

RAPPORT

OMSTILLINGSBEHOV I MØRE OG ROMSDALS EKSPORTNÆRINGER



MENON-PUBLIKASJON NR. 148/2020

Av Erik Jakobsen, Kay Erik Stokke, Sigrid Hernes, Maren Nygård Basso, Anders Helseth og Jonas Erraia



Forord

På oppdrag fra Fylkeskommunen i Møre og Romsdal har Menon Economics analysert den økonomiske statusen i Møre og Romsdals eksportnæringer. I tillegg analyserer studien hvor godt bedriftene i Møre og Romsdal er stilt til å møte ulike trender som vil dominere det økonomiske landskapet i årene som kommer.

Erik W. Jakobsen har vært ansvarlig for prosjektet, med Jonas Erraia som prosjektleder. Sigrid Hernes, Maren Nygård Basso og Anders Helseth har vært prosjektmedarbeidere. Kay Erik Stokke har vært faglig ekspert på prosjektet og Sveinung Fjose har vært kvalitetssikrer.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå.

Vi takker Fylkeskommunen i Møre og Romsdal for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter for gode innspill underveis i prosessen.

Desember 2020

Erik Jakobsen
Prosjektansvarlig
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG	3
1. INNLEDNING OG BAKGRUNN	7
1.1. Hvorfor er eksportnæringer viktig for Møre og Romsdal?	7
1.2. Møre og Romsdals eksportnæringer	9
1.3. Lokalt eierskap	13
1.4. Verdikjeder og andre koblinger mellom eksportnæringene i fylket	13
1.5. Små og mellomstore bedrifter i Møre og Romsdal	15
2. SEKS EKSPORTNÆRINGER	17
2.1. Maritim næring	17
2.2. Sjømatnæringen	20
2.3. Prosessindustrien	25
2.4. Petroleumsnæringen	28
2.5. Ferdigvareindustrien	32
2.6. Reiseliv	36
2.7. Oppsummering: Eksportnæringenes utvikling og posisjon	40
3. INTERNASJONALE TRENDER	42
3.1. Grønn omstilling	42
3.2. Smart teknologi, robotisering og automatisering	50
3.3. Endring i globale handelsmønstre	56
3.4. Sentralisering og tilgang på arbeidskraft	60
4. POLITISKE RAMMEVILKÅR	66
4.1. Eksportnæringenes rammevilkår	66
4.2. Internasjonale rammevilkår	67
4.3. Nasjonale rammevilkår og næringsrettede virkemidler	69
4.4. Regionale virkemidler for innovasjon og eksport	71
5. EKSPORTBEDRIFTENS OMSTILLINGSEVNE	72
5.1. utfordringer i eksportmarkedene	72
5.2. Bruk av data og markedskunnskap	73
5.3. Samarbeid med forsknings- og utdanningsmiljøer	75
5.4. Internasjonale relasjoner og nettverk	77
5.5. Kapitaltilgang og eierskap	79
6. INNSPILL TIL STRATEGIER OG OMSTILLINGSPROGRAM FOR EKSPORTNÆRINGENE	82
6.1. Tre roller for fylkeskommunen	82
6.2. Strategier for eksportnæringene	82
6.3. Bedriftenes innspill til tiltak	87
REFERANSELISTE	88
VEDLEGG 1: DATA PÅ EKSPORTNÆRINGENE I MØRE OG ROMSDAL	90
VEDLEGG 2: INTERVJUOBJEKTER OG RESPONDENTER PÅ SPØRREUNDERSØKELSEN	91

Sammendrag

Denne rapporten er et kunnskapsgrunnlag til Møre og Romsdal fylkeskommunes omstillingsprogram for det eksportrettede næringslivet i fylket. I rapporten gjennomgår vi status for seks av fylkets viktigste eksportnæringer. Disse er maritim næring, sjømatnæringen, petroleumsnæringen, prosessindustrien, ferdigvareindustrien og reiselivsnæringen. Videre presenterer vi fire viktige trender som vil ha stor betydning for eksportnæringene i årene som kommer, og gjennom intervjuer har vi kartlagt hvordan bedriftene er posisjonert inn mot disse trendene. Til slutt gjennomgår vi bedriftenes omstillingsevne ved å analysere data på deres kapitaltilgang, bruk av markedsdata, deres internasjonale nettverk, og samarbeid med forsknings- og utdanningsmiljøer.

Møre og Romsdal som eksportfylke

Møre og Romsdal har et **internasjonalt orientert næringsliv**. Fylket har dobbelt så høye eksportinntekter per sysselsatt som det norske gjennomsnittet. Dette er spesielt drevet av stor aktivitet og høy eksportintensivitet innen maritim næring og sjømatnæringen. Målt i verdiskaping er de største næringene i fylket nettopp maritim og sjømatnæringen, etterfulgt av petroleumsnæringen. Samlet eksporterte eksportnæringene i fylket for nesten NOK 80 milliarder og hadde en verdiskaping på NOK 38 milliarder i 2019. Målt i sysselsetting er maritim klart den største næring i fylket med nesten 11 000 sysselsatte, etterfulgt av sjømat og reiseliv med henholdsvis 4 900 og 5 700 sysselsatte. Veksten innen maritim næring og petroleumsnæringen har vært svært høy fra årtusenskiftet og frem til 2014. Fallet i oljeprisen i 2014 har imidlertid resultert i at omsetningen i de to næringene i dag er på høyde med nivået fra 2008. Omsetningsveksten i sjømatnæringen har vært både høy og stabil siden 2005, mens den årlige veksten i prosessindustrien, ferdigvareindustrien og innen reiseliv har vært på mellom null og en prosent justert for inflasjon.

Møre og Romsdal skiller seg ut fra andre fylker og regioner med hensyn til **eierskap av eksportbedrifter**. En stor andel av bedriftene er mellomstore, og svært mange av disse er familieeide. Norske private eieres andel av verdiskapingen i norsk næringsliv lå i 2018 på 39 prosent, mens sysselsettingsandelen lå på 61 prosent. I Møre og Romsdal utgjør det private eierskapet 54 prosent av verdiskapingen og 67 prosent av sysselsettingen. I 2014 gjennomførte Menon en analyse som viste at det meste av verdiskapingen i næringslivet i Møre og Romsdal ikke bare er personlig eid, men at personene og familiene i all hovedsak bor i fylket.¹

Det er mange eksempler på **koblinger mellom eksportnæringene** i Møre og Romsdal. For eksempel er det **verdikjedekoblinger** mellom maritim og alle de andre fem næringene: Eksempelvis er maritime bedrifter leverandører til marin (fiskeri og havbruk), petroleumsnæringen og til reiseliv, både i form av skipsdesign, utrustning og maritime operasjoner. Ferdigvareindustri er leverandører til maritim næring, for eksempel møbler, dører/vinduer, vannklosetter, belysning og annen innredning til alle typer fartøy, ikke minst til cruiseskip.

Det er også klare **kunnskapskoblinger** i fylket, herunder klyngesamarbeid på tvers av næringene, særlig eksemplifisert med NCE iKuben, hvor bedrifter fra ulike næringer samarbeider om digital innovasjon. Kunnskapskoblingene går imidlertid vel så mye på tvers av fylkesgrensene, for eksempel innovasjonssamarbeid mellom Blue Maritime og klyngene på Raufoss og i Kongsberg.

Det eksportrettede næringslivet har vært eksponert for store nedkonjunkturer og kriser de siste årene. Maritim næring og petroleumsnæringen ble hardt rammet av oljeprisfallet i 2014 og den påfølgende nedgangen i olje- og

¹ Menon Economics (2014). Vertskapsattraktivitet og eksternt eierskap i Møre og Romsdal. Menon-publikasjon nr. 31/2014

gassinvesteringer i 2015 og 2016. Maritim næring gikk gjennom en kraftig omstilling mot nye havnæring som følge av dette, og veksten har vært spesielt sterk innenfor cruise-/passasjerferge-markedet. Koronapandemien har imidlertid ført til at cruisemarkedet kollapset, og det vil trolig ta lang tid før kontraheringene av nye skip vil komme tilbake. Koronapandemien har også ført til at reiselivsnæringen har opplevd et dramatisk fall i inntekter, spesielt på utenlandsmarkedene. Det har foreløpig gått langt bedre med sjømatnæringen, selv om veksttakten i sjømatnæringen har falt noe, blant annet drevet av et fall i prisen på laks. Også prosessindustrien har klart seg relativt bra i krisen, selv om nedgangen i verdensøkonomien har ført til fallende etterspørsel etter enkelte industriprodukter. De kortsiktige effektene av koronapandemien begynner å avtegne seg, men det er betydelig usikkerhet om de langsiktige konsekvensene – ikke minst knyttet til handels- og geopolitiske endringer som følger i kjølvannet av pandemien.

Eksportnæringenes posisjonering mot viktige internasjonale trender

Dagens økonomiske situasjon er preget av at vi står midt i eller i begynnelsen av store strukturelle endringer. I studien har vi, i samarbeid med Møre og Romsdal fylkeskommune og bedrifter i regionen, identifisert fire viktige trender som vil ha betydning for eksportbedriftenes omstilling de neste tiårene. Disse fire trender er

- den grønne omstillingen
- bruken av smart teknologi og roboter
- endring i globale handelsmønstre
- sentralisering og tilgang på arbeidskraft

Grønn omstilling er trolig den viktigste trenden, noe som bekreftes i intervjuer med bedriftene. Møre og Romsdal er mer økonomisk avhengig av petroleumsproduksjon enn det gjennomsnittlige norske fylket. Det stiller store krav til omstillingen til fylkets bedrifter. En relevant kompetanseprofil på arbeidsstyrken og en tidlig omstilling betyr imidlertid at den grønne omstillingen gir Møre og Romsdals eksportbedrifter konkurransefortrinn innen flere nye varer og tjenester i den grønnere fremtid vi er på vei mot. Bedriftene er positive til evnen til omstilling og en majoritet av bedriftene vi har spurt peker på at mulighetene i den grønne omstillingen veier tyngre enn truslene. Dette gjelder kanskje aller mest for maritim næring. Det satses tungt og bredt fra både næringen, forskning og myndigheter på utvikling og pilotering av nye energibærere, fremdriftssystemer og nye skipsdesign.

For de øvrige tre trendene finner vi i studien at bedriftene i Møre og Romsdal generelt er godt posisjonert til å møte utfordringene trendene bringer med seg. Samtidig er det viktig å påpeke at analysen av trendene med tydelighet viser at det ikke nødvendigvis er gårdsdagens suksessbedrifter som vil være best i den nye virkeligheten. Dette stiller krav til fylkets eksportnæring om rask teknologisk utvikling og kontinuerlig omstilling.

Politiske rammevilkår

Konkurransekraften til eksportbedriftene i Møre og Romsdal er avhengig av gode og forutsigbare rammebetingelser. Utviklingsmuligheter påvirkes av rammene som er gitt av myndigheter på ulike nivåer. Rammevilkårene kan begrense bedrifters muligheter, men deres primære formål er å bidra til langsiktig verdiskaping, i form av å finansiere kunnskaps- og teknologiutvikling, få markeder til å fungere effektivt, beskytte klima og miljø og å finansiere velferdssamfunnet. På internasjonalt nivå er EØS-avtalen Norges desidert viktigste handelsavtale, ettersom opp mot 80 prosent av Norges fastlandseksport går til EU-land. En viktig utvikling i EØS-avtalen er den nye, grønne vekststrategi, ofte omtalt som European Green Deal. Ambisjonen til EU er å redusere utslipp av klimagasser i 2030 med minst 50 prosent, sammenlignet med 1990-nivåene og føringer som blir lagt for å nå målet vil ha stor betydning for norske eksportnæring. Et nylig eksempel på dette er at i EUs nye

«taksonomi for bærekraftig finans» blir vannkraft ikke klassifisert som like grønn som sol- og vindkraft. Dette kan få stor betydning for investeringer i vannkraft og potensielt også for brukere av vannkraft som eksempelvis prosessindustrien. Veksten i norsk eksport over de siste 15 årene har primært kommet fra land utenfor EØS-avtalen. Det betyr at bedrifter og fylkeskommunen må holde seg oppdatert på endringer i handelsrelasjoner med land utenfor EØS og gjøre sine preferanser og ønsker klare for nasjonale myndigheter. I tillegg til internasjonale avtaler er det nasjonale myndigheter som utformer skatte- og avgiftssystemet, reguleringer, utdanning og forskning, samferdsel og en rekke andre politikkområder som i større eller mindre grad påvirker bedriftene. De fleste virkemidler for innovasjon, vekst og eksport ligger også på nasjonalt nivå. På regionalt nivå har fylkeskommunene ansvar for næringsvirkemidler som skal styrke næringsmiljøene og bidra til smart spesialisering. Fylkeskommunene har også ansvar for samferdsel og infrastruktur i region og for utdanning på videregående og fagskolenivå. Fylkeskommunen kan også påvirke forskning og høyere utdanning, både gjennom egne forskningsbevilgninger og campusutvikling. I tillegg har kommunene ansvar for reguleringsplaner som bestemmer hva slags næringsvirksomhet som er tillatt, hvor den kan utføres, samt tilgang på tomter til boligformål. Det siste kan være avgjørende for bedrifters tilgang på arbeidskraft.

Eksportbedriftenes omstillingsevne

I denne studien har vi innhentet data fra 56 bedrifter omkring deres syn på viktige forutsetninger for omstillingen som Møre og Romsdals eksportbedrifter skal gjennomgå i årene som kommer. Det generelle bildet som kommer frem fra spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene er at fylkets eksportbedrifter er godt posisjonert til å møte både den grønne og den teknologiske utviklingen. Bedriftene oppgir at deres største konkurranseulempen er at internasjonale konkurrenter på grunn av lavere kostnader kan tilby lavere priser enn de norske bedriftene. Dette stiller ekstra store krav til at bedriftene i eksportnæringene må fortsette å utvikle og omstille seg, hvis de også skal være relevante på globale markeder i årene som kommer. Vi har spurt bedriftene om deres behov for data og markedskunnskap; om samarbeidet med forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen; deres internasjonale nettverk; og tilgangen på kapital. Innen disse fire områdene er det samlede bildet at dagens situasjon er tilfredsstillende for majoriteten av bedriftene. Samtidig er det viktig å understreke at dette i seg selv ikke garanterer suksess, men nærmere skal ses som et fundament som bør være på plass for å legge grunnlag for økt eksport. En faktor med potensial for forbedring som trekkes frem er at man ønsker å utbygge samarbeidet med forskningsinstitusjoner for å møte de teknologiske utviklingene som vil finne sted i årene som kommer. Samtidig peker deler av eksportbedriftene – hovedsakelig innen maritim og offshore – på at kapitaltilgangen er stram.

Anbefalinger

Som konklusjon på denne studien løfter vi frem enkelte anbefalinger som vi mener fylkeskommunen bør ta med seg inn i sitt omstillingsprogram for Møre og Romsdals eksportnæring. Disse bygger på analysene av bedriftenes utfordringer og behov i eksportmarkedene og på direkte innspill fra eksportbedriftene:

- **Samarbeid og samhandling.** Dette er det området som trekkes i størst grad frem av bedriftene vi har intervjuet; stimulere til samarbeid innad i næring og på tvers av næring. Det er ikke nødvendigvis et behov for flere klynger eller tilsvarende fora, men at man arbeider med å løfte aktivitetsnivået ytterligere på disse, for eksempel med større vektlegging av skalering og eksport, samarbeidsprosjekter som kan kvalifisere til EU-finansiering, og legge til rette for økt samhandling mellom klyngene. Bedriftsnettverk er også egnet som virkemiddel for eksportsamarbeid mellom SMB-bedrifter.

- **Tilstedeværelse av gode og relevante utdannings- og forskningsinstitusjoner.** Økt fokus på samarbeid og samhandling mellom næringsliv og akademia, herunder at forskning blir mer næringslivsrettet og utdanningsprogrammer utvikles etter næringslivets behov.
- **Økt fokus og satsing på kompetanse.** Både tilrettelegging for etter- og videreutdanning av ansatte, og rekruttering av relevant kompetanse. Bedriftene må forbedre seg med henblikk på bruk av kompetanse fra andre næringer for å skape synergier. I den forbindelse ble det som eksempel trukket frem å lage gode programmer for de som allerede er i arbeidslivet, både innad og på tvers av næringer. Det er mangel på kompetanse som går på tvers av næringene, som digital og teknisk kompetanse, nye forretningsmodeller, samt kultur og ledelse.
- **Mer dialog mellom næringslivet og det offentlige.** Arena mellom næringslivet og det offentlige, hvor man kan diskutere status, utfordringer og muligheter.
- **Midler til omstillingsarbeid og innovasjonsprosesser,** som er ressurskrevende. I forbindelse med dette ble det trukket frem at søknadsprosessen i eksisterende ordninger krever mye tid og ressurser av bedriftene. Dette gjelder spesielt mindre bedrifter. I tillegg må saksbehandlingstid av saker gjenspeile takten i eksportrettet næringsliv. Eksempelvis forekommer det at lang saksbehandlingstid gjør at man mister kontrakter i konkurranser.
- **Et bredt næringsfokus er nødvendig for å få til en bærekraftig omstilling av Møre og Romsdals eksportnæringer.** På samme måte som norsk næringsliv generelt er Møre og Romsdals eksportnæringer konsentrert rundt et fåtall næringer, hvor sjømatnæringen, petroleumsnæringen og maritim eksport står for mellom 50 og 60 prosent av fylkets totale eksport. En høy konsentrasjon av få næringer er selvsagt en indikasjon på at det eksisterer betydelig kompetanse, men samtidig kan det også være en ulempe. For det første er disse næringer modne næringer hvor veksttakten trolig vil falle i de neste årene, og for det andre vil spesialisering i enkelte næringer øke risikoen for idiosynkratiske negative sjokk.

1. Innledning og bakgrunn

Møre og Romsdal har et internasjonalt orientert næringsliv. Ingen andre fylker har så høy eksportintensitet og så høye eksportinntekter per sysselsatt. Det eksportrettede næringslivet har imidlertid vært eksponert for store nedkonjunkturer og kriser de siste årene. Maritim næring og petroleumsnæringen ble hardt rammet av oljeprisfallet i 2014 og den påfølgende nedgangen i olje- og gassinvesteringer i 2015 og 2016. Maritim næring gikk gjennom en kraftig omstilling mot nye havnæringer som følge av dette, og veksten har vært spesielt sterk innenfor cruise-/passasjerferge-markedet. Koronapandemien har imidlertid ført til at cruisemarkedet kollapset, og det vil trolig ta lang tid før kontraheringene av nye skip vil komme tilbake. Koronapandemien har også ført til at reiselivsnæringen har opplevd et dramatisk fall i inntekter, spesielt på utenlandsmarkedene. Det har foreløpig gått langt bedre med sjømatnæringen, selv om veksttakten i sjømatnæringen har falt noe, blant annet drevet av et fall i prisen på laks. Også prosessindustrien har klart seg relativt bra i krisen, selv om nedgangen i verdensøkonomien har ført til fallende etterspørsel etter noen industriprodukter. De kortsiktige effektene av koronapandemien begynner å avtegne seg, men det er betydelig usikkerhet om de langsiktige konsekvensene – ikke minst knyttet til handels- og geopolitiske endringer som følger i kjølvannet av pandemien.

Den grønne omstillingen som kreves for å nå forpliktelsene i Parisavtalen er bare så vidt i gang, og næringslivet i Møre og Romsdal må også tilpasse seg (og helst ligge i forkant av) denne utviklingen.

I OECDs analyse av norsk næringsliv i 2017² ble Norges oljeavhengighet og manglende diversifisering av eksport trukket frem som en stor utfordring for Norge. Menon har i flere rapporter dokumentert at Norge over flere tiår har mistet markedsandeler i eksportmarkeder³ – samtidig som andre land har styrket sin eksportsatsing. På denne bakgrunn har den norske regjeringen skrevet en eksporthandlingsplan⁴ med en lang rekke konkrete tiltak – blant annet foreslås det å etablere en ny enhet for eksportfremme som går under arbeidsnavnet Business Norway.

Oppsummert fører internasjonale hendelser, utfordringer og endringsprosesser til at det behov for et framtdsrettet strategisk omstillingsarbeid i det eksportrettede næringslivet i Møre og Romsdal.

1.1. Hvorfor er eksportnæringer viktig for Møre og Romsdal?

Fra et samfunnsperspektiv er ikke eksportinntekter mer verdifullt eller høyverdig enn inntekter fra andre markeder. Det er verdiskaping og sysselsetting som bør være målsettingen, uavhengig av om verdiskapingen og jobbene genereres lokalt, nasjonalt eller internasjonalt. Det er likevel gode grunner til å ha spesiell oppmerksomhet om eksportnæringer. Den mest opplagte – men likevel minst viktige på kort sikt – er hensynet til handelsbalansen. Fra et nasjonalt perspektiv er formålet med eksport å finansiere import av varene og tjenestene som befolkningen etterspør. Når dette likevel er mindre viktig på kort sikt, skyldes det at vi kan finansiere importen gjennom eksport av olje og gass og gjennom avkastningen på oljefondet.

For den enkelte bedrift fortøner formålet med eksporten seg annerledes enn den gjør for Norge som nasjon. Bedrifter vil søke vekst der markedene er, og norske markeder er ofte for små. Dette ser vi for eksempel innenfor sjømat og maritimt utstyr. Når bedrifter fra Møre og Romsdal lykkes i internasjonale markeder, er det fordi de

² OECD Reviews of Innovation Policy Norway (2017)

³ Se for eksempel Menon Economics (2020): Kan Norge tette eksportgapet? Menon-publikasjon nr. 85/2020

⁴ For og med norsk næringsliv – regjeringens handlingsplan for eksport

har noen konkurransefortrinn som gjør at eksportkundene velger å kjøpe varer og tjenester fra de norske bedriftene. En annen grunn til å fokusere på eksportmuligheter er derfor at suksess i eksportmarkeder i seg selv er en indikator på næringsmiljøers konkurransekraft. En enkel indikasjon på dette er at produktiviteten er høyere i eksportnæringer enn i næringer uten eksport, og at produktivitetsvekst og eksportvekst er positivt korrelert.

Vi kan legge til en tredje grunn som fra et regionalt perspektiv kanskje er enda viktigere: Når bedrifter fra Møre og Romsdal lykkes i internasjonal konkurranse, bidrar de til å bygge kompetanse og kapabiliteter som vil spres til andre næringer og sektorer – gjennom kunde-leverandørrelasjoner, samarbeidsrelasjoner og mobilitet av ansatte. På den måten øker innovasjonsevnen og produktiviteten i hele næringslivet, ikke bare innenfor eksportspidspissene. Denne effekten forsterkes av at suksess i store markeder skaper større ringvirkninger enn suksess i små markeder gjør.

Kort om metode:

En sentral datakilde i dette arbeidet er Menon Economics' regnskapsdatabase. Dette er en database med alle regnskapsdata (Brønnøysunddata) for alle norske regnskapspliktige bedrifter tilbake til 1992. I regnskapsdatabasen har vi lagt inn relevant data fra en rekke undersøkelser Menon har gjort om bedriftene, og databasen inneholder følgelig data som sysselsetting, verdiskaping, kapitalbeholdning og investeringer, samt eierskap til bedriftene, for å nevne noen. I tillegg har vi brukt Menons populasjoner. Menons populasjoner er bygget opp over tid og har sitt utspring i det store BI-ledede forskningsprosjektet «Et kunnskapsbasert Norge».

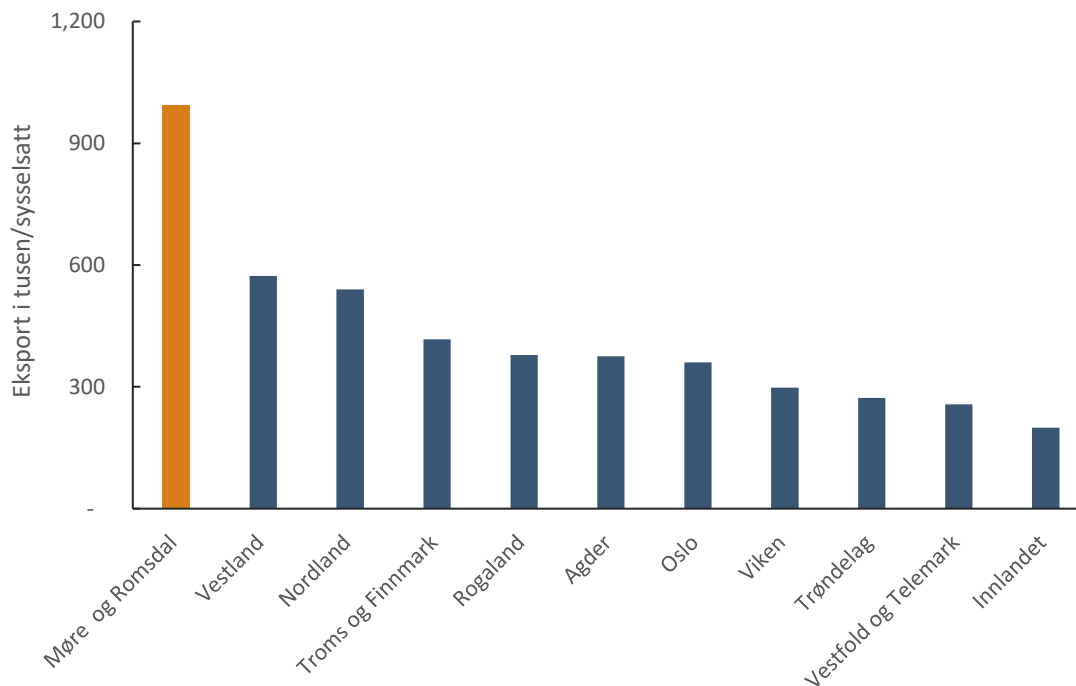
I forbindelse med denne studien ble det gjennomført dybdeintervjuer og det ble sendt ut en spørreundersøkelse. Intervjuer er egnet til å få innsikt i og detaljert informasjon omkring problemstillinger, men det kreves mange intervjuer for å sikre at hensikten er korrekt, dekkende og representativ. Spørreundersøkelser når ut til flere, men det krever et stort antall respondenter for å oppnå statistisk konklusjonsevne, i tillegg til at det er utfordrende å få innsikt gjennom spørsmål med prespesifiserte svaralternativer. For å forsøke å oppnå det beste fra begge metoder, har vi innhentet informasjon gjennom strukturerte intervjuer med et utvalg bedrifter, hvor vi har kombinert spørreskjemaspørsmål og oppfølgende dybdeintervjuer. I tillegg har vi sendt ut en spørreundersøkelse med tilsvarende spørsmål til en bredere gruppe bedrifter innen de seks eksportnæringene. For å øke responsraten, har vi fulgt opp spørreundersøkelsen ved å ringe til bedrifter og bedt dem svare over telefon. Totalt fra intervjuer og spørreundersøkelsen innhentet vi informasjon fra 56 bedrifter. Fordelingen av disse bedriftene på næring og bedriftsstørrelse er vist i vedlegg 2.

1.2. Møre og Romsdals eksportnæringer

Næringslivet i Møre og Romsdal skiller seg fra resten av landet ved å være svært internasjonalt orientert. Målt i samlede eksportinntekter er Møre og Romsdal det fjerde største fylket i landet, men sett i forhold til befolkning og sysselsetting er Møre og Romsdal suverent størst.

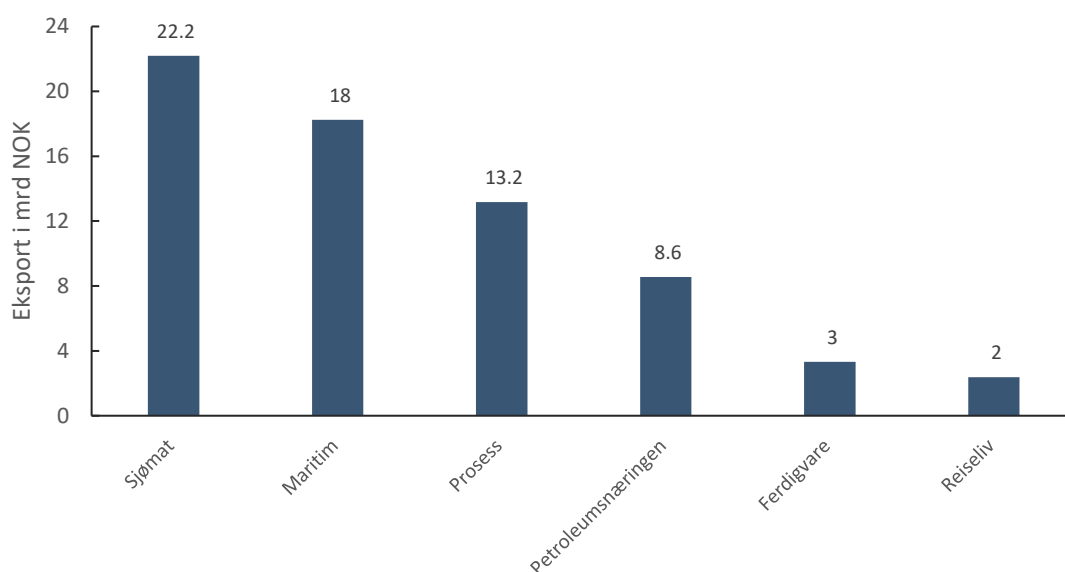
Figur 1-1 viser at eksportinntektene per sysselsatt i Møre og Romsdal er nesten NOK 1 million i 2019, mer enn det dobbelte av landsgjennomsnittet og langt høyere enn i andre vestlandsfylker.

Figur 1-1. Eksportinntekter per sysselsatt i næringslivet i fylket i 2019. Eksport av olje og gass er holdt utenfor. Kilde: Menon Economics



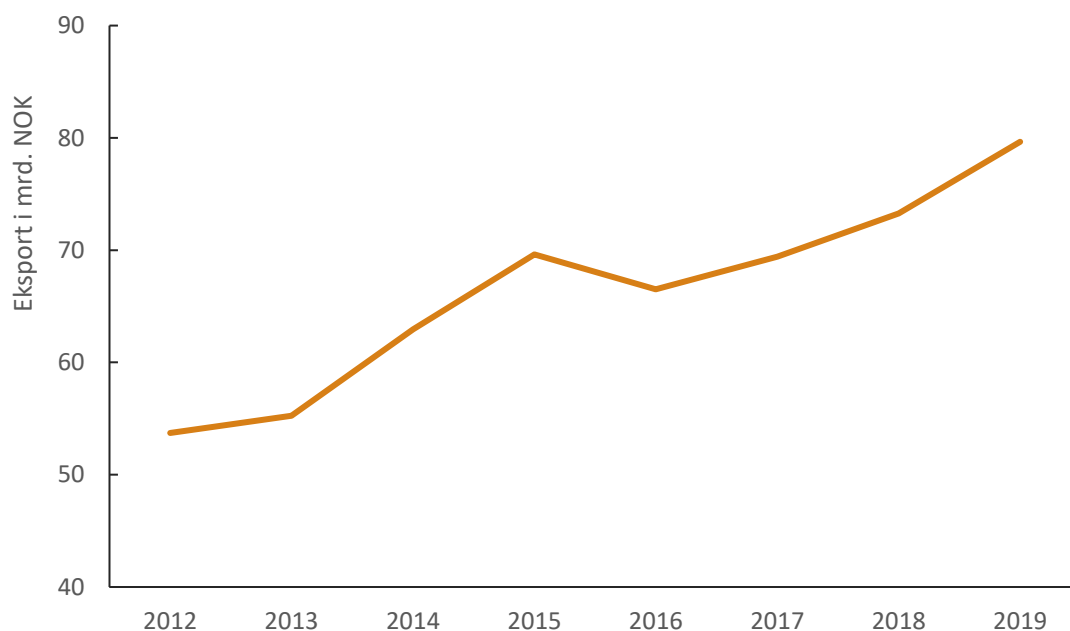
Mye av eksporten fra fylket er knyttet til tre næringer: maritim, sjømat og prosessindustri. Dette er illustrert i Figur 1-2. Dernest følger reiseliv og ferdigvareindustri. Eksport av olje og gass fra operatører inngår ikke i figuren, men offshore leverandørindustri til næringen er inkludert i kategorien «petroleumsnæringen».

Figur 1-2. Eksport i mrd. kroner i Møre og Romsdal i 2019. Fordelt på næringer. Kilde: Menon Economics



De tre største næringene utgjorde i 2019 rundt NOK 54 milliarder av samlet eksport på NOK 80 milliarder, tilsvarende 80 prosent av eksporten fra fylket. Ser vi på utviklingen i eksporten fra Møre og Romsdal over tid i Figur 1-3, finner vi en betydelig vekst i perioden fra 2011 til 2019.

Figur 1-3. Historisk utvikling i eksport i mrd. kroner i Møre og Romsdal i perioden 2012 til 2019. Kilde: Menon Economics



Mens eksporten i 2012 var NOK 54 milliarder, var den i 2019 steget til NOK 80 milliarder. Dette tilsvarer en vekst på nærmere 50 prosent over perioden eller 5 prosent annualisert. I alle årene, med unntak av 2016, har eksporten fra Møre og Romsdal steget.

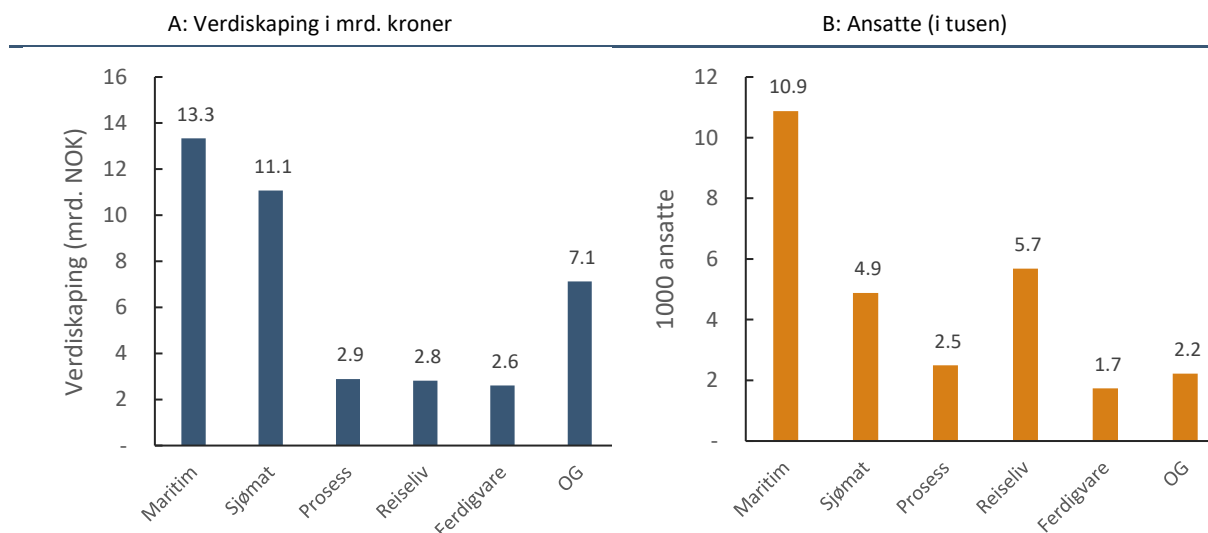
Boks 1: Viktige definisjoner

Verdiskaping: Verdiskaping er den merverdien bedrifter skaper, altså selskapets bruttoprodukt. Verdiskaping måles som driftsresultat før avskrivninger (EBITDA) pluss lønnskostnader. Når det nevnes verdiskaping i eksportnæringene i denne rapporten, vil det omfatte både innenlandske og utenlandske inntekter. Verdiskaping er et godt størrelsesmål av to grunner. For det første unngår man dobbelttelling av varer og tjenester, noe som gjør det meningsfullt å sammenligne verdiskaping på tvers av næringer. Dessuten gir verdiskaping et godt bilde på den samfunnsmessige avkastningen av næringsvirksomheten. Det skyldes at verdiskapingen viser hvor mye som blir igjen til å lønne de viktigste interessentene i næringen, det vil si de ansatte gjennom lønn, kommunene og staten gjennom inntektsskatt, arbeidsgiveravgift og selskapskatt, kreditorene gjennom renter på lån, og til slutt eierne gjennom overskudd etter skatt.

Driftsmargin: Driftsmargin, det vil si driftsresultat (EBIT - bedriftenes kontantstrøm fra driften, fratrukket avskrivninger) delt på omsetning (salgsinntekter), er et mål på bedrifters lønnsomhet. Fordi avskrivninger trekkes fra kontantstrømmen, er driftsmargin relativt godt egnet til å sammenligne lønnsomhet på tvers av bedrifter og næringer med ulik kapitalintensitet.

Eksportbedriftene selger imidlertid ikke bare til utlandet, men er også en del av et viktig innenlandsk økonomisk økosystem. Den samlede økonomiske aktivitet i eksportnæringene (dette inkluderer altså både innenlandsk omsetning og eksport) er noe mer spredt enn eksporten. I Figur 1-4 viser vi verdiskaping og sysselsetting fordelt på eksportnæringene.

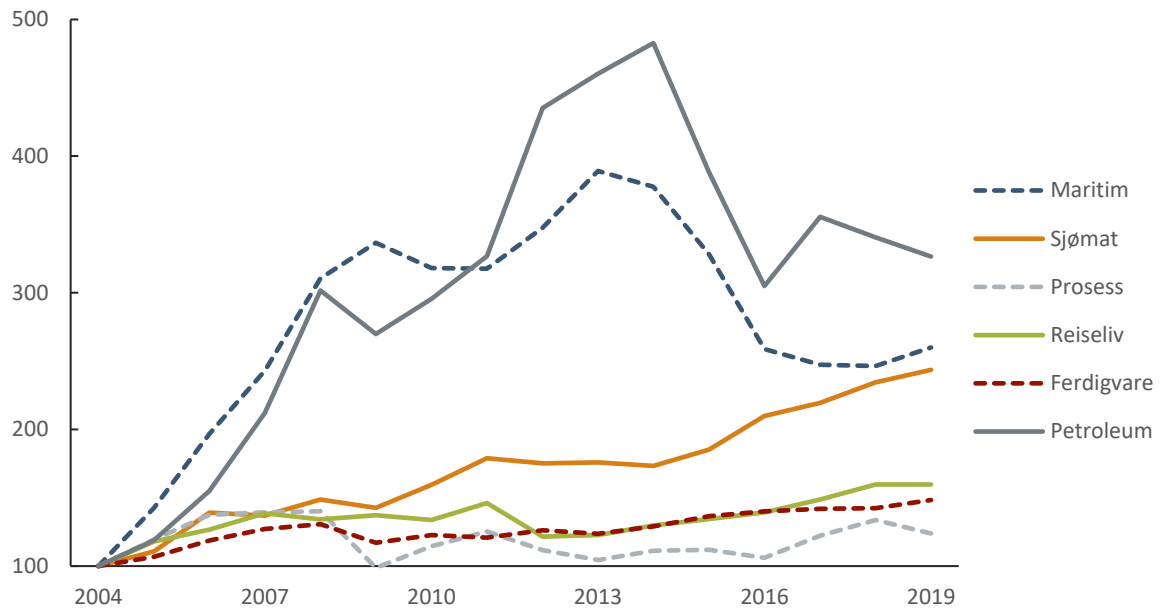
Figur 1-4. Verdiskaping i mrd. NOK og ansatte i tusen i Møre og Romsdals eksportnæringer i 2019. Kilde: Menon Economics



Målt i verdiskaping er de største næringer maritim og sjømat, etterfulgt av olje og gass. Samlet var det i eksportnæringene i 2019 verdiskaping for NOK 38 milliarder. Ser vi på sysselsetting er maritim klart den største næring med nesten 11 000 sysselsatte, etterfulgt av sjømat og reiseliv med henholdsvis 4 900 og 5 700 sysselsatte. Det er verdt å nevne i den sammenhengen at særlig maritim næring og prosessindustrien i perioden 2017-2019 hadde lav verdiskaping, som var drevet av negative driftsresultat i enkelte store bedrifter.

Vender vi oss mot veksten, ser vi betydelige forskjeller mellom næringene. I Figur viser vi indekstert omsetning i næringene fra 2004 til 2019.

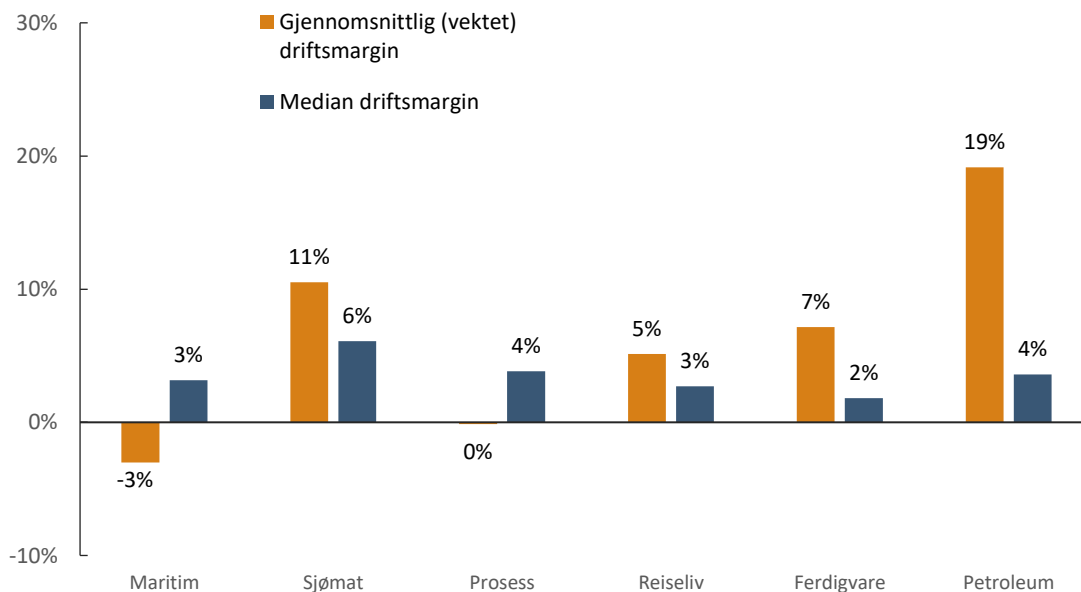
Figur 1-5. Utvikling i omsetning i eksportnæringene fra 2004-2019. Indeksert med 2004 = 100. Kilde: Menon Economics



Som vist i figuren over, er det betydelige forskjeller i veksten. Frem til 2013 var veksten suverent høyest i petroleumsnæringen, men etter fallet i oljeprisen i de etterfølgende årene har omsetning gått noe ned. Et tilsvarende bilde ser vi for den maritime næringen som mellom 2004 og 2013 hadde en vekst på nærmere 400 prosent. Sett over hele perioden har veksten vært høyest i petroleumsnæringen, maritim næring og sjømatnæringen, som alle har hatt vekst på 150 prosent eller mer. Den laveste veksten finner vi i prosessnæringen, hvor annualisert vekst over perioden så vidt er høyere enn den generelle prisvekst på 2 prosent årlig.

Vender vi blikket mot lønnsomhet i eksportnæringene finner vi også betydelige forskjeller mellom næringene, men også over tid og innad i næringene. I Figur har vi regnet ut den vektete driftsmarginen for hver næring, i tillegg til medianen av driftsmarginen i hver næring.

Figur 1-6. Driftsmarginer (vektet gjennomsnitt og median) for eksportnæringene i 2019. Kilde: Menon Economics



Maritim næring er den eneste næring som har en negativ vektet driftsmargin. Det har næringen hatt siden 2015. Mangelen på lønnsomhet er i høy grad drevet av enkelte store aktører som har negativt driftsresultat, noe som bekreftes av at medianen av driftsmarginen i næringen er positiv. Videre ser vi at mens petroleumsnæringen, sjømatnæringen og ferdigvareindustrien hadde god lønnsomhet i 2019 var lønnsomheten i prosessindustrien og innen reiseliv noe lavere.

1.3. Lokalt eierskap

Møre og Romsdal skiller seg ut fra andre fylker og regioner med hensyn til eierskap. En stor andel av bedriftene er mellomstore, og svært mange av disse er familieeide. Norske private eieres andel av verdiskapingen i norsk næringsliv lå i 2018 på 39 prosent, mens sysselsettingsandelen lå på 61 prosent. I Møre og Romsdal utgjør det private eierskapet 54 prosent av verdiskapingen og 67 prosent av sysselsettingen. I 2014 gjennomførte Menon en analyse som viste at det meste av verdiskapingen i næringslivet i Møre og Romsdal ikke bare er personlig eid, men at personene og familiene i all hovedsak bor i fylket.⁵

Det er store forskjeller i private eieres eierandel i ulike næringer, der private eiere ofte er sterkt representert i hjemmemarkedsfokuserte og arbeidsintensive næringer. Det gjelder også i Møre og Romsdal, men i dette fylket er også familieeide, lokale eiere sterkt til stede i eksportnæringene. Dette gjelder særlig innenfor maritim næring, hvor både rederier og utstyrspordusenter domineres av lokale eiere.

Både beslutningsmyndighet og lokalisering av FoU- og andre kompetanseenheter avhenger av eierskapet til selskapene. Dersom eierskapet er lokalt, vil beslutningsmyndighet og alle andre hovedkontorfunksjoner være lokalisert i, og fungere som en del av, det lokale næringsmiljøet. Det høye innslaget av lokalt personlig eierskap i fylket er derfor en styrke for fylkets langsiktige verdiskaping. Særlig i nedgangstider viser det seg ofte at lokalt eide selskaper i større grad opprettholder aktivitetsnivået og satser på omstilling innenfor regionen, mens eksternt eide selskaper i større grad vil sentralisere virksomheten og bygge ned eller flytte mer av virksomheten ut av fylket.⁶ Et eksempel er at offshorerederiet Farstads aktivitet i Ålesund ble avvirket og flyttet til Solstads hovedkontor etter oppkjøpet av Farstad i 2017. Et annet er Schlumbergers nedskalering av aktivitet og nedleggelsen av teknologisenteret på Forus.⁷

1.4. Verdikjeder og andre koblinger mellom eksportnæringene i fylket

Nøkkeltallanalysen i denne rapporten er inndelt i seks separate eksportnæringer, men det er viktig å understreke at det er – og bør være – tette **koblinger mellom næringene**. Dette er viktig fordi næringene kan forsterke hverandres omstillingsprosesser og konkurransekraft. I tekstboksen nedenfor beskrives ulike måter bedrifter og næringer kan være koblet sammen på.

Det er få eksempler på at norske enkeltbedrifter har lyktes internasjonalt uten å være del av et økosystem av bedrifter, kunnskapsaktører og investorer som gjennom samspill har utviklet konkurranseevnen. For å lykkes trenger man tilgang på relevant kompetanse, konkurransedyktige leverandører, kompetente eiere og kapitaltilbydere, samt rammevilkår og offentlige virkemidler som er internasjonalt konkurransedyktige. I tillegg er det i mange markeder behov for forskningsmiljøer i den internasjonale forskningsfronten. Nærhet til krevende kunder, det vil si kunder som har vilje og evne til å ta i bruk ny teknologi og nye løsninger, er også en stor fordel.

⁵ Menon Economics (2014). Vertskapsattraktivitet og eksternt eierskap i Møre og Romsdal. Menon-publikasjon nr. 31/2014

⁶ Se for eksempel «Eierskap for langsiktig verdiskaping på Vestlandet» (Menon-rapport nr. 18/2014).

⁷ E24.no, 11. mai 2020.

For at alle disse aktørene skal utgjøre et økosystem må de være koblet sammen, slik at de kan forsterke hverandre i ett dynamisk system. I tekstboksen nedenfor har vi beskrevet hvordan bedrifter og kunnskapsmiljøer kobles sammen gjennom fire ulike typer relasjoner: Vertikale koblinger, horisontale koblinger, kunnskaps- og kompetansekoblinger, samt eierskapskoblinger. Jo flere og sterkere disse koblingene er, desto mer vil aktørene bidra til å styrke hverandres internasjonale konkurranseevne. Samtidig er det viktig å understreke at sterke koblinger ikke alltid er en fordel: Blir de interne koblingene i regionen for tette, risikerer man at bedriftene blir «nærskylte», det vil si at de ikke fanger opp og utnytter impulser fra kunder, konkurrenter og forskningsmiljøer i eksportmarkedene. Vi har ingen informasjon om at dette er tilfelle i Møre og Romsdal, men det er interessant å observere at ingen bedrifter mener at de opplever utfordringer i eksportmarkedene på grunn av dårligere produktkvalitet enn sine konkurrenter, og kun én av bedriftene oppgir at «den teknologiske utviklingen går så raskt at våre produkter raskt blir utdatert».⁸ Selv om eksportbedrifter fra Møre og Romsdal er kjent for å levere produkter med høy kvalitet og være teknologisk avanserte, kan svarene tolkes som en indikasjon på at noen bedrifter undervurderer konkurrentene og den teknologiske utviklingen.

Verdikjeder og andre koblinger mellom bedrifter og næringer

Ingen bedrifter er helt selvforsynte, og de mest vekstkraftige bedriftene finner vi i dynamiske næringsmiljøer – eller økosystemer som det også kalles – det vil si blant bedrifter, kunnskapsaktører, grunderne og investorer som er koblet sammen gjennom gjensidig forsterkende relasjoner. Koblingene kan være av fire typer:

Vertikale koblinger – bedrifter knyttet sammen gjennom kunde-leverandørrelasjoner, med andre ord gjennom vare- og tjenesteleveranser. Det er dette som kalles **verdikjeder**.

Horisontale koblinger – bedrifter knyttet sammen gjennom komplementaritet i markedet (for eksempel reiseliv, hvor ulike bransjer som overnatting, servering og kultur til sammen leverer et helhetlig opplevelsesprodukt) eller substituerbarhet i markedet (det vil si samme anvendelsesområde for ulike produkter/tjenester, for eksempel ulike energiformer)

Kunnskaps- og kompetansekoblinger – bedrifter og kunnskapsaktører knyttet sammen gjennom felles eller komplementære innsatsfaktorer, teknologier, prosesser og kompetansebehov (for eksempel kraftkrevende industri eller teknologiindustri)

Eierskapskoblinger – enkeltbedrifter kan inngå i samme konsern eller være kontrollert (for eksempel gjennom majoritetselskap) av samme eier/eiergruppering, noe som gir strategiske muligheter, både i form av å gjøre det lettere å utnytte synergier i verdikjeder og i horisontale koblinger, og ved å kunne allokere kapital og ressurser mellom enheter.

Det er lett å finne eksempler på koblinger mellom eksportnæringene i Møre og Romsdal. For eksempel er det **verdikjedekoblinger** mellom maritim og alle de andre fem næringene: Maritime bedrifter er leverandører til marin (fiskeri og havbruk), petroleumsnæringen og til reiseliv, både i form av skipsdesign, utrustning og maritime operasjoner. Ferdigvareindustri er leverandører til maritim næring, for eksempel møbler, dører/vinduer, vannklosetter, belysning og annen innredning til alle typer fartøy, ikke minst til cruiseskip.

⁸ Faren for at produkter blir teknologisk utdaterte er særlig relevant i såkalte STI-baserte næringer (scientific and technologically-based innovation), det vil si næringer hvor innovasjoner er forskningsdrevet. I såkalte DUI-baserte næringer (learning-by-doing, by-using, and by-interacting), det vil si at innovasjoner i større grad er erfaringsbasert, er faren mindre. Eksportnæringene i Møre og Romsdal har tradisjonelt vært DUI-basert, men har i økende grad blitt mer forskningsbasert, blant annet som følge av tett samarbeid mellom Høgskolen i Ålesund og NTNU, og senere integrering av høyskolen i NTNU.

Det er også klare **kunnskapskoblinger**, for eksempel er det klyngesamarbeid på tvers av næringene, særlig eksemplifisert med NCE iKuben, hvor bedrifter fra ulike næringer samarbeider om digital innovasjon. Kunnskapskoblingene går imidlertid vel så mye på tvers av fylkesgrensene, for eksempel innovasjonssamarbeid mellom Blue Maritime og klyngene på Raufoss og i Kongsberg.

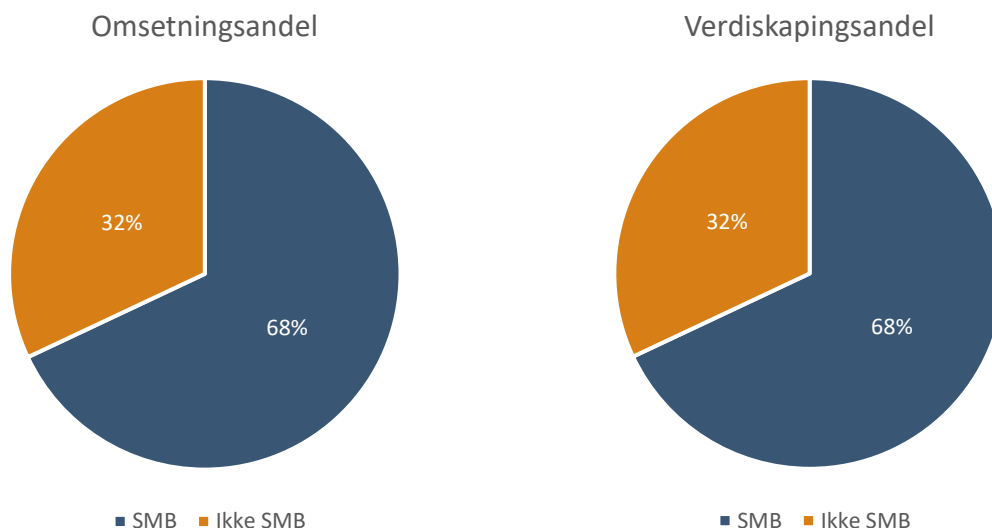
Det industrielle eierskapet i Møre og Romsdal favner også ofte over flere næringer, ikke minst for å utnytte synergier mellom dem. For eksempel har Sævik-familiens eierselskap, Havila Holding, 62 datterselskaper. De fleste er knyttet til maritim, reiseliv og eiendom. Mer konkret inngår skipsverft, offshorerederi, fergeselskap, hoteller og reiselivsutvikling i holdingselskapet. Andre eksempler på familieeide konsern («family offices») som opererer i flere næringer er Flakk Gruppen (reiseliv, tekstil, teknologisk industri og fornybar energi), Ulsmo (skipsdesign, verft og eiendom) og Berg-Invest (reiseliv og eiendom).

Både eierskapskoblinger, verdikjedekoblinger og kunnskapskoblinger bidrar til kunnskapsoverføring, synergier og strategiske allianser. Historisk har bedriftene i fylkets evne til å bygge regionale verdikjeder med langsiktighet, høy grad av tillit og lave transaksjonskostnader vært en viktig kilde til internasjonal konkurransekraft. Dette gjelder spesielt i maritim næring, noe som blant annet er dokumentert i de årlige klyngeanalysene av GCE Blue Maritime.

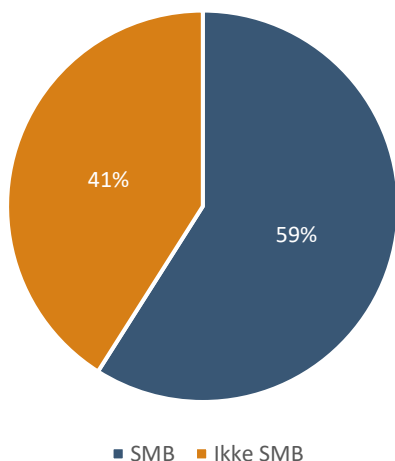
1.5. Små og mellomstore bedrifter i Møre og Romsdal

De fleste bedrifter er små. I eksportnæringer er gjerne gjennomsnittsstørrelsen høyere enn i næringer som opererer i lokale og nasjonale markeder, men hovedtyngden av bedriftene er likevel relativt små. Som figuren nedenfor viser utgjør SMB-bedrifter (her definert som bedrifter med færre enn 100 ansatte) 88 prosent av totalt antall bedrifter i eksportnæringene i Møre og Romsdal.

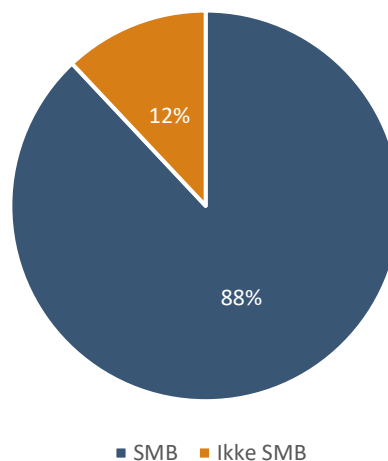
Figur 1-7. SMB-andelen blant eksportnæringene i Møre og Romsdal. Kilde: Menon



Fordeling av ansatte



Fordeling av antall bedrifter



Selv om SMB-bedriftene utgjør en mindre andel av omsetning, verdiskaping og ansatte enn av antall bedrifter, viser Figur 1-7 at eksportnæringene i fylket er dominert av SMBer med under 100 ansatte. Disse utgjør 68 prosent av både omsetning og verdiskaping, samt 59 prosent av ansatte. Vi har dessverre ikke data på SMB-bedriftenes andel av eksporten, men fordi kostnader forbundet med internasjonalisering er store i de fleste næringer, er det sannsynlig at andelen er noe lavere enn den er på omsetning.

Større bedrifter er vanligvis mer produktive og eksportintensive enn SMB-bedrifter er, fordi de kan utnytte stordriftsfordeler i for eksempel innovasjon, distribusjons- og salgskanaler og merkevarebygging. Det innebærer at SMB-bedrifter har mindre tilgang på ressurser som kreves for å lykkes i internasjonale markeder. Vi viser i kapittel 5 at små bedrifter i langt større grad enn store bedrifter opplever at de ikke klarer å ta ut salgspotensialet fordi de mangler et distribusjons- og salgsnettverk i de internasjonale markedene. På den annen side er entreprenørskap og mange små nyoppstartede bedrifter et tegn på et dynamisk næringsliv med høy innovasjonsevne.⁹

Vi ser at Møre og Romsdals eksportnæringer har mange sterke SMB-aktører, men det tegner seg samtidig et bilde av at få bedrifter klarer å ta spranget fra SMB til å bli en stor bedrift med mer enn 100 ansatte. Fylkets største bedrifter for 10-15 år siden er i all hovedsak blant fylkets største bedrifter i dag.

⁹ Virkemiddelapparatet legger økende vekt på entreprenørskapets betydning for et dynamisk næringsmiljø. For eksempel har Innovasjon Norges klyngeprogram gått fra en «triple helix» modell til en fem-faktormodell hvor gründere/entreprenører og investorer er innlemmet i beskrivelsen av hvilke typer aktører som bør være med i en dynamisk klynge.

2. Seks eksportnæringer

2.1. Maritim næring

Den maritime næringen i Møre og Romsdal er en komplett maritim klynge med store aktører i alle ledd av verdikjeden fra rederier til verft, utstys- og tjenesteleverandører. Rederiene i fylket kan deles inn i to grupper, offshorerederiene og brønnbåtrederiene. Offshorerederiene er flest og størst i form av ansatte, men de to brønnbåtrederiene Sølvrans og Rostein er Norges (og verdens) to største brønnbåtrederier. Det som virkelig skiller Møre og Romsdal som maritim region fra resten av Norge er tilstedeværelsen av store skipsverft. Verftene har gjennom historien skapt grobunn for solide utstys- og tjenesteleverandører, hvor det fremste eksempelet er Kongsberg Maritim CM, som lenger tilbake i tid het Ulstein propellfabrikk og ligger rett i nærheten av Ulstein verft.

Tabell 2-1. De 10 største bedrifter innen maritim næring i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Produkt	Ansatte
Kongsberg Maritime	Gamle Rolls-Royce Commercial Marine	Ustysproducent	1300
Vard Group	Hovedkontor	Verft, design, elektroinstallasjon	1235
Island Offshore	Hovedkontor	Offshorerederi	705
Ulstein Group	Hovedkontor	Verft, design, elektroinstallasjon	508
Brunvoll	Hovedkontor	Ustysprodusenter	477
Olympic	Hovedkontor	Offshorerederi	277
Havila	Hovedkontor	Offshorerederi	267
Sølvrans	Hovedkontor	Brønnbåtrederi	237
Rostein	Hovedkontor	Brønnbåtrederi	221
Myklebust Verft	Hovedkontor	Verft	138

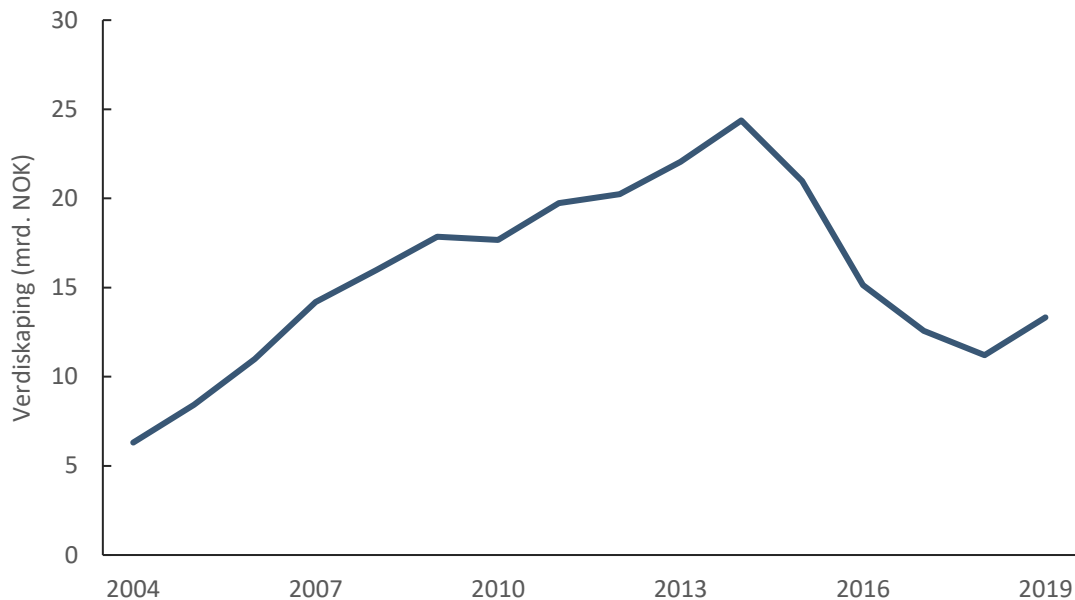
Utvikling over tid

Den maritime næringen, både i Møre og Romsdal og nasjonalt, opplevde en eventyrlig vekst fra tidlig på 2000-tallet og fram til oljeprisfallet i 2014. De maritime utstysleverandørene i regionen vokste kraftig i takt med den globale byggebølgen av frakteskip på siste halvdel av 2000-tallet. Samtidig førte økt investeringstakt i offshore olje og gass, kombinert med undertilbud av offshoreskip, til en lengre periode med vedvarende høy inntjening for offshorerederiene, høy byggeaktivitet på verftene og store leveransevolumer fra utstysprodusentene. Denne trenden snudde i kjølvannet av oljeprisfallet i 2014, hvor den høye byggeaktiviteten nå hadde ført til et overtilbud av offshoreskip, som har påvirket inntjeningen til offshorerederiene kraftig, og hindret nybygg av disse skipene siden.

Den maritime næringen i Møre og Romsdal har måttet omstille seg kraftig siden bestillingene av offshoreskip stoppet. De store verftene har reorientert seg mot å bygge mindre cruise fartøy, mens utstysleverandørene har

diversifisert kundegruppen sin. Mange av de mindre aktørene, som alltid har vært mer sjømatorientert enn de store, har derimot nytt godt av økt byggeaktivitet for både fiskeri- og havbruksnæringene.

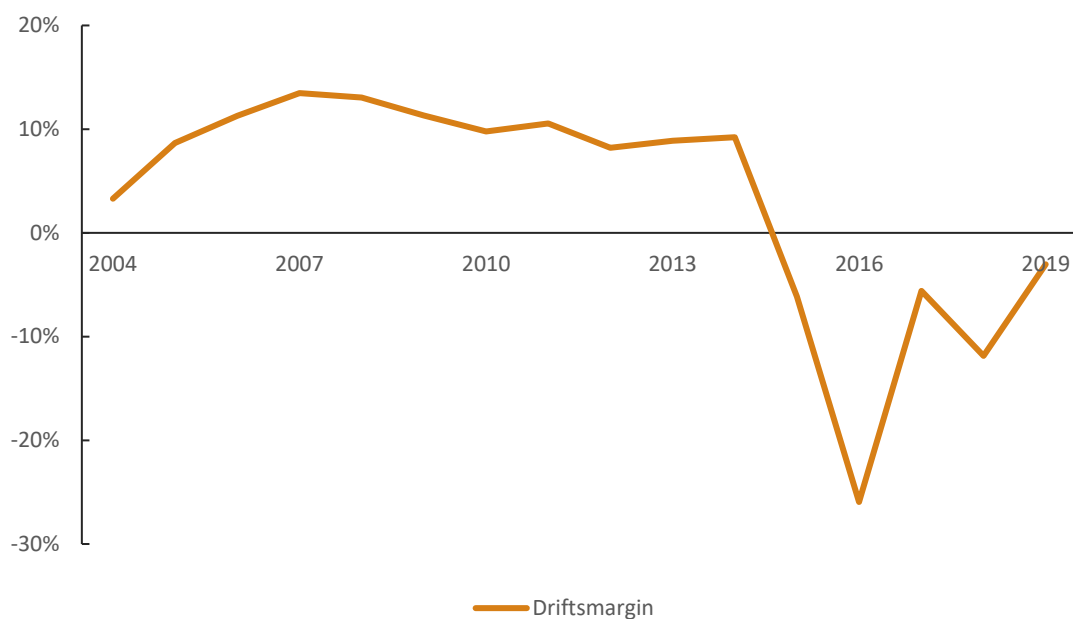
Figur 2-1. Historisk utvikling i verdiskaping i maritim næring i mrd. kroner i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Lønnsomhet

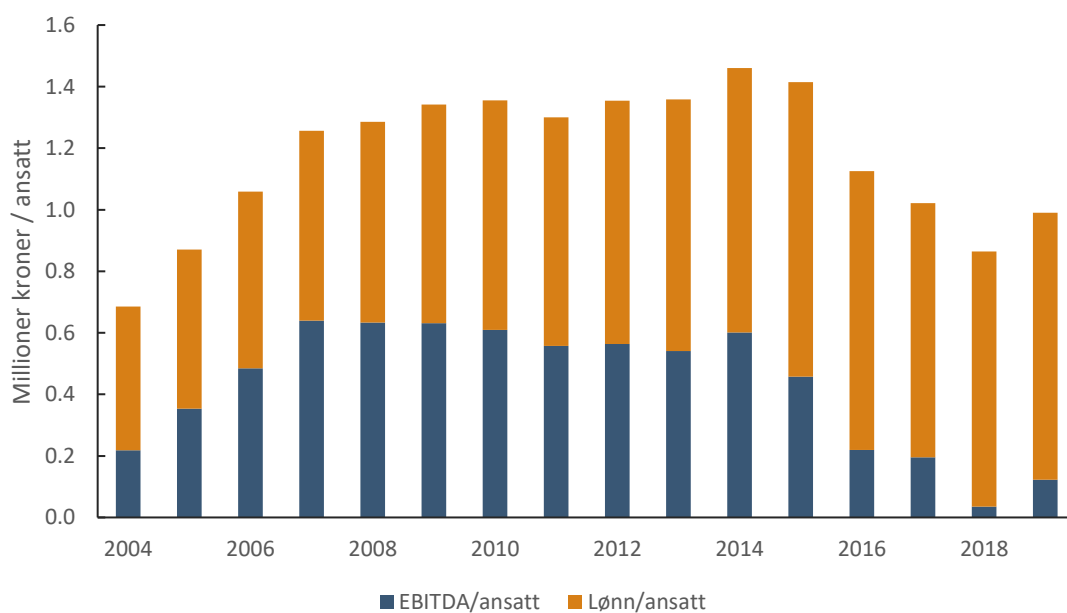
Den maritime klyngen i Møre og Romsdal har lyktes med å erstatte store deler av aktiviteten og inntektene fra offshorebygging med nye segmenter som oppdagelsescruise, fiskefartøy, brønnbåter og ferger. Omstillingen har imidlertid kostet dyrt, spesielt for de store aktørene. Det samlede driftsresultatet for den maritime næringen i Møre og Romsdal har vært negativt alle årene mellom 2015 og 2019. Verftene har tapt store penger på bygging av de nevnte cruiseskipene, mens Kongsberg Maritime CM (tidligere Rolls-Royce) har hatt vedvarende negative resultater siden 2014. De mindre aktørene har klart seg bedre, spesielt de som har fått mye av sine inntekter fra sjømatnæringene.

Figur 2-2. Historisk utvikling i driftsmargin i maritim næring i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Den lave lønnsomheten har gått hardt ut over produktiviteten i den maritime næringen. I 2014 var verdiskaping per sysselsatt på ca. NOK 1,5 millioner, hvorav den gjennomsnittlige lønnskostnaden var drøyt NOK 900 000, og EBITDA per sysselsatt var NOK 600 000. Lønnsnivåene har holdt seg oppe gjennom nedturen, og 2019 var verdiskapingen per sysselsatt på NOK 1 million, hvor lønnskostnader fortsatt utgjorde NOK 900 000, men EBITDA kun NOK 100 000.

Figur 2-3. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i maritim næring i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Kort om næringens fremtidsutsikter

Maritim næring i Møre og Romsdal var på sitt største og mest lønnsomme i 2012, men de siste årene har både omsetning og lønnsomhet falt som følge av offshorekrisen. De lønnsomme offshoreleveransene er byttet ut med leveranser med lavere marginer til markeder som fiskeri, oppdrett, ferger og cruise. Spesielt har omstillingen til bygging av ekspedisjonscruise ved de store verftene ført til store finansielle tap. Markedsutsiktene er heller ikke gode på 1-3 års sikt på grunn av koronakrisen som har dempet etterspørselen etter skipstransport, petroleumsinvesteringer og cruisereiser. I nedgangsperioder er alltid priskonkurransen i markedene hard. Det er derfor ikke overraskende at en stor andel av bedriftene gir uttrykk for at høye kostnader er en stor utfordring i eksportmarkedene.

På lengre sikt, 5-10 år, mener vi at vekstmulighetene er gode for maritim næring, både i hjemmemarkedet og i eksportmarkeder. Mulighetene er særlig store knyttet til grønn omstilling og smart teknologi/automatisering. Ferger, hurtigbåter og andre kystgående fartøy vil i økende grad bygges med nullutslipps- eller lavutslippsmaskineri, og næringen i Møre og Romsdal er blant de ledende i verden på nullutslippsteknologi. En stor del av den globale nærskipfartsflåten er gammel og vil bli byttet ut – i økende grad med null- og lavutslippsmaskineri. Det er lite trolig at verftene har kostnadmessige forutsetninger for å bygge disse fartøyene, men design og utstyr kan leveres fra næringen i Møre og Romsdal. I tillegg representerer deepsea-flåten (store havgående frakteskip) et enormt stort marked som næringen kan posisjonere seg overfor. Deepsea-rederiene må redusere sine klimautslipp, noe som gir muligheter for salg av fremdriftssystemer, smart teknologi og annet skipsutstyr.

De store verftene har de siste 10 årene stått for utrustning på avanserte byggeprosjekter som offshoreskip og ekspedisjonscruise. Nye bestillinger av tradisjonelle offshore olje og gass-fartøy og ekspedisjonscruise vil trolig være få over de neste årene. Samtidig er erfaringene fra disse prosjektene gode å ha med seg for bygging av fartøy innen andre offshoresegmenter som trolig vil vokse kraftig i fremtiden. Offshore vind-bølgen er allerede i gang, og basert på markedsutsiktene vil det måtte bygges mange skip i dette segmentet over de kommende 10 årene. Offshore mineralutvinning er en mindre moden næring, men potensialet er stort, og de store verftene i Møre og Romsdal bør ha gode forutsetninger til å bygge skip for denne næringen. Til slutt er det verdt å nevne at det vil bestilles fartøy til olje og gass igjen i fremtiden. Sterkt politisk press på næringen kan føre til at denne fornyingsprosessen vil bli framskyndet, og nye prosjekter kan derfor komme tidligere enn tradisjonelle flåtesykluser ville tilsi.

2.2. Sjømatnæringen

Sjømatnæringen er en av de absolutt viktigste eksportnæringene i Møre og Romsdal. Næringen har høyest omsetning og nest høyest antall ansatte og verdiskaping av alle fylkets eksportnæringene. Sjømatnæringen i Møre og Romsdal er også spesielt viktig dersom man måler relativt til andre fylker. Menon¹⁰ har tidligere vist at Møre og Romsdal er det fylket med størst verdiskaping innen sjømatnæringen, og videre det fylket som har størst andel av sin sysselsetting innen denne næringen. Sjømatnæringens sentrale plass i Møre og Romsdals næringsliv har vært drevet av en historisk vekst. Som vist i Figur 1-3 tidligere i kapittelet har eksporten siden 2012 vokst med 130 prosent i faste priser, og to tredjedeler av den samlede eksportveksten i Møre og Romsdal har i denne perioden kommet fra sjømat.

¹⁰ Menon Economics (2020). *Nasjonale ringvirkninger av sjømatnæringen i 2019*. Menon-publikasjon nr. 98/2020

Ser vi nærmere på komposisjonen av næringen, kommer det frem at fylket er en del av en integrert norsk verdikjede og Møre og Romsdal har sentrale aktører både innen fiske og fangst, oppdrett, leverandører og fiskeindustri. Dette er vist i Tabell 2-2.

Tabell 2-2. De 10 største bedrifter innen sjømatnæringen i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Type	Ansatte
Mowi	Avdeling	Oppdrett	361
Optimar	Hovedkontor	Fiskeindustri	195
Brødrene Sperre	Hovedkontor	Fiske og fangst	145
Vikenco	Hovedkontor	Oppdrett	140
Nils Sperre	Hovedkontor	Fiske og fangst	139
Norsk Sjømat Stranda	Hovedkontor	Fiskeindustri	137
Skretting	Avdeling	Fôr	98
Stranda Prolog	Hovedkontor	Leverandør	81
Salmar Farming	Hovedkontor	Oppdrett	79
Cflow Fish Handling	Avdeling	Leverandør	76

* Ingen fiskebåtredere er inkludert i listen, fordi vi mangler informasjon om antall ansatte (pga. lot-system)

Aktører i Møre og Romsdal var pionérer innen akvakultur, med blant annet Ålesundselskapet Pan Fish, som senere ble en del av verdens største oppdrettselskap, Mowi. Etter hvert har oppdrettsnæringens tyngdepunkt imidlertid flyttet seg sørover, mens fylkets komparative fortrinn i dag finnes innen leverandørnæringen.

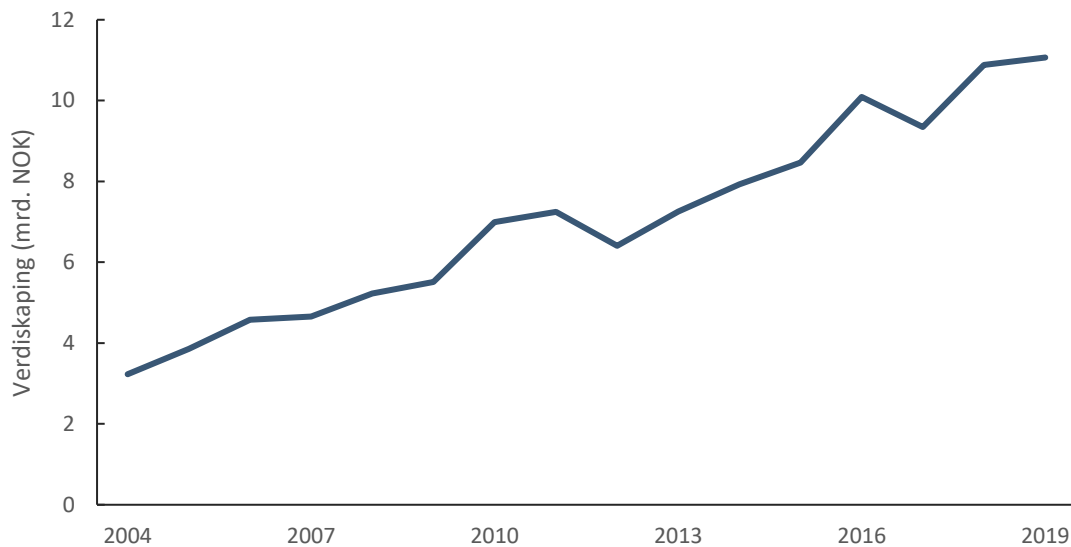
Målt i antall sjømatrelaterte sysselsatte er Ålesund den største sjømatkommunen i fylket. Her finner vi både salgsselskap, fiskeriselskap, fiskeindustri og leverandørselskap. Kommunen Herøy i Sunnmøre er nest størst i antall sjømatrelaterte sysselsatte. Her finner vi både fiskeriselskap og fiskeindustri. Mowi har blant annet et stort lakseslakteri her.

Samlet jobber det rett under 5 000 i sjømatbedrifter som er registrert som aksjeselskaper. Veldig få av selskapene som driver med fiske oppgir antallet av ansatte i sine regnskaper, så dette tall er trolig en underdrivelse på næringens samlede størrelse. Fra Fiskermanntallet vet vi at fylket i 2019 hadde 2 100 fiskere, og det er trolig få av disse som er inkludert i de 5 000 nevnt ovenfor.

Utvikling over tid

Som nevnt har veksten i sjømatnæringen i Møre og Romsdal vært svært høy. I Figur 2-4 ser vi at verdiskapingen i næringens aksjeselskaper har gått fra NOK 3,2 milliarder i 2004 til NOK 11 milliarder i 2019. Ingen større næringer i Møre og Romsdal har vokst like mye siden tidlig 2000-tallet.

Figur 2-4. Historisk utvikling i verdiskaping i sjømatnæringen i mrd. NOK i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019.¹¹ Kilde: Menon Economics



I den samme perioden har antallet av ansatte økt fra 3 200 til 4 900, mens antall fiskere har falt fra rundt 3 000 i 2004 til 2 000 i dag. Dette skiftet fra selvstendige fiskere til større bedrifter innen oppdrett, industri og leverandørnæringen avspeiler det nasjonale bildet.

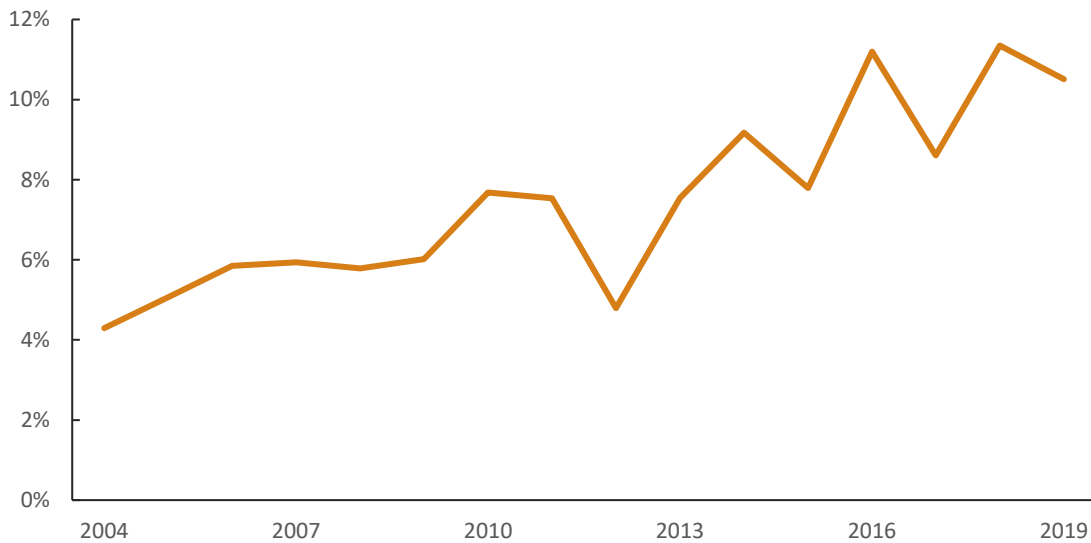
Lønnsomhet

Samlet sett hadde sjømatnæringen i Møre og Romsdal en driftsmargin på 10 prosent i 2019. Dette dekker imidlertid over betydelige forskjeller på tvers av næringen. Mens fiske og fangst og oppdrett har driftsmarginer på om lag 30 prosent, er driftsmarginen i leverandørnæringen på 10 prosent, mens fiskeindustrien har en driftsmargin på 3 prosent.

Generelt har lønnsomheten (målt ved driftsmargin) vokst jevnt siden 2004. Samlet har lønnsomheten gått opp med 6 prosentpoeng mellom 2004 og 2019 som vist i Figur 2-5 under.

¹¹ Disse data inneholder bare data som er rapportert av aksjeselskaper. Det betyr at vi ikke får med verdiskapingen til fiskere, som ofte jobber i enkeltpersonforetak eller som får lottinntekt

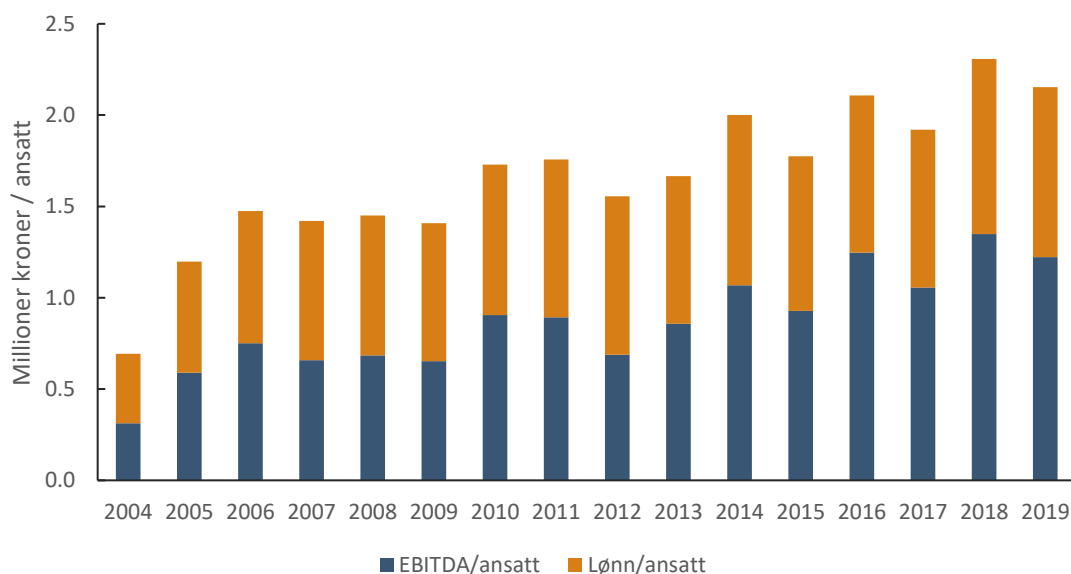
Figur 2-5. Historisk utvikling i driftsmargin i sjømatnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Dette har i betydelig grad vært drevet av en oppgang i internasjonale priser på fisk og av en svekkelse av den norske kronen. Dette har resultert i en god vekst i både eksporten (målt i verdi) og driftsresultatet på tross av at blant annet kapasitetsbegrensninger har ført til en noe mer moderat oppgang i eksportert volum. Den gode lønnsomhet har i tillegg vært drevet av en endring i sammensetning av den eksporterte biomassen. Mens man i 2009 i hovedsak eksporterte pelagisk fisk, står laks i dag for om lag halvparten av veksten av den samlede norske sjømateksport.

I takt med økt lønnsomhet har også produktiviteten i næringen gått opp. I Figur 2-6 nedenfor presenterer vi verdiskapingen per ansatt, dekomponert i EBIT per ansatt og lønn per ansatt.

Figur 2-6. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i sjømatnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Fra figuren går det frem at både driftsresultat og lønn per ansatt steg betydelig fra 2004 til 2011, mens de har holdt seg mer stabil siden. Produktiviteten var i 2019 på NOK 2,0 millioner per ansatt, fordelt på NOK 0,9 millioner i lønn og NOK 1,1 millioner i driftsresultat.

Kort om næringens fremtidsutsikter

På kort sikt er vekstutsiktene til sjømatnæringen redusert som følge av koronakrisen. Selv om eksportvolumet har holdt seg godt oppe siden pandemien kom til Europa i mars, har prisene falt noe, som betyr at eksportveksten ikke er like høy som den ville vært. Samtidig peker månedlig eksportdata fra SSB på at akkumulert eksport til og med oktober 2020 var på nivå med eksport på samme tidspunkt i 2019. I så måte er sjømatnæringen trolig en av de eksportnæringene som har blitt minst rammet av krisen.

På lengre sikt er det flere faktorer som spiller inn på sjømatnæringens vekstutsikter. Næringen har historisk vist god evne til å vokse, som har vært drevet av en sterk merkevare i utlandet. Det er grunn til å tro at denne kompetansen vil hjelpe næringen til å også vokse raskt i årene som kommer. Videre, ettersom flere asiatiske, latin-amerikanske og afrikanske land når middelsinntektstatus vil etterspørselen etter protein – og dermed sjømat – øke. Den internasjonale etterspørselen vil også bli hjulpet av et komposisjonelt skift i proteinforbruket mot mer sjømat, som både er sunnere og mindre utslippsintensiv enn eksempelvis kjøtt. Til sist bør også nevnes at økt utnyttingsgrad av norsk sjømatbiomasse potensielt kan være en viktig kilde til vekst i fremtiden. Hovedmarkedsområdene for marint restråstoff i dag er fôr, til konsum av ulike typer sjømatprodukter som tran og ekstrakter, samt til biogass og energi. Selv om norske produsenter allerede i dag bruker store deler av marint råstoff, er det fortsatt omtrent 155 000 tonn restråstoff som ikke ble utnyttet i 2019, hovedsakelig fra hvitfisksektoren. Videre forskning og teknologiutvikling vil bidra til økt utnyttelse av restråstoff som derigjennom kan øke verdiskapingen til bransjen og skape nye markeder for nye produkter, på tross av mindre vekst i den samlede mengde produsert biomasse.

Samtidig er det også indikasjoner og trender som peker på at veksttakten trolig vil avta i årene som kommer. Den første og mest opplagte er at det er en naturlig grense på det volumet som kan produseres. I de siste fem årene har nesten hele veksten i næringen vært drevet av økte priser, mens veksten av eksportert fisk nesten har vært konstant. En måte å utbygge kapasiteten på er landbasert oppdrett. En slik endring av produksjonsteknologien byr imidlertid også på en fare for at produksjon flyttes nærmere lokalk markeder og at Norge må konkurrere med land som eksempelvis Kina om salg av rødfisk i Asia. I tillegg har flere bedrifter vi har intervjuet pekt på at tollsatser på mer foredlede sjømatprodukter er en hemsko for økt vekst. Får man ikke løst opp i det vil det begrense vekstutsiktene. Til slutt bør det nevnes at både EU og EFTA i skrivende stund forhandler med Storbritannia om en handelsavtale etter Brexit. Storbritannia er det femte største eksportmarkedet for norske sjømateksportører. Utgangspunktet for handelsavtalen som skal inngås mellom EFTA på den ene side og Storbritannia på den andre er dagens EØS-avtale. Det er bred enighet blant økonomer om at EØS-avtalen har vært god for norsk næringsliv. Dette gjelder også sjømatnæringen. Samtidig er nettopp sjømatnæringen en av de næringene som fortsatt har tollsatser på sine produkter i EØS-avtalen, og dette setter Norge i en betydelig konkurranseulempe særlig når det gjelder bearbeidet fisk. Får man til en avtale med Storbritannia der tollsatser på sjømatprodukter reduseres, vil det trolig utgjøre en betydelig vekstimpuls for den norske sjømatnæringen. Samtidig er det dog ingen indikasjoner på at Storbritannia er interessert i å liberalisere handelen med sjømatprodukter uten tilsvarende endringer for landbruksprodukter. Sistnevnte er det trolig lite politisk appetitt for i Norge.

I en rapport utarbeidet før koronakrisen pekte Menon Economics på at sjømatnæringen på Vestlandet ville vokse med 50 prosent frem mot 2035, primært drevet av vekst i priser på laks og ørret.¹² Vi vurderer at disse prognoser fortsatt er gjeldende for Møre og Romsdals sjømatnæring i perioden fremover mot 2035.

2.3. Prosessindustrien

Prosessindustrien er en av Møre og Romsdals mest diversifiserte eksportnæringer. Basert på intervjuer i forbindelse med denne studien estimerer vi at næringen i Møre og Romsdal hadde eksport på om lag NOK 13,2 mrd.¹³ Målt i faste priser har det imidlertid ikke vært noen vekst i eksporten siden 2011. I Tabell 2-3 presenteres de ti største bedrifter innen prosessindustrien i Møre og Romsdal.

Tabell 2-3. De 10 største bedrifter innen prosessindustrien i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Hovedprodukt	Ansatte
Hydro Aluminium	Avdeling	Aluminium	943
Pipelife Norge	Norsk hovedkontor	Rørsystemer	170
Equinor (Tjeldbergodden Metanolfabrikk)	Avdeling	Metanol	154
Omya Hustadmarmor	Hovedkontor	Mineralske produkter	144
Storvik	Hovedkontor	Teknologileverandør til prosessindustrien	96
Brødr. Sunde A/S	Hovedkontor	Emballasje	89
Elementpartner	Avdeling	Betongelementer	80
Hycast	Hovedkontor	Leverandør til aluminiumsproduksjon	55
Laader Berg	Hovedkontor	Maskinproduksjon	40
Peterson Packaging	Avdeling	Emballasje	37

I tillegg til at næringen er eksportintensiv er den også kjennetegnet ved å være en av de mest diversifiserte næringene i Møre og Romsdal. Som det går frem av tabellen over spenner produktporteføljen til næringen over alt fra aluminiumsproduksjon til betongelementer og mineralsk industri.

Utvikling over tid

Som nevnt ovenfor har det vært begrenset med vekst i Møre og Romsdals prosessindustri de seneste årene. I Figur 2-7 under viser vi verdiskapingen i næringen fra 2004 til 2019.

¹² Menon Economics (2020). Vestlandsmeldingen: Vestlandet – vinneren i en klimatilpasset fremtid.

¹³ Det er verdt å nevne at det er betydelig usikkerhet knyttet til eksporttallene, siden SSB ikke publiserer finmasket eksport på fylkesnivå. Legger vi i stedet til grunn Menons eksportmodell, finner vi eksport på NOK 18 mrd. i 2019.

Figur 2-7. Historisk utvikling i verdiskaping i prosessindustrien i mrd. kroner i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



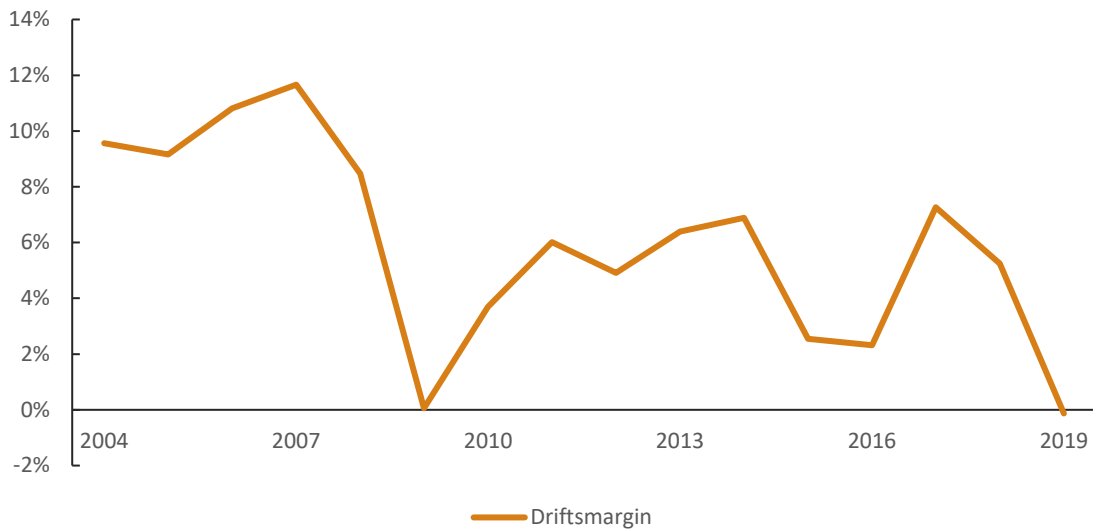
Verdiskapingen har så vidt vokst i perioden. Mens verdiskapingen i 2004 var NOK 4,2 milliarder, var den i 2019 NOK 2,9 milliarder. Målt i både løpende og faste priser representerer dette et verdiskapingsfall over perioden. Den manglende veksten er imidlertid drevet av lav lønnsomhet i Hydro i 2019.¹⁴ Hydro utgjør over 30 prosent av næringen målt i omsetning, og svingninger i lønnsomhet vil således ha stor betydning for næringens samlede utvikling. Ser vi bort fra 2019 har omsetningen vokst med en annualisert vekst på 2 prosent, mens verdiskaping i Møre og Romsdals prosessindustri har vært stabil siden 2004.

Lønnsomhet

Med en gjennomsnittlig driftsmargin på rundt 5 prosent ligger prosessindustrien i den lave enden av Møre og Romsdals eksportnæringer målt på lønnsomhet. Utviklingen i lønnsomhet siden 2004 er vist i Figur 2-8.

¹⁴ Hydro Sunndal metallverk er Europas største og mest moderne anlegg for produksjon av primæraluminium. I 2018 ble det bestemt å investere 217 millioner kroner i anlegget, for å øke produksjonen med 100.000 tonn fra 2015 til 2025. Det ble blant annet investert i en tredje produksjonslinje, som vil gjøre det mulig å levere ytterligere 45.000 tonn til bilindustrien. (Hydro, 2020).

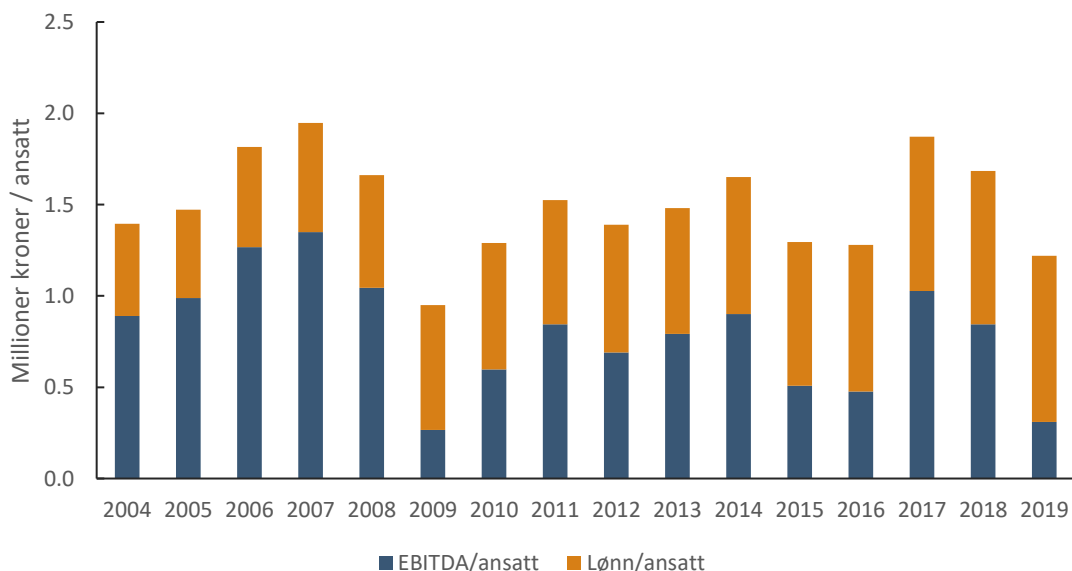
Figur 2-8. Historisk utvikling i driftsmargin i prosessindustrien i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Fra figuren ser vi hvor sensitiv næringen er til globale makroøkonomiske sykluser. Etter et betydelig fall i lønnsomhet under finanskrisen i 2007-2009, steg den igjen i takt med at særlig Kinas ekspansive finanspolitikk og infrastrukturinvesteringer økte den internasjonale handelen betydelig og med det løftet priser på mineraler og andre råstoffer.

Mens driftsresultat i prosessindustrien svinger betydelig med den globale økonomien, er lønnskostnadene per ansatt noe mer stabile. Dette kommer klart frem i Figur 2-9.

Figur 2-9. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i prosessindustrien i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Mens lønnskostnader per ansatt i 2004 var på NOK 600 000 hadde den i 2019 steget til rett over NOK 860 000. Dette tilsvarer 3,6 prosent i annualisert vekst og er dermed i tråd med summen av inflasjon (rundt 1,5-2 prosent) og den reelle produktivitetsveksten (rundt 1,5-2 prosent). I de siste fem årene har produktiviteten i prosess-

industrien i Møre og Romsdal ligger på mellom NOK 1,5 og 2,0 millioner per sysselsatt. Dette er tredje høyest av eksportnæringene i fylket, bare overgått av petroleumsnæringen og sjømatnæringen.

Kort om næringens fremtidsutsikter

Driftsmarginen for næringen i Møre og Romsdal var null prosent i 2019 drevet av negativt driftsresultat i Hydro Aluminium som har en stor avdeling i fylket. Dette var blant annet en konsekvens av et fall i aluminiumsprisen. I motsetning til hva de fleste forventet i mars har globale aluminiumspriser steget med rundt 15 prosent de siste 12 måneder, drevet av en bedre-enn-forventet aktivitet i industrien som etterspør aluminium. Dette kan gi en indikasjon om at næringen i Møre og Romsdal kanskje unngår de verste konsekvenser av koronakrisen siden Hydro utgjør om lag 40 prosent av de sysselsatte i næringen i Møre og Romsdal (rundt 950 ansatte).

Prosessindustriens største bedrifter leverer varer til et kompetitivt verdensmarked der store makrotrender driver etterspørsel og priser. Det er således bare to av de siste 18 årene at endring i verdens BNP-vekst ikke har blitt etterfulgt av en endring i prosessindustriens omsetningsvekst i samme retning. Med andre ord, når det går raskere i verdensøkonomien går det raskere i prosessindustrien. På lengre sikt er det altså grunn til å tro at næringen vil vokse i takt med den globale økonomien og vi anslår at næringen frem mot 2035 kommer til å vokse rundt 1-3 prosent i året. Det betyr imidlertid ikke at alle deler av næringen vil vokse med samme veksttakt. Næringen globalt har store utslipp og særlig de bedrifter som lykkes med å produsere varer med lavt utslipp eller varer som er miljøriktige alternativer til eksisterende produkter kan forvente betydelig høyere vekstrater. Bedrifter som ikke evner å omstille seg i takt med det grønne skiftet, vil trolig oppleve utfordringer knyttet til økt vekst.

2.4. Petroleumsnæringen

Petroleumsnæringen er Norges viktigste eksportnæring, og har et betydelig fotavtrykk i Møre og Romsdal. Næringen har den tredje største verdiskapingen av alle fylkets eksportnæringer.

I Tabell 2-4 presenteres de ti største bedriftene innen petroleumsnæringen i Møre og Romsdal, målt i antall ansatte. Bedriftene som er representert i listen inkluderer operatører, tekniske leverandører og bemanningsbyråer inn mot petroleumsnæringen.

Tabell 2-4. De 10 største bedrifter innen petroleumsnæringen i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Produkt	Ansatte
Linjebygg	Hovedkontor	Tjenester tilknyttet utvinning av olje og gass	635
Norsea Vestbase	Hovedkontor	Tjenester tilknyttet utvinning av olje og gass	218
Norske Shell	Avdeling	Engroshandel med drivstoff og brensel	173
Okea	Avdeling	Utvinning av gass	153
Axess	Hovedkontor	Teknisk konsulentvirksomhet	120
National Oilwell Varco Norway	Avdeling	Utstyrsleverandør	112

Brødr. Langset	Avdeling	Bemanning	98
Adima Energy	Avdeling	Bemanning	91
Aker Solutions	Avdeling	Tjenester tilknyttet utvinning av olje og gass	72
Langset Yard Services	Hovedkontor	Bemanning	63

Petroleumsnæringen i Møre og Romsdal er i stor grad sentrert i og rundt Kristiansund hvor blant annet Okea har sine kontorer, mens mange oljeservicebedrifter er fordelt over hele fylket. I Møre og Romsdal er det to ilandføringssteder for gass. Nyhamna gassbehandlingsanlegg i Aukra kommune er et prosessanlegg for gasstørking, komprimering, kondensatutskilling og lagring av gass og kondensat.¹⁵ Gassbehandlingsanlegget ble opprinnelig bygget for å behandle gass fra Ormen Lange-feltet, men ble i 2017 utvidet for å kunne motta gass fra Norskehavet, herunder feltet Aasta Hansteen. Det andre ilandføringsstedet er Tjeldbergodden industrianlegg i Aure kommune på Nordmøre. Tjeldbergodden industrianlegg består av tre fabrikker: metanolfabrikk, gassmottaksanlegg og luftgassfabrikk. Tjeldbergodden metanolfabrikk er den største i Europa, og produserer om lag 25 prosent av den samlede europeiske metanolproduksjonen.¹⁶ Fabrikken mottar gass fra Heidrun-feltet på Haltenbanken.

Sammenlignet med de andre eksportrettede næringene i Møre og Romsdal sysselsetter petroleumsnæringen færrest. I 2019 var det 2 100 ansatte i næringen.

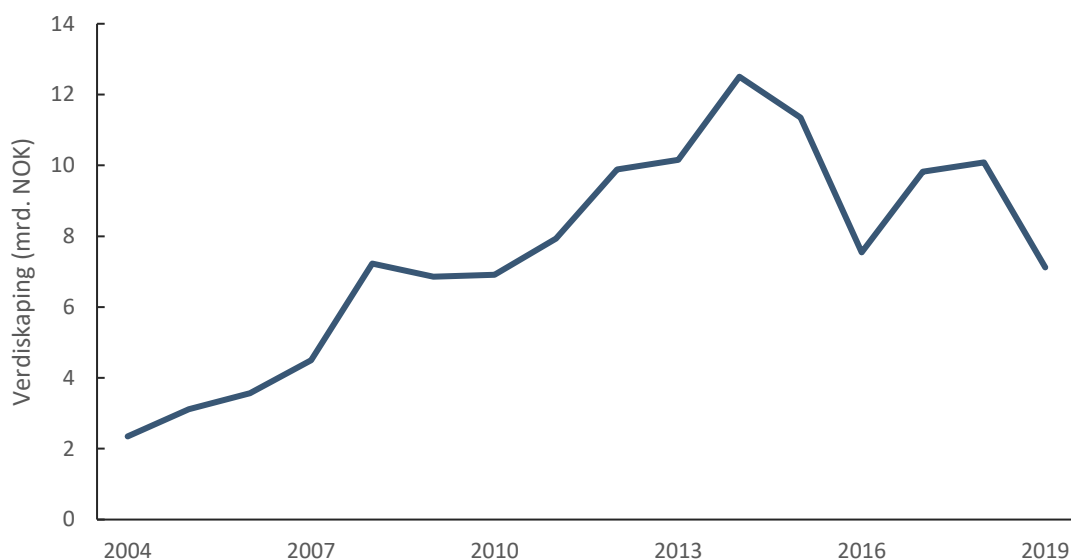
Utvikling over tid

Petroleumsnæringen har hatt en høy vekst i verdiskaping i perioden frem til 2014, da oljekrisen inntraff. Som det fremkommer i Figur 2-10 gikk verdiskapingen i næringen fra NOK 2,0 milliarder i 2004 til NOK 12,5 milliarder i 2014. Derimot har næringen opplevd et fall i verdiskaping i perioden etter 2014, og i 2019 var verdiskapingen på NOK 6,8 milliarder i Møre og Romsdal. Dette innebærer at både sjømatnæringen og maritim næring var større enn petroleumsnæringen i 2019 i Møre og Romsdal målt i verdiskaping.

¹⁵ <https://www.norskpetroleum.no/produksjon-og-eksport/landanlegg/>

¹⁶ <https://www.equinor.com/no/what-we-do/terminals-and-refineries/tjeldbergodden.html>

Figur 2-10. Historisk utvikling i verdiskaping i petroleumsnæringen i mrd. kroner i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics

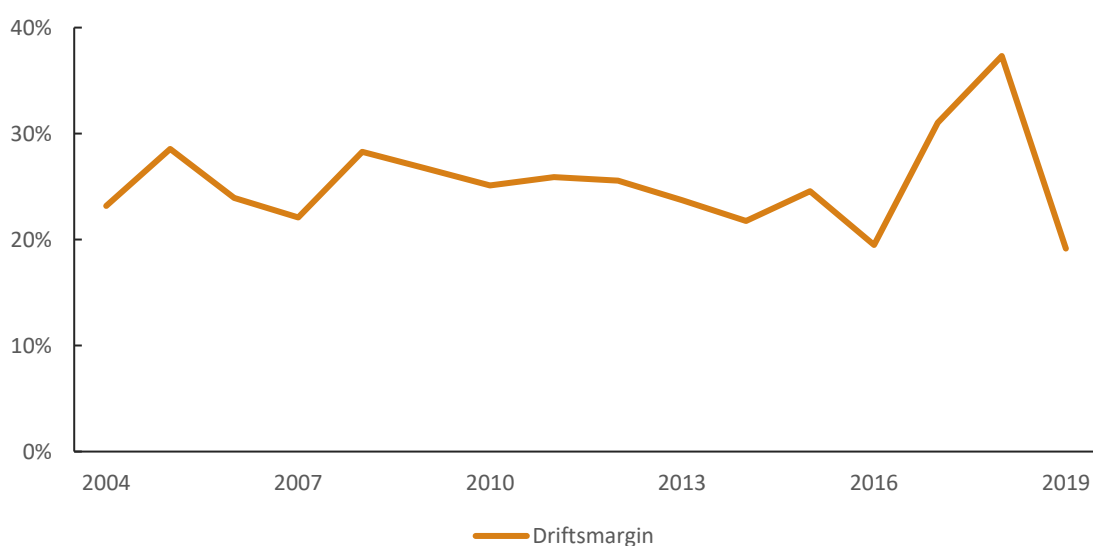


I samme periode har sysselsettingen i næringen vokst fra om lag 1 200 til 2 450 ansatte i Møre og Romsdal.

Lønnsomhet

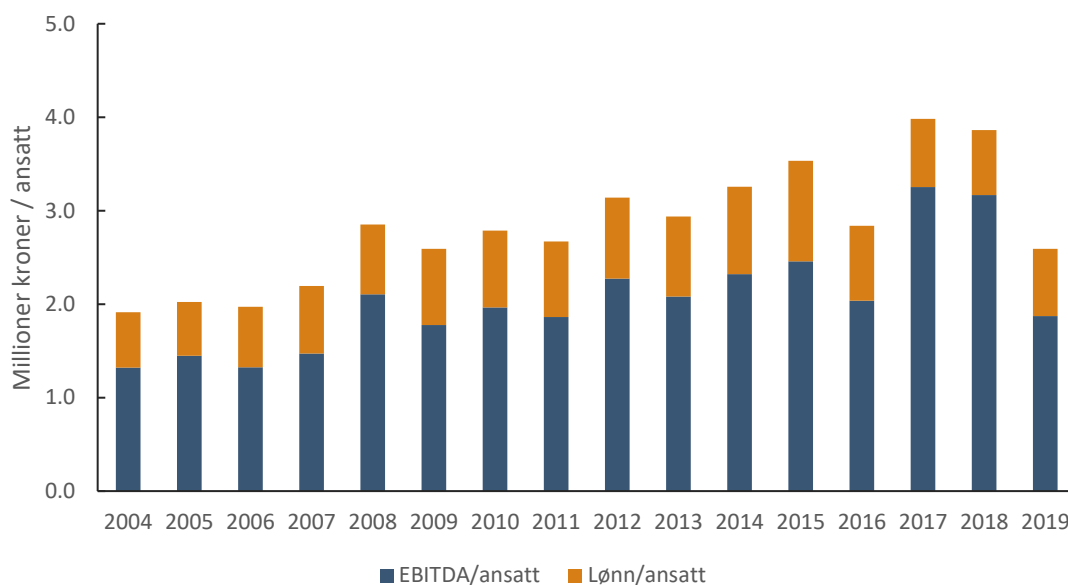
Petroleumsnæringen i Møre og Romsdal hadde en samlet driftsmargin på 20 prosent i 2019. Sammenlignet med de andre eksportrettede næringene, har petroleumsnæringen høyest driftsmargin. Som det fremkommer av figuren under har driftsmarginen holdt seg mellom 20 og 30 prosent frem til 2015, og deretter har det forekommet noe større svingninger i driftsmarginen. Dette har blant annet bakgrunn i fall i oljeprisen.

Figur 2-11. Historisk utvikling i driftsmargin i petroleumsnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



I Figur 2-12 viser vi produktiviteten i petroleumsnæringen i Møre og Romsdal, målt i verdiskapingen per ansatt og dekomponert i driftsresultat per ansatt og lønnskostnader per ansatt.

Figur 2-12. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i petroleumsnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Produktiviteten i 2019 var NOK 2,8 millioner, fordelt på NOK 0,7 millioner i lønn og 2,1 millioner i driftsresultat per ansatt. Målt i 2019-kroner er dette den laveste produktiviteten i analyseperioden. Samtidig har petroleumsnæringen den høyeste produktiviteten av alle Møre og Romsdals eksportnæringer. Derimot har det vært store bevegelser i produktiviteten siden oljekrisen. Eksempelvis ble produktiviteten nærmest halvert fra 2018 til 2019. Fra figuren ser vi at det i stor grad er bevegelser i driftsresultatet og i mindre grad i lønn per ansatt, som driver volatiliteten i produktiviteten.

Kort om næringens fremtidsutsikter

Petroleumsnæringen er sterkt avhengig av fremtidig utbygging av oljefelter. Oljedirektoratets egne prognoser tegner et bilde hvor produksjonen på norsk sokkel vil nå et toppnivå innen få år. I tillegg er næringen rammet av et markant fall i pris på olje og gass siden begynnelsen av mars, som legger ytterligere negativt press på oppstart av nye felter. Offshore leverandørindustri hadde allerede gjennomgående finansielle utfordringer før koronakrisen traff i mars. Menon Economics har i en tidligere rapport¹⁷ vist at petroleumsnæringen, og da spesielt offshore leverandørnæring, står overfor en dobbeltkrise. I samme rapport estimerte vi at offshore leverandørnæring kan miste mellom 5 000 og 10 000 arbeidsplasser nasjonalt frem mot utgangen av 2022. Den generelle nedgangen i oljeproduksjonen kommer i tillegg til dette.

Effekten av langsiktig redusering i oljeproduksjonen vil vare betydelig lenger enn koronakrisen i seg selv. Olje- og gasselskapers investeringer korrelerer sterkt med oljeprisen. Dette tyder på at deres langsiktige oljeprisforventninger i stor grad lar seg styre av nåværende pris.¹⁸ Derimot er fremtidsutsiktene lysere for gass enn for olje. Dette blant annet på grunn av at gass vil være en viktig ressurs på mellomlang sikt i arbeidet for å nå målene i Parisavtalen, blant annet ved å erstatte kull. Etter oljeprisfallet i 2014 sa statsminister Erna Solberg: «Norge har gått fra særstilling til omstilling». Menon Economics viser i en rapport at en omstilling i petroleumsnæringen er i gang. Dette henger mye sammen med den grønne omstillingen, hvor bedrifter satser

¹⁷ Menon Economics (2020). Effekt av korona på norsk eksportrettet næringsliv. Menon-publikasjon nr. 33/2020.

¹⁸ Ibid.

strategisk for å styrke sine muligheter for leveranser i et fremtidig, mer klimavennlig næringsliv. Operatørene har klare investeringsplaner i fornybare markeder og offshore leverandørene har startet å tilpasse produksjonen til andre markeder. Videre vises det at kompetansen fra petroleumsnæringen vil være viktig for å vokse i fornybare næringer, noe som også ble bekreftet i intervjuene med eksportbedriftene i Møre og Romsdal.¹⁹

2.5. Ferdigvareindustrien

Selv om Møre og Romsdals eksportnæringer er dominert av råvareindustrier, har de også en betydelig kompetanse innen og erfaring med ferdigvareindustrien. Produksjon og eksport av ferdigvarer i fylket er trolig den mest diversifiserte av eksportnæringene, og inkluderer både møbler, belysning, sanitærsystemer og mye annet. Spesielt innen møbeldesign og -produksjon har Møre og Romsdal et konkurransefortrinn, på bakgrunn av at man innen fylkets møbelindustri har hatt en sterk tradisjon, og utviklet kompetanse og teknologi over mange år. Om lag 40 prosent av de sysselsatte i norsk møbelproduksjon jobber i fylket.²⁰

Mange av bedriftene i næringen har eksistert i mange år og er hjørnesteinsbedrifter i lokalsamfunn rundt om i Møre og Romsdal. Mens størstedelen av næringen avsetter produktene sine direkte til konsumenter, er det også flere viktige aktører i næringen som selger til andre bedrifter. Et eksempel på dette er Jets som leverer til den maritime næringen, samt flere leverandører av byggevarer.

Under ses en liste med de største ferdigvareprodusentene i Møre og Romsdal i 2019.

Tabell 2-5. De 10 største bedrifter innen ferdigvareindustrien i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Produkt	Ansatte
J. E. Ekornes	Hovedkontor	Møbler	893
Glamox	Hovedkontor	Belysning	434
Jets Vacuum	Hovedkontor	Vakuumsanitærsystemer	132
Talgø MøreTre	Hovedkontor	Trelast	112
Wonderland	Hovedkontor	Senger	102
Stokke	Hovedkontor	Møbler	77
Slettvoll Møbler	Hovedkontor	Møbler	58
Brunstad	Hovedkontor	Møbler	55
Rauma Ullvarefabrikk	Hovedkontor	Garn	49
Fora Form	Hovedkontor	Møbler	42

Samlet har næringen nesten 3 000 ansatte i Møre og Romsdal, og ser man bort fra to av fylkets største bedrifter (Glamox og Ekornes), er de i høy grad spredt ut over små og mellomstore bedrifter med mellom fem og 50

¹⁹ Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020

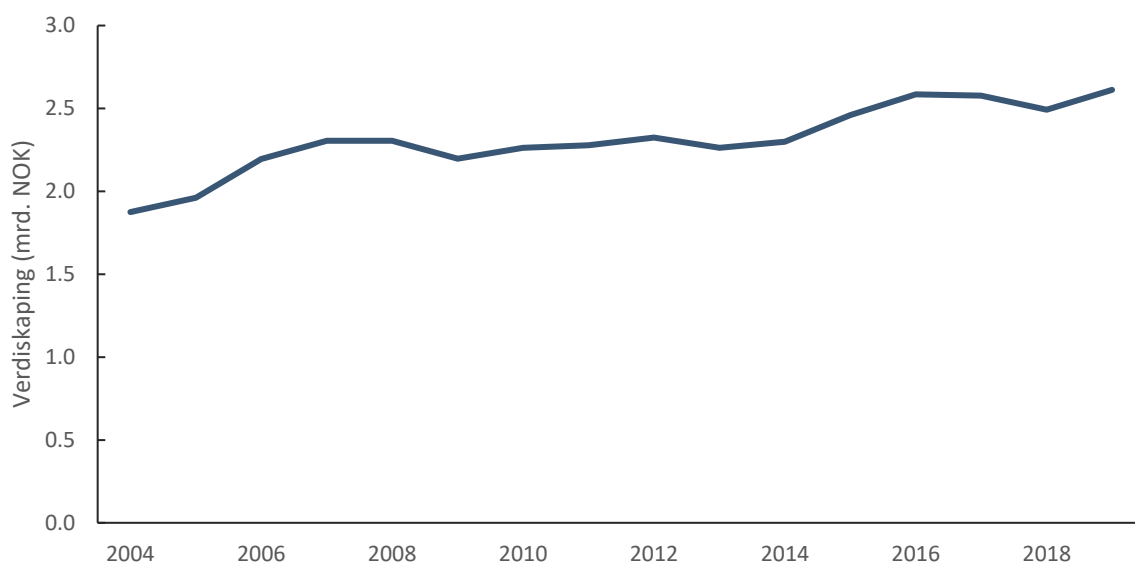
²⁰ Møre og Romsdal fylkeskommune (2020). Forskningsorientert og innovativt næringsliv i Møre og Romsdal. Forsknings- og innovasjonsstrategi 2016-2020.

ansatte. I 2019 var omsetningen i ferdigvareindustrien i Møre og Romsdal på NOK 6,4 milliarder, der vi estimerer at mellom 40 og 60 prosent gikk til eksport.

Utvikling over tid

Verdiskapingen i ferdigvareindustrien har vært stabil over analyseperioden. Figur 2-13 illustrerer utviklingen i verdiskapingen mellom 2004 og 2019.

Figur 2-13. Historisk utvikling i verdiskaping i ferdigvareindustrien i mrd. kroner i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics

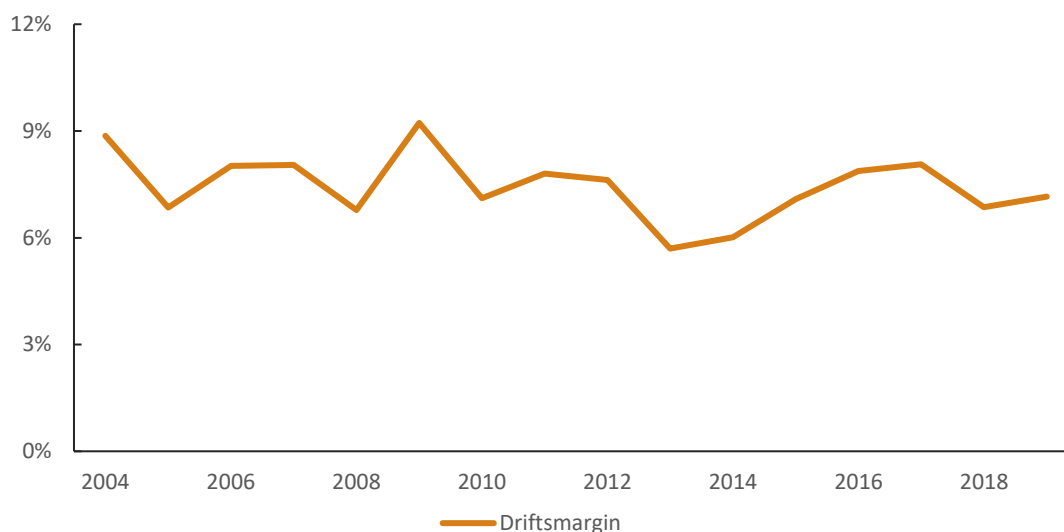


Siden 2005 har den årlige verdiskapingen steget med NOK 30 millioner i gjennomsnitt. I et fylke der store deler av næringslivet er avhengig av volatile råvarepriser er det viktig med næringer som i mindre grad avhenger av konjunkturelle forhold. I perioden fra 2005 til 2019 har antall ansatte økt med rundt 70 prosent fra 1 400 til 2 500.

Lønnsomhet

I likhet med veksten i næringens verdiskaping og omsetning har også driftsmarginen vært noenlunde stabil, som vist i Figur 2-14. Etter en periode fra 2010 til 2015 med et fall i driftsmarginen, har driftsmarginen igjen stabilisert seg på litt under 10 prosent i de siste årene.

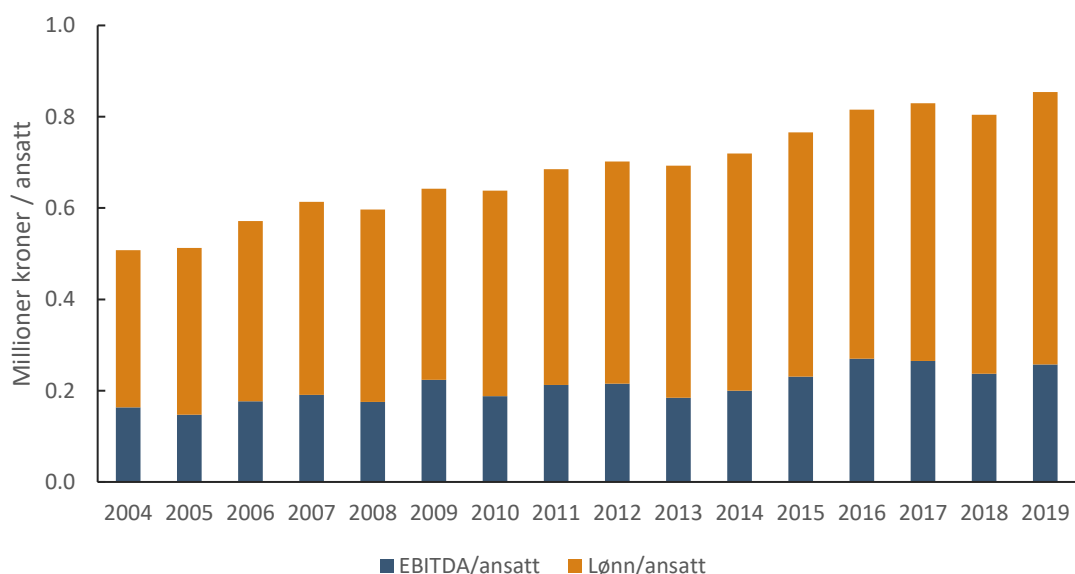
Figur 2-14. Historisk utvikling i driftsmargin i ferdigvareindustrien i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Av andre eksportnæringer er det bare sjømat- og petroleumsnæringene som har høyere driftsmargin enn ferdigvareindustrien. Den høye lønnsomheten er i hovedsak drevet av et par større bedrifter, mens den typiske (median-) bedriften har en driftsmargin på 1-2 prosent.

Som vi så i avsnittet over har omsetningen og verdiskapingen i ferdigvareindustrien vokst betydelig raskere enn antall ansatte. Det betyr at næringen har økt sin produktivitet. Mens verdiskapingen per ansatt i 2005 var på om lag NOK 500 000 per ansatt var den i 2019 på NOK 850 000, som tilsvarer en vekst på over 70 prosent. I Figur 2-15 har vi dekomponert produktiviteten for hvert år i driftsresultat per ansatt og lønn per ansatt.

Figur 2-15. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i ferdigvareindustrien i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics

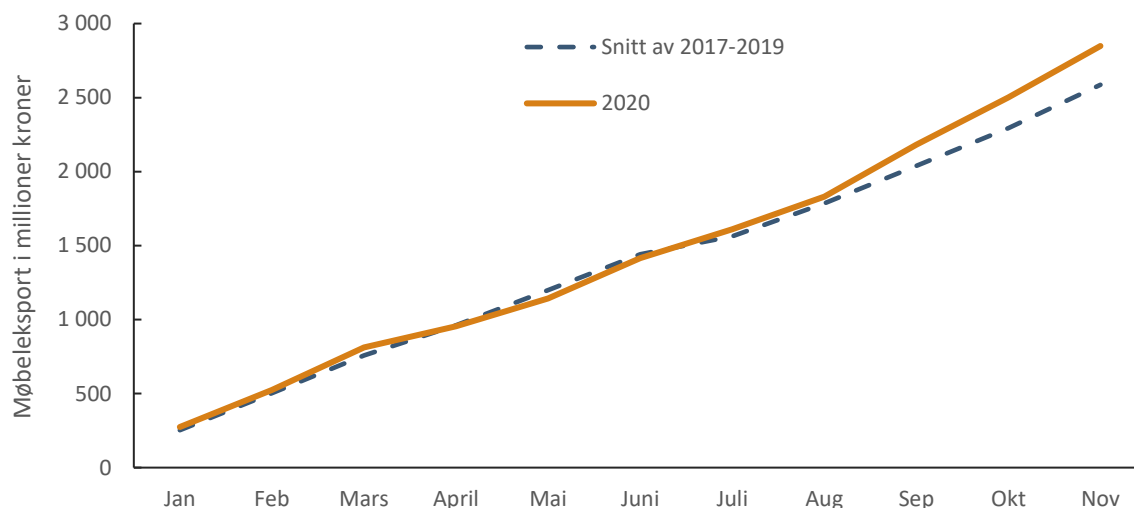


Fra figuren ser vi at størstedelen av produktivitetsveksten har tilfalt arbeidskraften i næringen. I hele perioden har lønnsandelen av verdiskaping ligget på rundt 70 prosent.

Kort om næringens fremtidsutsikter

På kort sikt påvirkes ferdigvareindustrien av koronakrisen, der noen aktører påvirkes positivt, mens andre påvirkes negativt. På den ene siden har nedgangstiden som følge av koronaepidemien ført til et generelt fall i etterspørsel etter en rekke varer og tjenester. Denne nedgangen vil særlig ramme B2B-leverandører, og spesielt de som leverer til maritime bedrifter. På den andre siden har man sett et skifte i konsum fra tjenester som restaurantbesøk og ferier, til større forbruksvarer, herunder møbler. Dette tilsier isolert sett vekst i næringen både fra det nasjonale markedet og fra eksport. Foreløpige tall viser nettopp dette. DNBs statistikk over nordmenns kortbruk viser at utgiftene til «hjemmet» har ligget mer enn 50 prosent over 2019-nivå fra uke 13 og gjennom hele koronaperioden.²¹ Et tilsvarende bilde har vi sett i de fleste land som har hatt lockdown, og til sammen har det ført til en betydelig oppgang i norsk eksport av møbler i 2020, som vist i Figur 2-16.

Figur 2-16. Akkumulert månedlig norsk eksport av møbler i 2020 og snitt av 2017-2019. Kilde: SSB og Menon



På lengre sikt er det verdt å merke seg at ferdigvareindustrien er mindre utsatt for langvarige effekter av nedgangskonjunkturer, ettersom disse markedene er mindre prisvolatile.²² Dette er positivt for en region der mange av eksportinntektene kommer fra verdensmarkeder med volatile priser. For denne industrien er befolkningens kjøpekraft og den makroøkonomiske utviklingen i et land viktigst for vekst. Imidlertid er maritim næring en viktig kunde for B2B ferdigvareprodusenter i fylket, noe som innebærer at denne delen av ferdigvareindustrien vil påvirkes av utviklingen innen maritim næring. Man kan dog ikke komme utenom at ferdigvareindustriens fremtid vil være tett knyttet til produksjon av møbler som i dag legger grunnlag for 1800 av 3000 arbeidsplasser i fylkets ferdigvareindustri. Møbeleksporten har siden 2004 holdt seg stabil for Norge samlet, og møbelindustrien i Møre og Romsdal har siden 2004 hatt en vekst i omsetning på 11 prosent, og det er ingen umiddelbare indikasjoner på at denne veksttaket skal skyte fart i fremtiden. Dersom man skal ha større vekstrater i de neste årene er det vanskelig å se for seg at det skjer uten økt eksport til Asia som i 2019 bare stod for 8 prosent av den samlede møbeleksporten.

²¹ <https://e24.no/spesial/2020/coronaviruset/kortbruk>.

²² Menon Economics (2020). Covid-19-situasjonens konsekvenser for industribedrifter, varehandelen og reiselivsnæringen.

2.6. Reiseliv

Reiseliv skiller seg fra de andre eksportnæringene ved at kundene kommer til Norge for å konsumere produktet i stedet for at produktene fraktes til kundene i utenlandske markeder. Derfor er det lett å undervurdere reiselivets betydning som eksportnæring.

Reiselivsnæringen består av fem bransjer som til sammen skaper en helhetlig reiselivsopplevelse for gjestene. De fem bransjene er med andre ord komplementære i markedet. Se egen boks for beskrivelse av reiselivsbransjene.

De fem reiselivsbransjene

I Menons analyser er følgende virksomheter inkludert i de fem bransjene:

Innholdsbransjene:

- **Overnatting** består av hoteller, campingplasser, ferieleiligheter, turisthytter og privat utleie (Airbnb) og annen overnatting. De store hotellkjedene Choice, Scandic, Thon og Rezidor dominerer overnattingsbransjen i Norge, spesielt i og rundt de store byene.
- **Servering** omfatter restauranter, kafeer, gatekjøkken, catering og drift av barer og puber. Hotellrestauranter er definert som overnatting da disse ikke er skilt ut med egne regnskap fra hotellets drift. Serveringsnæringen er svært fragmentert og består av 5600 aktive bedrifter med en gjennomsnittsomsetning på drøyt 8 millioner kroner.
- **Aktiviteter og kultur (opplevelser)** inneholder et bredt spekter av virksomheter, som fornøyles- og temparker, alle typer museer og historiske bygninger og severdigheter, botaniske og zoologiske hager, samt festivaler og kulturscener.

Tilgjengelighetsbransjene:

- **Transport** omfatter bedrifter som frakter passasjerer med fly, ferger, jernbane og buss. Transportbedriftene skiller seg fra opplevelser, overnatting og servering ved at bedriftene ofte ikke er lokalisert der kundene er. Bedriftene er få og store. De største transportselskapene er SAS, Norwegian, Widerøe, VY, Color Line, Hurtigruten og Fjord1. Typiske turistprodukter som skiheiser, taubaner, Flåmsbana og sightseeing-båter er også plassert under transport. *I analysene nedenfor deler vi transport i to: Lufttransport og annen persontransport.*
- **Formidling** består av aktører som reisebyråer, turistkontorer, reisearrangørvirksomhet, guider og reiseledere. Reisebyråer og turoperatører er helt frikoblet fra destinasjonene og reisemålene. Hovedkontorene er gjerne sentralisert, mens utsalgsstedene befinner seg der kundene bor. Hovedtyngden av formidlingstjenestene er rettet mot nordmenns ferier i utlandet.

Reiselivsnæringen består i stor grad av små bedrifter, men det er også eksempler på større reiselivskonsern i Møre og Romsdal. Classic Norway, som har hovedkontor i Molde, eier en rekke hoteller og andre overnattingsbedrifter i Møre og Romsdal og i resten av landet, for eksempel Strand Fevik, Refsnes Gods og Nyvågar. Flakk Gruppen (Ålesund) er et annet stort konsern, med eierskap i både ferdigvareindustri (for eksempel Devold og H-fasader) og en rekke reiselivsbedrifter. 62° Nord, Hotel Brosundet, Storfjord Hotel og Hotel Union er noen av reiselivsbedriftene i Flakk Gruppen. I tillegg finnes en rekke selvstendige reiselivsbedrifter i fylket,

hvor Hotel Union Geiranger er det største. Tabell 2-6 viser de 10 største bedrifter innen reiselivsnæringen i Møre og Romsdal i 2019.

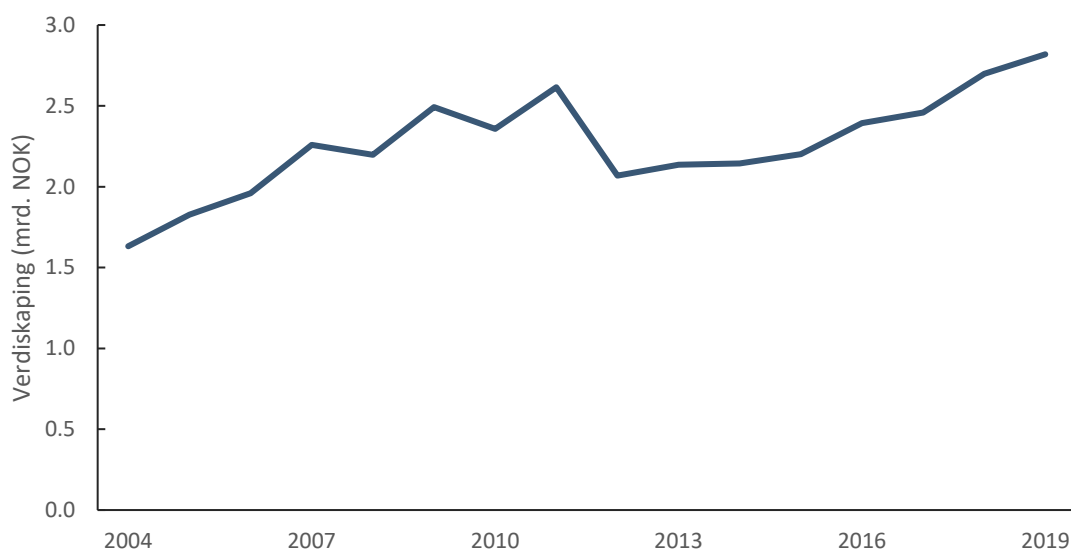
Tabell 2-6. De 10 største bedrifter innen reiselivsnæringen i Møre og Romsdal i 2019. Kilde: Menon Economics

Bedrift	Hovedkontor/Avdeling	Hovedprodukt	Ansatte
Classic Norway	Norsk hovedkontor	Overnatting	480
Scandic Hotels	Norsk datterselskap	Overnatting	126
Hotel Union Geiranger	Norsk hovedkontor	Overnatting	80
Hotell Brosundet	Norsk hovedkontor	Overnatting	70
Trollstigen Drift	Norsk hovedkontor	Overnatting/servering	47
Storfjord Hotel	Norsk hovedkontor	Overnatting	40
62° Nord	Norsk hovedkontor	Overnatting	40
Atlanterhavsparken	Norsk hovedkontor	Opplevelser – attraksjon	33
Operaen i Kristiansund	Norsk hovedkontor	Opplevelser – kultur	32
Widerøe Ground Handling	Avdeling	Transport	34

Utvikling over tid

Reiselivsnæringen i Møre og Romsdal er den minste av de seks eksportnæringene i Møre og Romsdal. I 2019 hadde reiselivsnæringen i Møre og Romsdal en samlet verdiskaping på NOK 2,8 milliarder, som vist i Figur 2-17. Det utgjør om lag 3 prosent av den nasjonale verdiskapingen i reiselivsnæringen.

Figur 2-17. Historisk utvikling i verdiskaping i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal i mrd. kroner fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



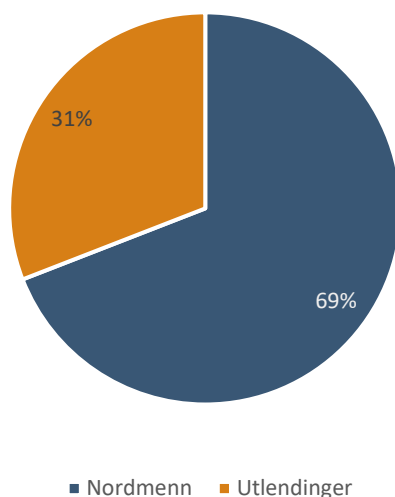
Reiselivseksport

Reiselivsnæringens kunder kan deles inn tre primære kundesegmenter:

- Lokalbefolkningen – det vil si kunder som benytter seg av tilbudet som eksisterer der de bor. Dette gjelder særlig serveringstjenester og aktiviteter/kultur.
- Norske ferie- og yrkesreisende – det vil si bosatte i Norge som reiser i eget land. Her inkluderes både dagsreiser, kortferier og lengre reiser. Møte-/konferansemarkedet er også inkludert her.
- Utenlandske gjester – det vil i denne sammenhengen si kunder som reiser til Norge, uavhengig av om formålet er jobb eller fritid.

Målt i antall gjestedøgn står utlendinger for 31 prosent av kundegrunnelaget, noe som er illustrert i Figur 2-18. I tillegg kommer et stort antall utenlandske gjester til Møre og Romsdal med cruiseskip. Geiranger og Ålesund er blant de største cruisehavnene i Norge, og i 2019 var det mer enn 400 000 cruisegjester i Geiranger. Eksportinntektene fra cruisetrafikken er imidlertid begrenset.

Figur 2-18: Fordelingen av antall gjestedøgn på nordmenn og utlendinger i 2019 i Møre og Romsdal. Kilde: SSB



Vi har ikke eksakte data, men de samlede eksportinntektene fra de utenlandske gjestene er beregnet til snaut NOK 2,4 milliarder i 2019, basert på tall fra utenriksstatistikken fra SSB. Den nasjonale reiselivseksporten var om lag NOK 50 milliarder i 2019. Det innebærer at reiselivet i Møre og Romsdal står for ca. 4,5 prosent av den nasjonale reiselivseksporten.

Lønnsomhet

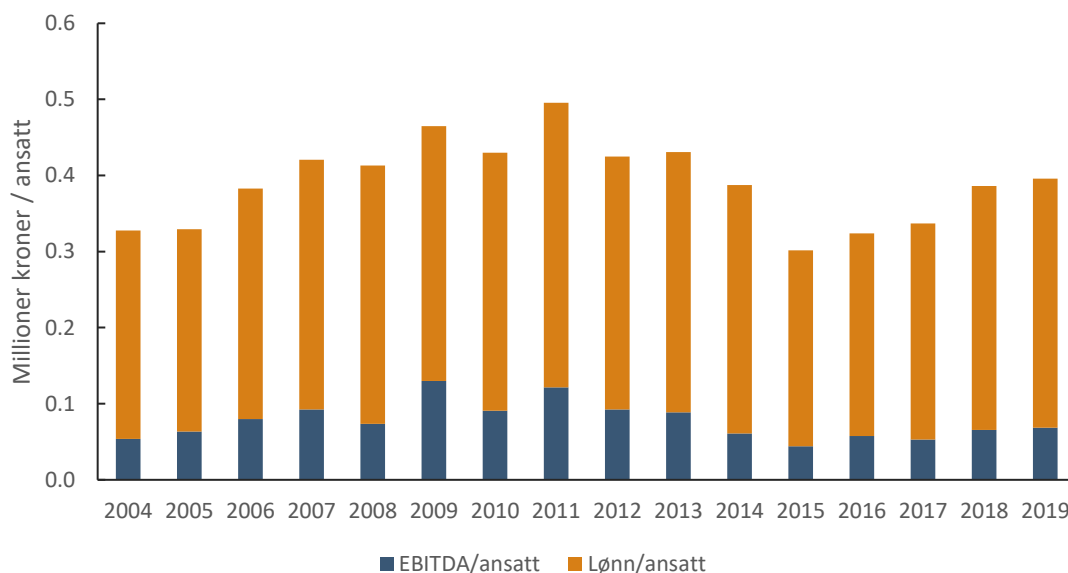
Lønnsomheten i reiselivsnæringen er generelt relativt svak. Figur 2-19 viser utvikling i driftsmargin i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal for perioden 2004 til 2019. For den nasjonale næringen som helhet var driftsmarginen 3,5 prosent i 2019. Overnattingsbedriftenes marginer har falt over flere år, og til tross for gode markeder var det samlede driftsresultatet i praksis lik null i 2019. Lønnsomheten til reiselivet i Møre og Romsdal sammenfaller i stor grad med det nasjonale bildet. Opplevelsesbedriftene har oppnådd stigende marginer siden 2010, og endte på 7 prosent i 2019. For serveringsbedriftene har lønnsomheten ligget stabilt på 3-4 prosent, mens overnattingsbedriftene har hatt negativt eller null-resultat de siste 5 årene.

Figur 2-19. Historisk utvikling i driftsmargin i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Produktiviteten, målt som verdiskaping per ansatt, er lav i reiselivsnæringen. Deler av forklaringen på dette er at reiselivet har en høy andel sesong- og deltidsansatte. Ifølge våre beregninger utfører hver ansatt i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal 0,61 årsverk. Korrigerer vi for deltids- og sesongansatte, øker produktiviteten i næringen fra ca. NOK 400 000 til nærmere NOK 650 000. Dette er likevel lavt sammenlignet med de andre eksportnæringene i fylket.

Figur 2-20. Historisk utvikling i driftsresultat (EBITDA) og lønn per ansatt i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal fra 2004 til 2019. Kilde: Menon Economics



Som Figur 2-20 viser, har produktiviteten økt fra 2015 til 2019. Produktivitetsveksten har tilfalt både ansatte (i form av lønn) og eierne (i form av driftsresultat).

Kort om næringens fremtidsutsikter

Reiseliv er kanskje den enkeltnæringen som er blitt hardest rammet av koronakrisen, og det er den eksportrettede delen av næringen som har opplevd det aller mest dramatiske fallet. Menons analyser tyder på at omsetningen i norsk reiselivsnæring i år faller med 45 prosent fra 2019. Utenlandsmarkedet har falt klart mest i prosent, så vårt anslag er at eksportinntektene fra reiselivet er redusert med ca. 70 prosent. Hvis dette stemmer, innebærer det en reduksjon i reiselivseksport på NOK 35 milliarder – fra 50 til 15 milliarder. Vi har ikke tall for eksportutviklingen i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal, men det er grunn til å tro at den ligner på det nasjonale bildet (blant annet fordi utenlandsandelen på norske overnattingssteder er nesten lik som i Norge som helhet). I så fall kan fallet i eksportinntekter beregnes til nesten NOK 1,7 milliarder – en reduksjon fra 2,4 til 0,7 milliarder. Bortfallet av eksportinntekter blir ikke kompensert av økte inntekter fra det norske markedet. Faktisk tyder Menons beregninger på at inntektstapet i reiselivsnæringen er enda større i det norske markedet enn i utenlandsmarkedene. Det skyldes primært at yrkesmarkedet og kurs/konferanse har falt dramatisk.

I et lengre tidsperspektiv, mot 2030, er det grunn til å tro at veksten vil bli høy i reiselivsnæringen. Vi tror det er mulig å øke reiselivseksporten med om lag 50 prosent fra 2019-nivå til 2030, men det vil kreve at næringen lykkes med å utjevne sesongvariasjonene (større grad av helårsreiseliv), tiltrekke og beholde kompetanse, samt sørge for bærekraftig besøksforvaltning.

2.7. Oppsummering: Eksportnæringenes utvikling og posisjon

Seks eksportnæringer er analysert i denne rapporten. De leverer forskjellige produkter og opererer i markeder med ulike egenskaper og geografi. De viktigste indikatorene som er beskrevet og vurdert i rapporten er oppsummert i tabellen nedenfor:

1. **Verdiskaping**, det vil si summen av næringens samlede driftsresultat og lønnskostnader, er en god indikator på næringenes størrelse.
2. **Verdiskapingsvekst** 2010-2019 er en indikator på underliggende vekst. Tidsperspektivet er valgt for å skjære gjennom kortsiktige konjunkturer.
3. **Produktivitet**, målt som verdiskaping per ansatt, er viktig fordi det forteller hvor effektivt ressursene er anvendt og hvor mye av verdiskapingen som tilfaller ansatte, eiere og myndighetene (i form av skatt).
4. **Antall ansatte** er viktig fordi det viser hvor mange arbeidsplasser som skapes i hver næring.
5. **Eksportinntekter** er viktig, både fordi det er en indikator på at bedriftene i næringen er konkurransedyktige, og fordi suksess i eksportmarkeder bidrar til økt innovasjon og produktivitet blant underleverandører, samarbeidspartnere og andre aktører i næringsmiljøene.
6. **Eksportintensitet** er interessant, fordi det forteller hvor viktig eksportmarkedene er relativt til hjemmemarkedet.
7. **Nasjonal posisjon**, målt som en indeks på de næringenes andel av regional verdiskaping sammenlignet med de samme næringenes andel av nasjonal verdiskaping, forteller hvor stor betydning næringene har og hvor konkurransedyktige de er i Møre og Romsdal, sammenlignet med resten av landet. Hvis indeksen er lik 1, er næringen like stor regionalt som den er nasjonalt, og dermed like viktig. Er indeksen lik 2, er den dobbelt så stor regionalt – og følgelig dobbelt så viktig.
8. **Internasjonal posisjon** er et uttrykk for næringenes konkurranseevne i internasjonale markeder. Ideelt sett skulle vi målt dette i form av globale markedsandeler, men det har vi ikke tilstrekkelig informasjon. I stedet vurderes internasjonal posisjon kvalitativt, som sterk, middels eller nisje.

Tabell 2-7: Indikatorer for seks eksportnæringer i Møre og Romsdal. Kilde: Menon Economics

	Verdiskaping 2019 (mrd. NOK)	Vekst 2010- 2019	Produktivitet (VS per ansatt) 2019 (tNOK)	Antall ansatte 2019	Eksport 2019 (mNOK)	Eksport- intensitet 2019	Nasjonal posisjon (Balassa)	Internasjonal markeds- posisjon
Maritim	13,3	-24 %	1230	10 900	18 200	40 %	2,7	Sterk
Sjømat	10,9	57 %	2250	4 900	22 000	95 % ²³	4,9	Sterk
Olje og gass	6,5	2 %	2950	2 200	8 550	50 %	0,3	Sterk
Prosessindustri	3,0	-13 %	1210	2 500	13 200	55 %	1,1	Nisje
Ferdigvareindustri	1,4	12 %	850	1 700	3 320	73 %	1,3	Nisje
Reiseliv	2,8	54 %	500	5 700	2 375	43 %	0,9	Middels

Maritim skårer høyest på størrelse, verdiskaping og antall ansatte, mens sjømat skårer høyest på vekst, eksportinntekter, eksportintensitet og nasjonal posisjon. Basert på disse indikatorene fremstår sjømatnæringen i dag som den sterkeste av eksportnæringene i fylket. De to næringene er for øvrig nært koblet sammen, spesielt i form av maritime leveranser av fartøy, utstyr og rederitjenester til sjømatnæringen.

²³ Sjømatnæringen har store internkjøp i verdikjedene, noe som betyr at næringens omsetning blir veldig høy. I utregningen av eksportintensitet har vi korrigert for dette ved å dele eksportinntekter på havbruks- og fiskeribedriftenes omsetning.

3. Internasjonale trender

Dagens økonomiske situasjon er preget av at vi står midt i eller i begynnelsen av store strukturelle endringer. I studien har vi, i samarbeid med Møre og Romsdal fylkeskommune og bedrifter i regionen, identifisert fire viktige trender som vil ha betydning for eksportbedriftenes omstilling de neste tiårene. Disse fire trender er den grønne omstillingen, bruken av smart teknologi og roboter, endring i globale handelsmønstre, og sentralisering og tilgang på arbeidskraft. Grønn omstilling er trolig den viktigste trenden, noe som bekreftes i intervjuer med bedriftene. Møre og Romsdal er mer økonomisk avhengig av petroleumsproduksjon enn det gjennomsnittlige norske fylket. Det stiller store krav til omstillingen til fylkets bedrifter. En relevant kompetanseprofil på arbeidsstyrken og en tidlig omstilling betyr imidlertid at den grønne omstillingen gir Møre og Romsdals eksportbedrifter konkurransefortrinn innen flere nye varer og tjenester i den grønnere fremtid vi er på vei mot. Bedriftene er positive til evnen til omstilling og en majoritet av bedriftene vi har spurt peker på at mulighetene i den grønne omstillingen veier tyngre enn truslene. Dette gjelder kanskje aller mest for maritim næring. Det satses tungt og bredt fra både næringen, forskning og myndigheter på utvikling og pilotering av nye energibærere, fremdriftssystemer og nye skipsdesign. For de øvrige tre trendene finner vi i studien at bedriftene i Møre og Romsdal generelt er godt posisjonert til å møte utfordringene trendene bringer med seg. Samtidig er det viktig å påpeke at analysen av trendene med tydelighet viser at det ikke nødvendigvis er gårsdagens suksessbedrifter som vil være best i den nye virkeligheten. Dette stiller krav til fylkets eksportnæringer om rask teknologisk utvikling og kontinuerlig omstilling.

Økonomisk sett befinner vi oss i en brytningstid der mange store og viktige trender vil få betydning for både samfunn og næringsliv i tiårene som kommer. For å illustrere betydningen av disse trendene samt omstillingsevnen til eksportaktører i Møre og Romsdal gjennomgår vi nedenfor fire viktige trender vi mener vil få stor betydning for næringslivet i regionen, og som bør spille en viktig del i Møre og Romsdal fylkeskommunes omstillingsprogram. Disse er:

- Grønn omstilling
- Smart teknologi, robotisering og automatisering
- Endring i globale handelsmønstre
- Sentralisering og tilgang på arbeidskraft

3.1. Grønn omstilling

Verden står overfor et stort felles problem i form av global oppvarming som følge av menneskeskapte klimagassutslipp. Gjennom Parisavtalen har verdens land forpliktet seg til en felles ambisjon om å begrense klimaendringene og dermed holde gjennomsnittlige globale temperaturstigninger under 2 grader celsius, og helst under 1,5 grader celsius. Om verden skal nå målsetningene i Parisavtalen er man avhengig av en storstilt omstilling av økonomien og ikke minst måtene vi bruker og produserer energi på.

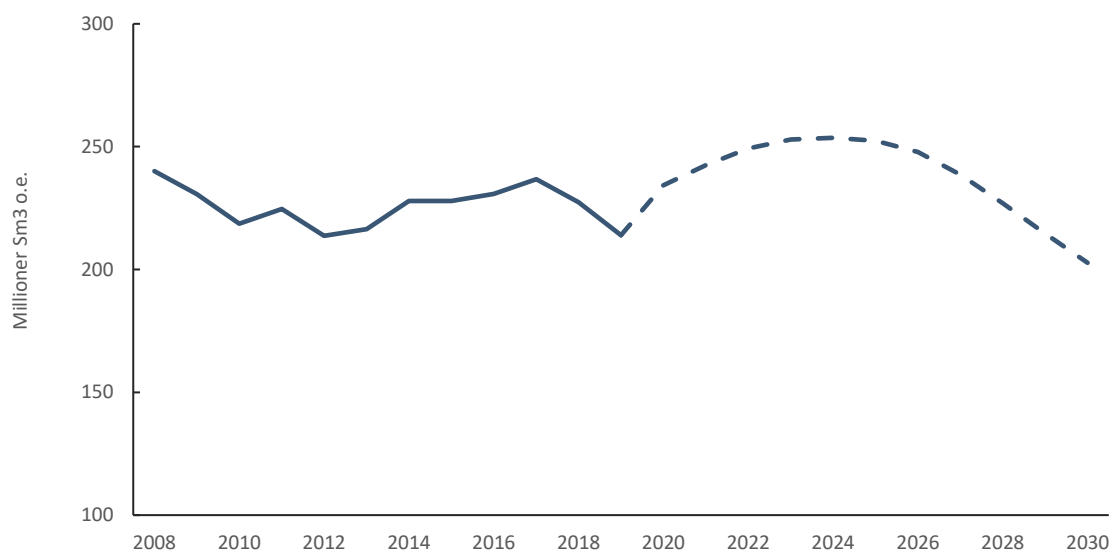
For å nå målene i Parisavtalen må Norge, så vel som andre land, gjennomgå et av de største økonomiske skifter i fredstid. Slike store økonomiske omstillinger fører typisk med seg både risikoer og muligheter. Risikoen for norsk næringsliv ligger dels i en nedgang i norsk produksjon av petroleum, og dels i større krav til utslippsreduksjoner i industrien. Mulighetene skal finnes i å være foregangsland innen én eller flere av de viktige teknologier som skal muliggjøre den grønne omstillingen. Nedenfor gjennomgår vi noen av mulighetene og risikoene som følger av den grønne omstillingen.

Trusler

Det er grunnleggende to typer av risikoer forbundet med den grønne omstillingen. Den første relaterer seg til materiell risiko som følge av hyppigere stormer, skred og flommer som følge av klimaendringer, dersom man ikke får til den grønne omstillingen. Den neste risikoen er den næringsøkonomiske risikoen som kommer av krav til omstilling i industrien og transportsektoren. Mens den første risikoen er nær umulig å verdsette, er det enklere å kvantifisere kostnadene forbundet med den næringsøkonomiske risikoen. I en rapport utarbeidet av CDP («*Carbon Disclosure Project*») og ledet av tidligere sjef for Bank of England, Mark Carney, estimeres det hvor store finansielle konsekvenser klimaforandringer forventes å få på verdens største bedrifter.²⁴ Her kommer man frem til at den samlede kostnaden for 250 av de største 500 bedrifter i verden er på USD 1 000 milliarder, tilsvarende 6 prosent av deres totale markedsverdi, innenfor de neste fem år alene. Som illustrasjon tilsvarer et slikt verditap NOK 150 milliarder på Oslo Børs, noe som bringer frem de økonomiske størrelsesforholdene det er tale om i den grønne omstillingen.

Utfordringer knyttet til grønn omstilling gjelder alle næringer, men er spesielt relevante for petroleumsnæringen, både fordi det er den største kilden til klimautslipp og fordi det er Norges største næring, målt i verdiskaping, det vil si bidrag til BNP. I en rapport viste Menon Economics at næringen i 2017, direkte og indirekte, la grunnlag for 225 000 arbeidsplasser.²⁵ Dette tilsvarer over 10 prosent av den samlede norske sysselsettingen. Sektorens størrelse utgjør en betydelig risiko i en tid der de fleste prognoser peker på fallende aktivitet i tiårene som kommer. Oljedirektoratets prognoser tegner et bilde hvor produksjonen på norsk sokkel når et toppnivå innen få år. I Figur 3-1 under ser vi at prognosen tilsier en utflating i produksjonen rundt år 2022 og et fall fra 2024.

Figur 3-1. Totalproduksjon på den norske sokkel.²⁶ Historisk data fra 2008 til 2019, og prognoser frem mot 2030. Kilde: Oljedirektoratet



Mens figuren bare går til 2030, er det ingen grunn til å tro at denne trenden vil snu. Det meste av produksjonen som vil finne sted i årene som kommer vil være fra felter som allerede i dag er i drift. Det betyr at en slik nedgang

²⁴CDP (2020). *Major Risk or Rosy Opportunity: Are companies ready for climate change?*

²⁵ Menon Economics (2019). *Bakgrunnsnotat om database over olje- og gassrelaterte inntekter i kommunene. Menon-notat nr. 14/2019*

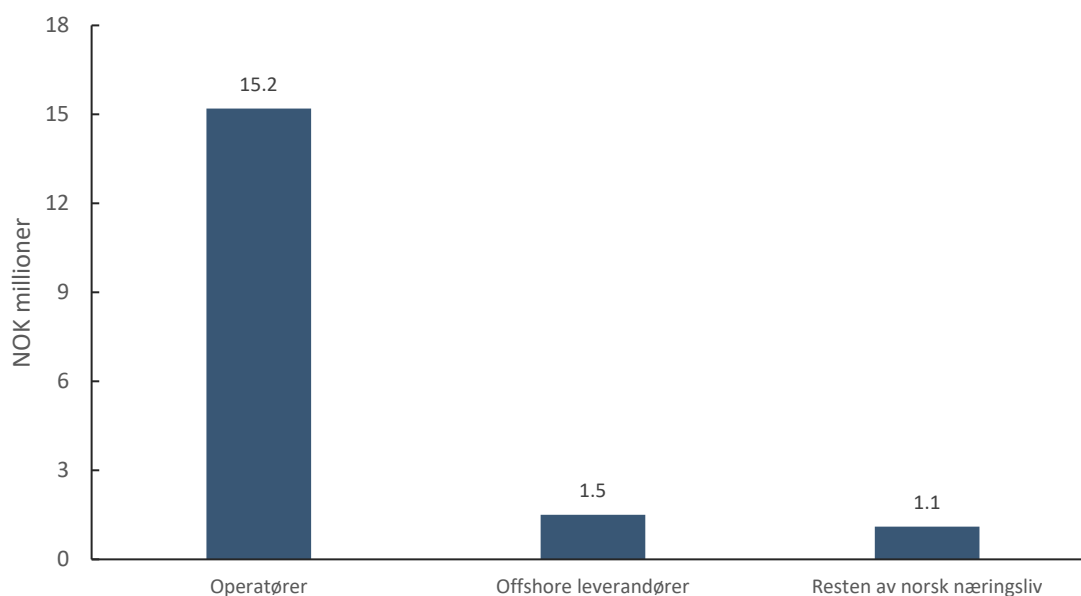
²⁶ Totalproduksjon inkluderer olje, kondensat, NGL og gass. Gass er normalisert til 40 MJ.

i produksjon peker på en enda raskere nedgang i utbyggingsprosjekter. Dermed rammes ikke bare operatørene, men også offshore leverandørindustri.

I tillegg til den langsiktige nedbygging av petroleumsaktivitet er operatører og offshore leverandørindustri rammet av et fall i oljeprisen, som legger ytterligere press på oppstart av nye felter. Leverandørene opererer allerede i dag med en resultatmargin som har falt fra et snitt på seks prosent før oljeprisfallet i 2013/14 til minus tre prosent i dag. Menon Economics har i en tidligere rapport vist at offshore leverandørindustri står overfor en svært vanskelig situasjon, og har estimert at offshore leverandørindustri kan miste mellom 5 000 og 10 000 arbeidsplasser frem mot utgangen av 2022 som resultat av koronapandemien og oljeprisfallet.²⁷

Et frafall av arbeidsplasser innen petroleumssektoren rammer Norge ekstra hardt siden både operatører og offshore leverandører er svært produktive og dermed står for en stor del av norsk verdiskaping. I Figur 3-2 under viser vi produktiviteten, målt ved verdiskaping per ansatt, hos operatørene, offshore leverandørene og resten av norsk næringsliv. Figuren illustrerer med all tydelighet hvor verdiskapende en arbeidsplass innen verdikjeden tilknyttet olje og gass er. Den nødvendige nedbyggingen av norsk oljeproduksjon vil altså med hver ansatt som flytter fra petroleumsnæringen medføre en gjennomsnittlig nedgang i både samlet lønn, driftsresultat og skatteinnngang.

Figur 3-2. Verdiskaping per ansatt hos operatører, offshore leverandører og resten av norsk næringsliv i 2019. Kilde: Menon Economics



I tillegg til de risikoene man vil oppleve på produksjonssiden av fossile brensler, medfører den grønne omstillingen også en risiko for forbrukere av kraft og andre råvarer som medfører klimagassutslipp. Det er grunn til å tro at både den nasjonale politikken og internasjonale handelsavtaler (deriblant tilgang til EUs indre marked) i fremtiden vil stille krav til utslippsreduksjon i både industrien og transportsektoren, noe som vil medføre et høyere kostnadsnivå for disse sektorer. Her kan det blant annet få stor betydning for den norske industrien dersom ikke grønn energi klassifiseres som «grønn» av EU, noe som har blitt hentydet til i de seneste meldinger²⁸. I tillegg peker de fleste økonomer på at det med tiden vil bli nødvendig med en betydelig høyere pris på utslipp.

²⁷ Menon Economics (2020). Effekt av korona på norsk eksportrettet næringsliv. Menon-publikasjon nr. 33/2020.

²⁸ Dette diskuteres i mer detalj i de etterfølgende kapitler.

Disse faktorene vil stille krav til bedrifters omstillingsevne i tillegg til at de legger et negativt press på bedriftens lønnsomhet. Selv om bransjer vil bli truffet i ulik grad og på ulike tidspunkt, vil disse endringene få betydning for alle eksportnæringene som behandles i denne rapporten.

Muligheter

En stor del av kravene som vil bli stilt til industrien og transportsektoren i forbindelse med den grønne omstillingen, relaterer seg til elektrifisering av prosesser som tidligere har vært drevet av fossile brensler. Her har norsk industri et betydelig fortrinn vis-a-vis sine europeiske konkurrenter. Eksempelvis er store deler av den norske prosessindustrien allerede drevet av billig vannkraft. I tillegg har Norges høye lønnsnivå historisk presset bedrifter i industrien til å utvikle effektive prosesser. Dersom prisen på utslipp stiger på europeisk plan vil disse faktorene bety at den relative prisen på norske produkter faller, og dermed øker konkurransekraften til norske eksportører.

Det internasjonale energibyrået (IEA) estimerer at en grønn omstilling vil kreve årlige investeringer på over USD 3 500 milliarder i flere tiår fremover. Dette er mer enn to ganger dagens investeringsnivå. Disse enorme summene involverer i stor grad investeringer i både umodne og ukjente teknologier. Dersom man får til viktig produktutvikling innen disse teknologiene, kan det medføre betydelige gevinster målt både på arbeidsplasser og verdiskaping. Med sin relevante kompetanse innen offshore teknologi og grønn energi, i tillegg til å ha en av verdens best utdannede arbeidsstyrker, har Norge gode muligheter for å bli en viktig spiller innen flere av disse teknologiene.

Av teknologier som vurderes som sentrale for å få til den grønne omstillingen, og der Norge har – eller er velplassert til å utvikle – et konkurransefortrinn kan følgende nevnes:

- **Karbonfangst og -lagring (CCS).** CCS er en del av industri- og klimasatsingen til regjeringen, som blant annet bevilger midler til demonstrasjonsprosjektet «Langskip» for CO₂-håndtering. Ambisjonen for prosjektet er å realisere en kostnadseffektiv løsning for fullskala CO₂-håndtering i Norge.²⁹- **Hydrogen.** Verdikjeden inkluderer produksjon av hydrogen fra elektrolyse, sluttbrukerapplikasjoner og produksjon av hydrogenutstyr.³⁰ I tillegg kan hydrogen utvinnes fra naturgass på norsk sokkel, med bruk av CCS. Norske aktører har et godt utgangspunkt for produksjon av (grønn) hydrogen på grunn av god tilgang på fornybar kraft, samt at norske bedrifter og FoU-institusjoner har relevant (og overførbart) kompetanse tilknyttet dette.
- **Batteriteknologi.** Nylige studier som er utarbeidet peker på at Norge har gode konkurranseforutsetninger innen verdikjeden for batterier, ved at de allerede er godt posisjonert innen forretningsområder knyttet til prosessering av råmaterialer, integrasjon mot maritim sektor og resirkulering av batterier – for å nevne noen.³¹ Man vurderer at det er et betydelig verdiskapings- og omsetningspotensial for en norsk verdikjede for batterier. Det er allerede flere batterifabrikker i Norge, som eksempelvis Corvus Energy i Bergen og Siemens i Trondheim. I tillegg planlegges flere, for eksempel Freyr i Mo i Rana.

²⁹ <https://www.regjeringen.no/no/tema/energi/co2-handtering/id86982/>

³⁰ NHO (2020). Grønne elektriske verdikjeder.

³¹ NHO (2020). Grønne elektriske verdikjeder.

- **Marint restråstoff.** I 2019 var samlet utnyttelsesgrad av marint restråstoff på 84 prosent.³² Utnyttelsesgraden har økt kontinuerlig siden 2013. Hovedmarkedsområder for marint restråstoff er fôr, til konsum av ulike typer sjømatprodukter, tran og ekstrakter, samt biogass/energi. Derimot er det omtrent 155 000 tonn restråstoff som ikke ble utnyttet i 2019, hovedsakelig fra hvitfisksektoren. Videre forskning og teknologiutvikling vil bidra til økt utnyttelse av restråstoff som derigjennom kan øke verdiskapingen til bransjen og skape nye markeder for nye produkter.
- **Elektrifisering.** Norge er allerede et av de mest elektrifiserte landene i verden, og har derfor et godt utgangspunkt for å være et pionerland på feltet. En tidligere Menon-rapport har vurdert verdiskapingsvirkningene knyttet til FoU og innovasjon som følge av en ambisiøs fremskyndet elektrifisering av norsk økonomi til om lag 210 milliarder 2018-kroner over en 20års-periode.³³ Økt aktivitet innen elektrifisering i hjemmemarkedet forventes å bidra til å styrke den internasjonale konkurransekraften blant norske eksportrettede sektorer.
- **Havvind.** Markedet for havvind, både flytende og bunnfaste teknologier, er relativt lite (og for flytende umodent) sammenlignet med konkurrerende teknologier som sol. Derimot forventes det at markedet skal vokse betydelig i årene fremover. Det er forventet at norske aktører kan ta en betydelig del av det globale markedet for flytende havvind, blant annet på bakgrunn av overførbare offshore-kompetanse fra petroleumsindustrien og maritim sektor.³⁴ Norske aktører står allerede i dag bak teknologi-konsepter. Man er eksempelvis i gang med å bygge det som vil bli den største flytende havvindparken i verden, Hywind Tampen, på norsk sokkel.

Omstilling i Møre og Romsdal

Den grønne omstillingen vil få stor betydning for eksportnæringene i Møre og Romsdal. I det følgende vil vi vurdere hvordan disse næringene i Møre og Romsdal er posisjonert relativt til de muligheter og trusler som er beskrevet ovenfor.

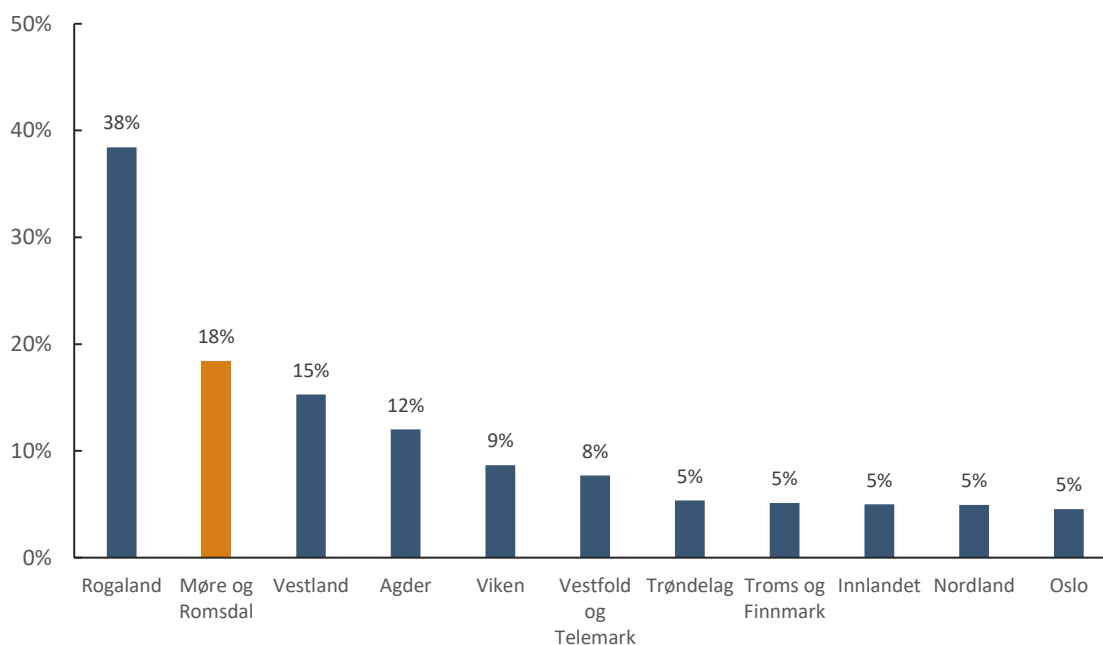
Menon Economics har som nevnt tidligere kartlagt den direkte og indirekte betydningen av petroleumssektoren til ulike fylker. I Figur 3-3 viser vi hvor stor andel av norske fylkers sysselsetting som kan tilskrives aktivitet i olje- og gassnæringen.

³² SINTEF (2020). Faktaark: Analyse marint restråstoff 2019: Tilgjengelighet og anvendelse av marint restråstoff fra norsk fiskeri- og havbruksnæring

³³ Menon Economics (2019). Fra elektrifisering til eksporteventyr?

³⁴ Se eksempelvis Menon Economics (2019). Verdiskapingspotensialet knyttet til utviklingen av en norskbasert industri innen flytende havvind, Menon Economics (2020). Virkemidler for å realisere flytende havvind på norsk sokkel, og NHO (2020). Grønne elektriske verdikjeder.

Figur 3-3. Direkte og indirekte sysselsetting i olje- og gassnæringen i norske fylker i 2017, som andel av sysselsetting i næringslivet. Kilde: Menon Economics



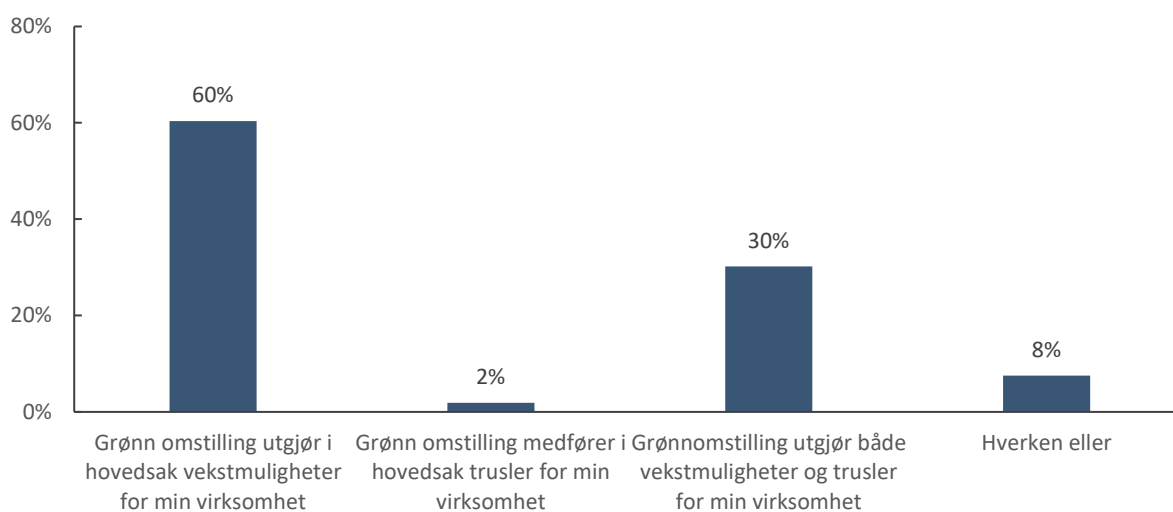
Vi ser at Møre og Romsdal, etter Rogaland, hadde den høyeste oljeavhengighet av norske fylker i 2017. Dette kan være en overraskelse i og med at fylket ikke har noen tradisjonelle operatører med hovedkontor i fylket. Grunnen skal finnes i at man har en del bedrifter i petroleumsnæringen (Linjebygg, Axess, AxTech, etc.), i tillegg til en stor maritim sektor som betjener olje- og gassoperatører. Resultatene ovenfor er imidlertid modellberegninger og kan være beheftet med noe usikkerhet. Det bør også legges til at Menons klyngeanalyser for GCE Blue Maritime viser at olje- og gassektorens andel av den maritime næringens inntekter har vært fallende siden 2015.³⁵ I 2020 er andelen kun 25 prosent av totale inntekter i den maritime klyngen. Oljeavhengigheten er likevel større i Møre og Romsdal enn i landet generelt, noe som alt annet likt stiller fylket i en vanskeligere situasjon når det kommer til et fall i oljeproduksjon på norsk sokkel.

Det er tydelig fra både intervjuer og resultater fra spørreundersøkelsen at bedriftene i Møre og Romsdals eksportnæringer ser den grønne omstillingen som viktig. Mer spesifikt peker tre av fire respondenter på trenden som den viktigste i årene som kommer. Dette blir underbygget i intervjuene, der de fleste diskusjoner som dreier seg om fremtiden automatisk sentrerer om viktigheten av det grønne skifte. Dette funnet er gjennomgående for alle næringene. En finansiell aktør oppsummerer i et intervju sentimentet med følgende utsagn: «*enten deltar du i den grønne omstillingen, ellers er du ute*».

Som nevnt over, er det teoretisk mulig å se for seg den grønne omstillingen både som en trussel og en mulighet. Vi har undersøkt hva eksportbedriftene selv mener om dette, og her peker våre funn på at de primært ser på den grønne omstilling som en mulighet. Dette er illustrert i Figur 3-4. I spørsmålet om den grønne omstillingen i hovedsak er en trussel eller mulighet for bedriften svarer kun 2 prosent at den utelukkende er en trussel. Samtidig peker 60 prosent av bedriftene på at den grønne omstillingen i hovedsak utgjør en vekstmulighet, mens de resterende enten mener det er balanse eller svarer «hverken eller».

³⁵ Menon Economics (2020). GCE Blue Maritime Global Performance Benchmark 2020. Menon-publikasjon nr. 107/2020

Figur 3-4. Hvorvidt den grønne omstillingen utgjør en vekstmulighet eller en trussel. N=53. Kilde: Menon Economics



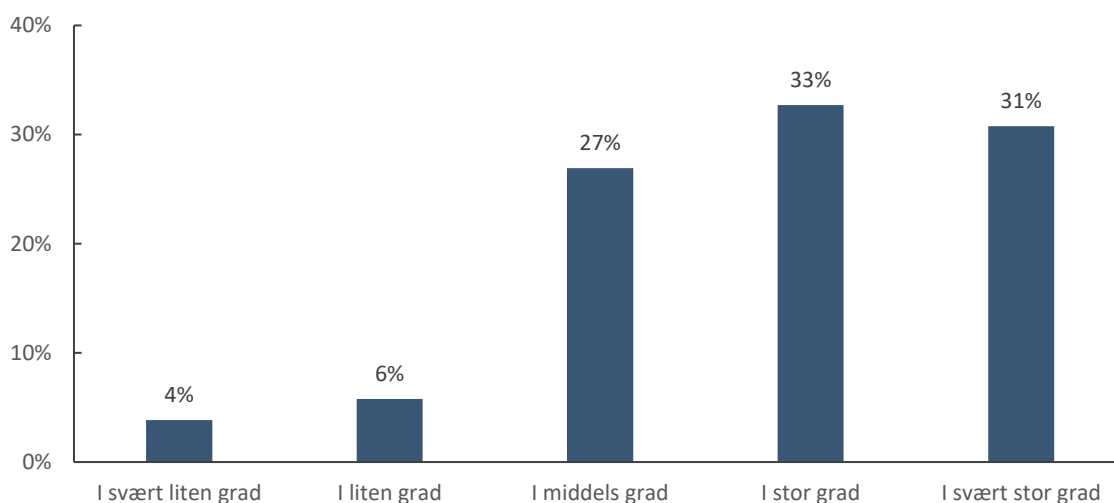
I samtlige næringer, bortsett fra i olje- og gassnæringen, mener flertallet av bedriftene at den grønne omstillingen i hovedsak utgjør en vekstmulighet for deres bedrift. Innen olje- og gassnæringen har flertallet krysset av for at den grønne omstillingen både utgjør en vekstmulighet og en trussel for deres virksomhet. Menon Economics har tidligere vist at kompetansen fra olje- og gassnæringen vil være viktig for å vokse i fornybare markeder.³⁶ Samtidig er næringen preget av bedrifter med lave marginer, som følge av presset næringen allerede har vært utsatt for, både under oljekrisen og koronapandemien.

Som beskrevet over, er det betydelige kostnader forbundet med den grønne omstillingen. Dette blir også nevnt av bedrifter som en potensiell trussel. Det er interessant å undersøke ytterligere hvorfor en betydelig andel av respondentene ser på trenden som en mulighet. Siden Møre og Romsdals eksportbedrifter sjeldent klarer å konkurrere på pris på globale markeder, er det nødvendig at deres produkter er av høy teknologisk kvalitet. Dette bekreftes av intervjuene.

Bedriftene ble også stilt spørsmål om strengere internasjonale utslippskrav er positive for bedrifters konkurransekraft på globale markeder. Resultatet er vist i Figur 3-5.

³⁶ Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020.

Figur 3-5. Andel som er enig i følgende utsagn: «Ettersom norske aktører allerede er kommet langt i den grønne omstillingen, vil strenge internasjonale utslippskrav bidra til å øke norske bedrifters konkurransekraft». N=52. Kilde: Menon Economics



Som vist i figuren over mener i overkant av 60 prosent av bedriftene at de i stor grad eller i svært stor grad er enig i at strenge internasjonale utslippskrav vil bidra til å øke norske bedrifters konkurransekraft. Tidligere rapporter utarbeidet av Menon har pekt på nettopp dette som en viktig faktor for utviklingen i norsk eksport, ikke minst på Vestlandet.³⁷

Over halvparten av respondentene i intervjuene og spørreundersøkelsen mener at de er godt posisjonert til å imøtekomme den grønne omstillingen. For å undersøke dette ytterligere ble bedriftene stilt spørsmål om hvilke konkrete tiltak de har gjennomført for å posisjonere seg i forhold til den grønne omstillingen. Produktutvikling rettet mot bærekraftige løsninger, samt effektivisering av prosesser og operasjoner, er tiltak nevnt av flere bedrifter. Sistnevnte er knyttet til reduksjon av utslipp i produksjon, samt bedre utnyttelse av ressursene, eksempelvis ved hjelp av utviklet teknologi. Videre var det flere som nevnte at de har gjennomført en god del bedriftsinterne tiltak.

Funnene i intervjuene og spørreundersøkelsen tyder på at det ikke er en storstilt omstilling på gang blant bedriftene ennå, men at de, som nevnt over, har igangsatt noen tiltak. Dette bekreftes i en rapport utarbeidet av Menon Economics tidligere i år som ser på omstilling i petroleumssektoren.³⁸ Rapporten viser at omstillingen har kommet kortere enn det flere har trodd. Det er imidlertid gode grunner til å tro at omstillingen vil skyte fart i årene som kommer, da operatører på norsk sokkel har klare investeringsplaner i ren energi og offshore leverandørene forventer økt omsetning innen blant annen havvind. Norge er ledende innen flere teknologiområder som anses som avgjørende for å nå togradersmålet i Parisavtalen, eksempelvis kompetansen og satsingsviljen innen karbonfangst og -lagring. Norge har også betydelige planer om ytterligere investeringer innen blant annet flytende havvind. Samtidig kan det norske teknologilederskapet innen avgjørende teknologi for det grønne skiftet legge grunnlag for økt global markedsandel når verden i årene som kommer trolig vil gå i en mer klimavennlig retning. Siden Møre og Romsdal har store viktige bedrifter innen flere av disse næringer

³⁷ Menon Economics (2020). Vestlandsmeldingen: Vestlandet –vinneren i en klimatilpasset fremtid.

³⁸ Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020

(særlig blant de maritime bedrifter og flere typer av teknologileverandører) er det grunn til å tro at den grønne omstilling kan legge grunnlag for et betydelig antall nye arbeidsplasser i fylket.

3.2. Smart teknologi, robotisering og automatisering

Introduksjonen av smart teknologi i produksjonsprosesser vil trolig utgjøre en av de viktigste endringer i industrien over de neste tiårene. En økning i bruken av roboter, automatisering av produksjonsprosesser og annen cyber-fysisk teknologi vil i utgangspunktet ha tre effekter på Møre og Romsdals eksportnæringer:

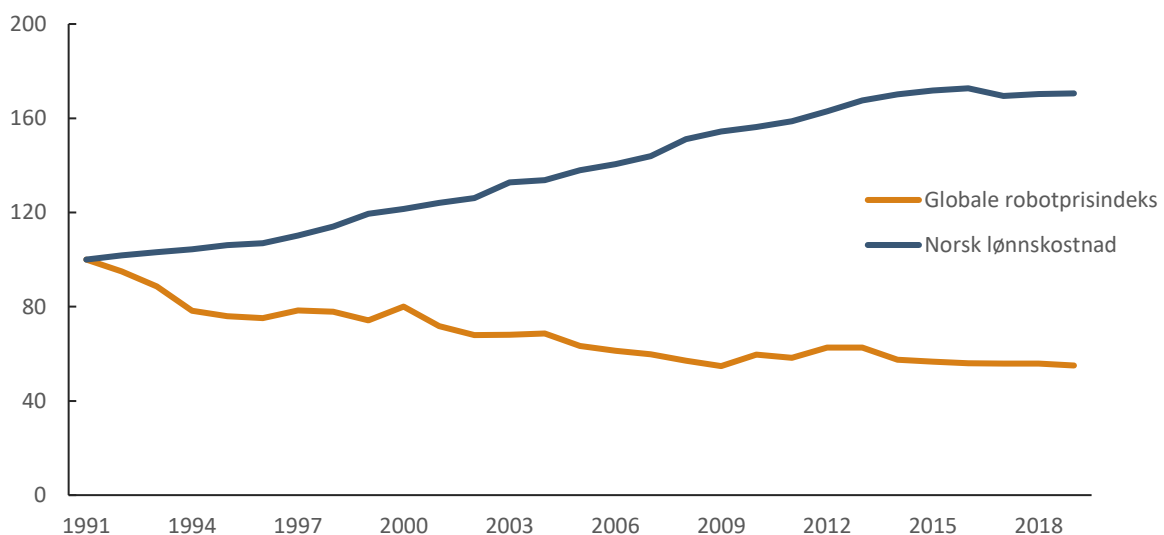
- Økt produktivitet
- Mulighet for ny produktutvikling
- Automatisering av prosesser som i dag gjøres av ansatte

Ord som automasjon og smart teknologi brukes på mange ulike måter. For å spisse vårt «scope» definerer vi «*smart teknologi, robotisering og automatisering*» som følgende:

Kombinasjonen av fysisk teknologi (eksempelvis roboter, sensorer eller kameraer) med software, kunstig intelligens algoritmer og annen digital teknologi.

Industriroboter har blitt brukt i flere tiår. I de siste årene har veksten akselerert og antallet industrielle roboter har økt fra 1 million i 2009 til nærmere 3 millioner i 2019.³⁹ Dette tilsvarer en annualisert vekst på over 11 prosent. Oppgangen har i hovedsak vært drevet av teknologiske fremskritt innen software og algoritmer, som i kombinasjon med økt bruk av ulike sensorer og kameraer har gjort industrielle roboter betydelige mer kraftfulle. Dette har betydd at roboter i dag kan utføre oppgaver det ikke var mulig å få til for bare få år tilbake. Samtidig har prisene på industrielle roboter falt relativt til lønnskostnader. Figur 3-6 viser indeksert utvikling i robotpriser og lønnskostnader i Norge siden 1990.

Figur 3-6. Indeksert utvikling i globale robotpriser og norsk reallønn. 1990 = 100. Kilde: McKinsey, IFR, SSB og Menon Economics



³⁹ IFR (2020). *World Robotics 2020 Industrial Robots*

Mens gjennomsnittlige priser på roboter har falt 50 prosent siden 1990, har lønnskostnader gått opp med 70 prosent. Denne vridning i den relative prisen gjør det mer attraktivt å bruke industrielle roboter.

Introduksjonen av smart teknologi og industrielle roboter fører med seg både trusler og muligheter for norske bedrifter. Vi vil først analysere disse før vi går inn på funnene fra intervjuer med Møre og Romsdals eksportbedrifter angående smart teknologi, automatisering og roboter.

Trusler

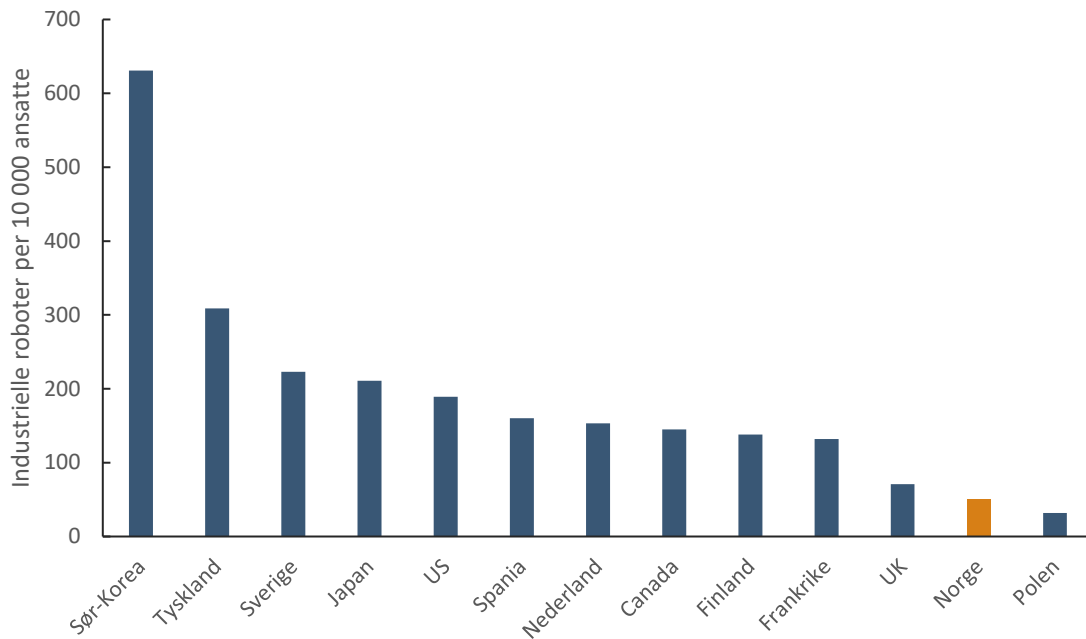
Den første trusselen vi har identifisert ved denne trenden er at den eksponentielle utviklingen i teknologien gjør det vanskelig for bedrifter å «holde følge» med utviklingen. Ettersom det stadig utvikles nye og forbedrede teknologier, software og prosessteknologier, stilles det store krav til bedriftenes omstillingsevne. Dette gjør samtidig hver ekstra investeringsbeslutning viktigere, fordi en feilbeslutning vil forverre bedriftens konkurransekraft på relativt kort sikt. Utviklingen av teknologier har dessuten innvirkning på etterspørselen etter typer av arbeidskraft. Dersom teknologien utvikler seg raskere vil også arbeidsstyrkens kompetanseprofil raskere bli utdatert, og dersom man ikke lykkes med å kontinuerlig utvikle kompetansen som er i bedriften, vil det være vanskeligere å bli værende på teknologifronten.

I tillegg til å endre komposisjonen i den etterspurte arbeidsstyrken kan denne trenden bety at flere prosesser som i dag utføres av ansatte, kan automatiseres i fremtiden. Den mest naturlige konsekvens av dette er at det samme antall ansatte kan produsere en større mengde varer eller tjenester. Det er imidlertid også mulig å tenke seg at det vil redusere etterspørselen etter ansatte. Det finnes mye litteratur som forsøker å estimere hvor stor andel av dagens arbeidsplasser eller arbeidsprosesser som kan eller vil bli automatisert over de neste tiårene. Funnene fra denne delen av den økonomiske litteraturen er imidlertid sprikende og varierer mellom 20 prosent og 60 prosent for vestlige land.⁴⁰ Et tap av arbeidsplasser er ikke nødvendigvis et direkte problem for den enkelte bedrift, men kan føre til sosioøkonomisk ustabilitet, som videre fører til større politisk usikkerhet og lavere etterspørsel.

Den siste trusselen vi har identifisert kommer fra at Norge har et lite leverandørmiljø av denne type teknologi, samtidig som det er lite opptak av cyber-fysiske systemer og roboter. Mens Norge er et av de mest digitaliserte landene når det kommer til konsumenter og det offentlige, er det relativt liten bruk av eksempelvis industrielle roboter i norsk næringsliv. Statistikk om omfanget av robotisering i ulike lands industrier viser at det norske markedet er svært begrenset. Dette ses eksempelvis i Figur 3-7 som illustrerer hvor utbredt bruken av industrielle roboter i Norge er relativt til land vi ofte sammenligner oss med.

⁴⁰ UNCTAD (2019). *The Impact Of Rapid Technological Change On Sustainable Development*

Figur 3-7. Relativ bruk av industrielle roboter i industrien i antall per 10 000 ansatte. Kilde: IFR og World Robotics



Den lave penetrering av roboter i industrien kan i noen grad skyldes den industrielle komposisjonen i Norge, der mange av Norges store råvarebaserte industrier i liten grad har tradisjon for bruk av roboter. Det endrer imidlertid ikke på at det etterlater Norge i en komparativt sett dårligere posisjon i industrier hvor roboter er, eller blir, viktige.

Muligheter

Vi har tidligere nevnt at det er risiko for at en betydelig andel av arbeidsprosesser kan bli automatisert og at arbeidsplasser dermed forsvinner. Dette kan være en trussel for det bredere samfunn. Det er dog flere grunner til å tro at dette scenario er lite sannsynlig. Helt tilbake til ludditene på 1800-tallet har man diskutert om teknologiske nyvinninger medfører storskalaarbeidsledighet. Historisk sett har frykten imidlertid i liten grad materialisert seg. I tillegg er den norske arbeidsmarkedsmodellen, der det er konstruktivt samarbeid mellom arbeidsgivere og arbeidstakere, godt rigget til å håndtere automatisering som det blant annet er nevnt av flere økonomer.⁴¹ Videre, selv om det er et tap av arbeidsplasser i den globale industrien kan automatisering bety flere arbeidsplasser i Norge. Siden Norges lønnsnivå er blant de høyeste i verden kan forvriddingen mellom kapital og arbeidskraft potensielt bli konkurranseforbedrende for Norge. Dette vil trolig forsterke effekten av at lønninger har steget betydelig i en rekke fremvoksende økonomier. Forskning fra blant annet ILO (2018) og de Backer et al. (2018) peker dessuten på at økt robotisering og automatisering i industrialiserte land har en negativ effekt på outsourcing. Selv om denne effekten kanskje ikke vil føre med seg en faktisk «on-shoring» av arbeidsplasser som tidligere har blitt outsourcet, er det mulig at en mindre andel av arbeidsprosesser vil outsources i fremtiden.

Norge har gode forutsetninger for økt automatisering i eksportnæringene. Med en av verdens høyest utdannede arbeidsstyrker er Norge relativt godt rigget til å kunne bruke fremtidens teknologi på en mest effektiv måte. Mye av teknologien kan være krevende å implementere og å ta i bruk, og den raske innovasjonstakten stiller store

⁴¹ Martin Sandbu (2020). *The Economics of Belonging*. Princeton University Press

krav til omstillingsdyktighet i arbeidsstyrken. I tillegg er det mindre risiko for tap av arbeidsplasser dersom store deler av arbeidsstyrken er høyt utdannet eller faglærte som utfører spesialiserte oppgaver. Koronapandemien har bekreftet nettopp dette: det teknologiske opptaket har vært stort i yrker som tradisjonelt sett besettes av høyt utdannede arbeidstakere og har sikret bevaring av mange arbeidsplasser, mens det i tjenesteyrker som vanligvis krever mindre utdanning har vært mye større tap av arbeidsplasser. Dette kan i noen grad forklares av lockdowns for spesifikke sektorer, men at det er en bredere tendens bekreftes av forskning fra blant annet Verdensbanken.⁴²

Til slutt må det nevnes at den viktigste konsekvensen av automatisering er økt produktivitet. Jo mer som gjøres av maskiner, roboter og annen teknologi med minimal deltakelse av arbeidstakere, desto mer effektiv blir hver ansatt. Siden Norges absolutt mest produktive næring – petroleumsnæringen – vil ha fallende aktivitet over de kommende tiårene, er det nødvendig å få opp den årlige produktivitetsveksten, som har falt fra nesten 5 prosent på 1970-tallet til nærmere 0,5 prosent de seneste ti årene ifølge tall fra Nasjonalregnskapet. Behovet for en oppgang i produktivitetsveksten forsterkes av at befolkningsframskrivninger peker på at det fremover vil bli flere eldre som skal forsørges av færre unge. Disse faktorene gjør det helt nødvendig å få opp produktiviteten i den norske industrien dersom man ønsker å beholde den nåværende velferdsstat. Det er vanskelig å se for seg at man får dette til uten betydelig digitalisering og automatisering.

Møre og Romsdals eksportbedrifters syn på automatisering og smart teknologi

Vi har nå presentert trusler og muligheter i forbindelse med automatisering og smart teknologi på et globalt og nasjonalt nivå. Det er interessant å undersøke dette ytterligere for eksportbedrifter i Møre og Romsdal. I spørreundersøkelsen ble respondentene bedt om å oppgi hvorvidt de satser på smart teknologi og automatisering, og hvilke gevinster de har oppnådd. Fra spørreskjemaundersøkelsen finner vi at omkring 60 prosent av respondentene satser mye på dette. Derimot har bare halvparten av disse oppnådd betydelige gevinster. Innspill fra dybdeintervjuene tyder på at det er flere som nylig har investert i ny teknologi og gjennomført automatisering av sine prosesser, men som enda ikke har fått betydelige gevinster av dette. En av årsakene til dette er at det tar noe tid før man får implementert de nye løsningene og utnyttet deres fulle potensial. Det er derfor mye som tyder på at det er flere som i den kommende tiden vil få gevinster av smart teknologi og automatisering enn dem som oppgav dette i spørreundersøkelsen.

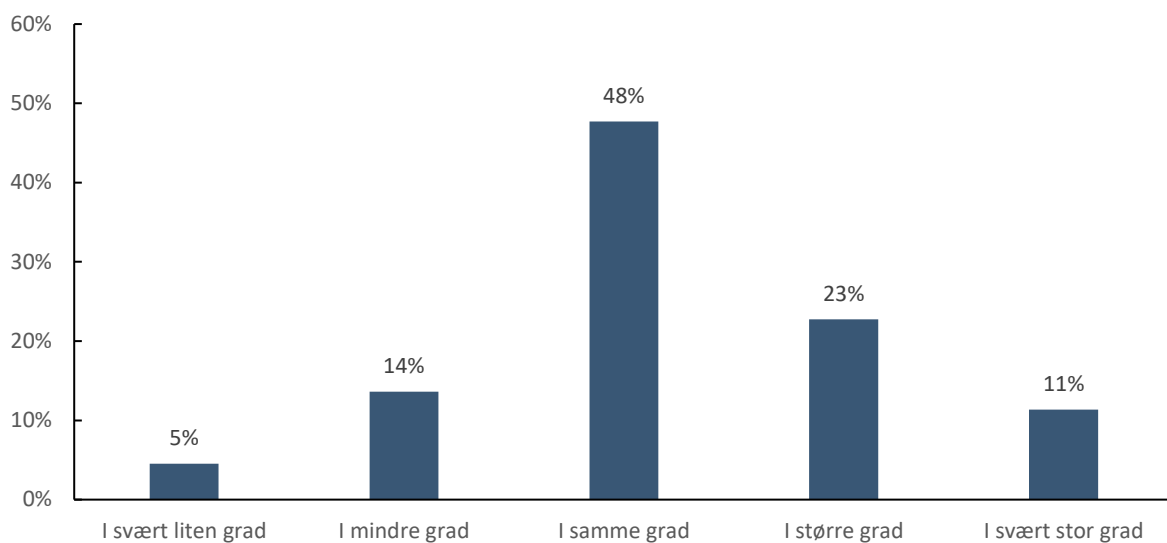
Videre finner vi at omkring 30 prosent av respondentene i liten grad har tatt i bruk smart teknologi, automatisering og robotisering. Ifølge intervjuobjektene er det flere grunner til dette. For det første krever det betydelig kapital og ressurser å investere i slike løsninger, noe ikke alle bedrifter har tilgang og mulighet til. For det andre krever det ny kompetanse. Sistnevnte bekreftes av funn fra intervjuer og spørreundersøkelse som viser at omkring halvparten av eksportbedriftene i Møre og Romsdal er i stor eller svært stor grad enig i at de i årene som kommer må ansette folk med en annen kompetanse enn det de har i dag. Det er særlig innen teknologisk og digital kompetanse at bedriftene mener de kommer til å trenge ny eller ytterligere kompetanse for å holde følge med den teknologiske utviklingen. Dette vitner om at bedriftene er klar over de store teknologiske endringer som trolig vil komme i fremtiden. På den andre siden er det kun 15 prosent som er enige i at «deler av kompetansen i bedriften er utdatert som følge av omstillingen vi går gjennom». Dette tyder på at kompetansen til den nåværende arbeidsstyrken ikke nødvendigvis er irrelevant, men at de behøver ytterligere kompetanse inn mot nye områder. En annen grunn handler om at virksomhetene vurderer det slik at de ikke vil få igjen store nok gevinster på å automatisere, sammenlignet med den kostnaden det vil utgjøre. For det tredje er det ikke alle

⁴² <https://blogs.worldbank.org/education/what-will-automation-do-labor-market-if-education-quality-doesnt-improve-covid-19-offers>

virksomheter og bransjer som har prosesser som like lett lar seg automatisere, eller hvor den teknologiske utviklingen innen feltet ikke har kommet like langt.

Som nevnt er det en kontinuerlig utvikling innen teknologi, og takten forventes å ta seg betydelig opp i de kommende årene. For å beholde sin posisjon i markedet er det viktig at eksportbedriftene i Møre og Romsdal fokuserer på dette og foretar de nødvendige investeringer for å holde følge med sine internasjonale konkurrenter. Bedriftene i intervjuene og spørreundersøkelsen ble stilt spørsmål om hvorvidt de har automatisert driften sammenlignet med sine internasjonale konkurrenter. Dette er illustrert i Figur 3-8.

Figur 3-8. I hvilken grad bedriftene har automatisert driften sammenlignet med sine internasjonale konkurrenter.⁴³ N=44.
Kilde: Menon Economics

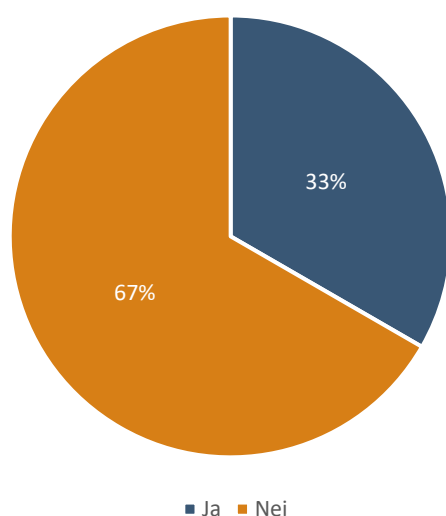


Figuren over viser at en av tre bedrifter i stor grad eller svært stor grad har automatisert driften sammenlignet med deres internasjonale konkurrenter. Omkring halvparten av respondentene oppgir at deres drift er i samme grad automatisert sammenlignet med internasjonale konkurrenter. De resterende respondentene fordeler seg på de andre svaralternativene, som illustrert i figuren over.

Som tidligere nevnt bruker industrien i Norge mindre industrielle roboter enn våre naboland. Dersom vi ser på de eksportrettede bedriftene i Møre og Romsdal finner vi at kun 33 prosent oppgir at de bruker industrielle roboter i deres produksjonsprosesser, som vist i Figur 3-9.

⁴³ I spørreundersøkelsen var svaralternativene i svært liten grad, i liten grad, i middels grad, i stor grad og i svært stor grad. Gjennom intervjuer opplevde vi at respondenter tolket «middels grad» som «i samme grad» og har endret tilsvarende i figuren.

Figur 3-9: Andel som bruker industrielle roboter i produksjon. Reiseliv er holdt utenfor. N=56. Kilde: Menon Economics



Det er særlig bedrifter innen prosess- og ferdigvareindustrien som oppgir at de har implementert industrielle roboter i deres drift. Blant de som oppgir at de ikke benytter seg av industrielle roboter trekkes det frem at det enten har bakgrunn i at deres produksjon ikke er lagt opp til bruk av roboter, eller at det krever store investeringer hvor man er usikre på den totale gevinsten.

Som nevnt er økt produktivitet en viktig konsekvens av automatisering. SSBs regionale befolkningsframskrivninger viser at andelen av befolkningen som er eldre enn 67 år i Møre og Romsdal vil øke fra 17 prosent i 2020 til 27 prosent i 2050. Det vil derfor for Møre og Romsdal være helt avgjørende å øke produktiviteten til næringslivet i fylket, gjennom blant annet digitalisering og automatisering.

Samlet sett opplever vi at bedriftene er velvitende om viktigheten av å holde følge med den teknologiske utviklingen. Dette gjelder både tradisjonell digitalisering, smart teknologi og robotisering. Samtidig er det fortsatt en relativt liten del av bedriftene i Møre og Romsdals eksportnæringer som i dag har evnet å ta ut betydelige gevinster fra automatisering, et faktum som også avspeiles i liten bruk av industrielle roboter. Det er imidlertid ikke noe som bekymrer bedriftene og bare én av de 56 intervjuede bedrifter vurderer risikoen for utdaterte produkter som en av deres viktigste utfordringer. Fra intervjuene tegner det seg et bilde av at den lave grad av automatisering delvis kan forklares ved at driften i mindre grad lar seg automatisere og at man for det meste er på nivå med, eller mer automatiserte enn, sine internasjonale konkurrenter. Forskjellen mellom hvordan bedriftene selv mener de er posisjonert i henhold til graden av automatisering og statistikk på bruk av eksempelvis industrielle roboter, er imidlertid slående. Vi vurderer at det er en viss risiko for at bedriftene undervurderer graden av automatisering som skjer hos deres konkurrenter i både Europa og Asia. Dersom dette er sant, vil det svekke bedriftenes fremtidige evne til å konkurrere på globale markeder.

Videre nevner flere at de har satt i gang betydelige tiltak, men at de enda ikke har tatt ut potensielle gevinster. I omstillingsprogrammet vil det særlig være viktig å holde øye med disse bedriftene. Det vil være viktig å kartlegge gevinstrealisering i årene som kommer og videre bruke den resulterende kompetansen aktivt som kunnskapsdeling mellom næringer og bedrifter.

3.3. Endring i globale handelsmønstre

Verdensøkonomien har de siste 30-40 årene endret seg raskere enn noe annet tidspunkt i verdenshistorien. Dette har resultert i at milliarder av mennesker har blitt løftet ut av fattigdom, primært som følge av enorm økonomisk vekst i Kina og resten av Asia. Samtidig har den internasjonale handelen siden finanskrisen i 2008 vokst betydelig saktere enn noe annet tidspunkt siden andre verdenskrig.

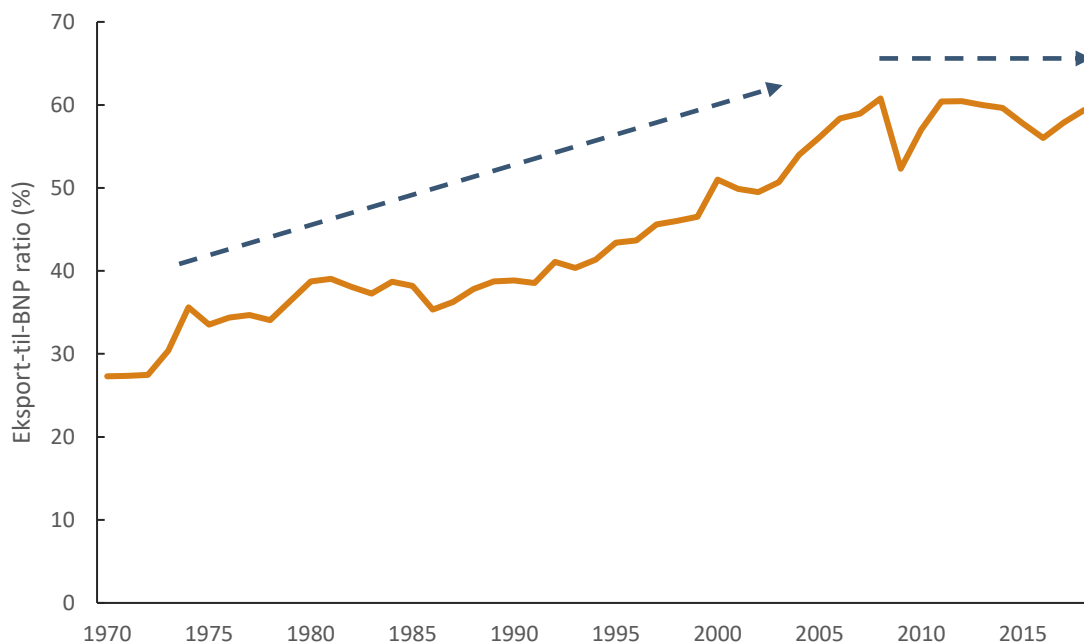
Vi har identifisert tre utfordringer for norske eksportører som relaterer seg til internasjonale handelsstrukturer. Disse er:

- Internasjonal handel vokser saktere
- Den økonomiske veksten flyttes vekk fra Norges tradisjonelle handelspartnere
- Økt proteksjonisme og geopolitiske spenninger gjør det vanskeligere å navigere på den internasjonale handelsscenen

Internasjonal handel vokser saktere

Siden andre verdenskrig har internasjonal handel vokst om lag 2 ganger raskere enn global BNP-vekst, noe som har resultert i en betydelig oppgang i global eksport som andel av global BNP. Denne trenden har imidlertid snudd, og siden finanskrisen i 2008 har internasjonal handel vokst saktere enn økonomisk vekst, noe som slår ut i et fall, eller i hvert fall stabilisering, i eksport som andel av BNP. Dette er illustrert i Figur 3-10.

Figur 3-10. Historisk utvikling i global eksport som andel av global BNP. Kilde: Macrotrends og OECD

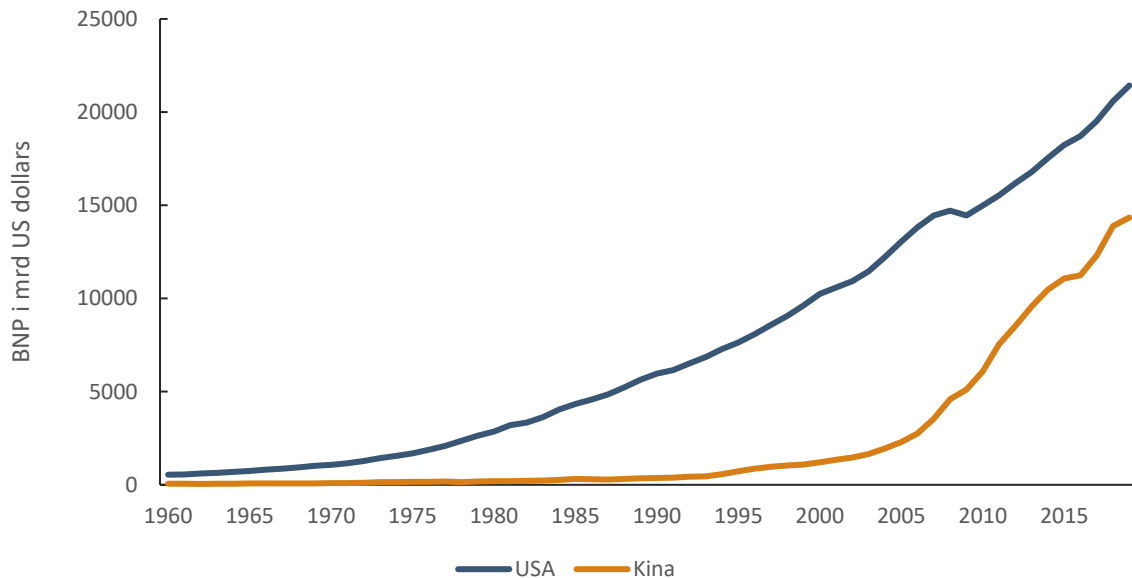


I samme periode har den årlige globale realveksten gått ned fra 8-10 prosent på 1970-tallet til nærmere 3-4 prosent i dag. Veksten hos Norges tradisjonelle handelspartnere er enda lavere. Konsekvensen av dette er at det blir vanskeligere å øke eksporten fra Norge, fordi man må vinne markedsandeler eller inntre på nye markeder for å få til samme veksten som man tidligere fikk ved utelukkende å fastholde sin markedsandel.

Den økonomiske veksten flyttes vekk fra Norges tradisjonelle markeder

Selv om det fortsatt er de «gamle» vestlige økonomiene som utgjør den største økonomiske blokken i verden, har verdens globale vekstmotor flyttet seg østover over de siste tre tiårene. Dette er særlig drevet av Kina, og den eksplosive veksten Kina har opplevd siden 1990-tallet, som vist i Figur 3-11.

Figur 3-11. Historisk BNP-utvikling i USA og Kina. Kilde: OECD



Mens USAs BNP var 17 ganger så stor som Kinas i 1990, var den bare 50 prosent større i 2019. Med dagens prognoser vil Kina overta tittelen fra USA som verdens største økonomi rundt 2030. At Asia er verdens vekstsentrum illustreres klart ved det faktum at 60 prosent av global BNP-vekst i 2019 kom fra Asia, mens over 30 prosentpoeng kom fra Kina alene.

Rundt 80 prosent av Norges samlede vare- og tjenesteeksport går til EU, og dette tallet har endret seg lite de siste årene.⁴⁴ Dette skjer i takt med at EUs økonomiske vekst sakte, men sikkert, faller. Dette betyr at en flytting av verdens vekstsentrum bort fra EU og USA, alt annet likt, har en negativ innvirkning på den samlede eksportveksten til Norge.

Økt proteksjonisme

Siden finanskrisen i 2008/09 har det vært en tilbakegang i globaliseringen, noe som ble døpt «*Slowbalisation*» av tidsskriftet *The Economist*. I årene etter finanskrisen har politiske ledere i både Europa og USA blitt mer oppmerksomme på de negative konsekvensene ved globalisering, og dette har allerede ført til lavere internasjonale investeringer, låneaktivitet, verdikjedestørrelse og handel relativt til BNP. Selv om Norge for det meste har blitt skånet for globaliseringens negative sider, og dermed den negative politiske diskusjonen, vil økt proteksjonisme blant våre største handelspartnere ha stor betydning for muligheter for norsk eksport.

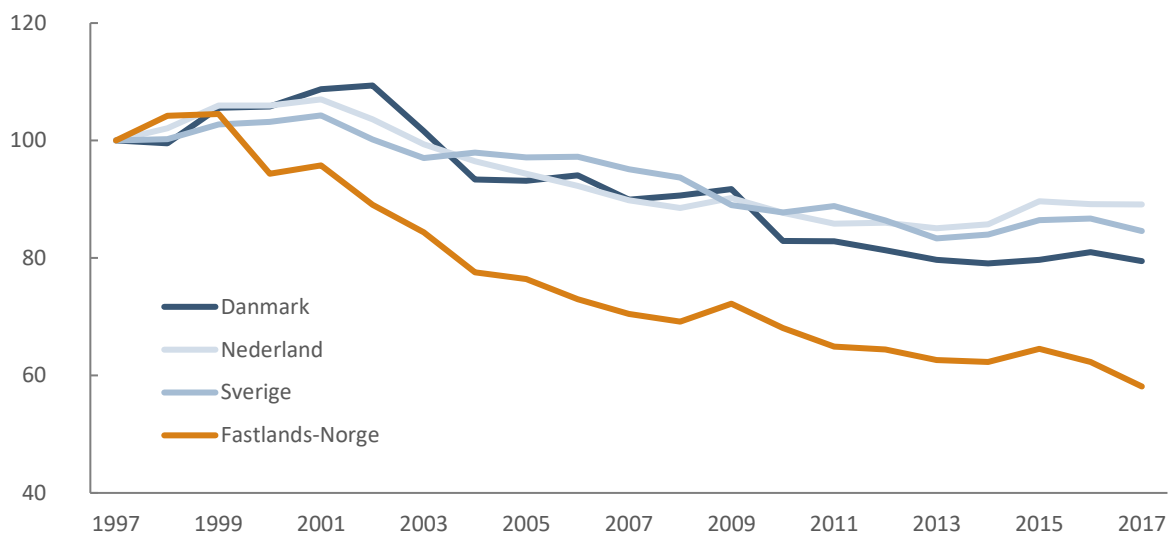
⁴⁴ Vi har ikke fylkeseksport fordelt på importland, men Menons eksportmodell peker på at selv om denne andel er litt lavere for Møre og Romsdal enn for Norge samlet, går fortsatt mellom 60 og 70 prosent av fylkets eksport til EU/EØS.

USAs tøffe linje overfor Kina på handelsfronten har allerede stilt flere vestlige land i vanskelige situasjoner, der de må velge mellom å begrense handel med visse kinesiske aktører eller problematisere sitt forhold til USA. Senest har denne problemstillingen vært aktuell for 5G-teknologi utviklet av den kinesiske bedriften Huawei. Flere land, deriblant Sri Lanka og en rekke afrikanske land, har gjennom enorme gjeldsbyrder til Kina blitt presset over i Kinas «økonomiske leir». Fortsetter denne tendensen vil den potensielt ha samme effekt som deglobaliseringen, der bedrifter i Møre og Romsdal til tider vil ha vanskeligheter ved å få tak i innsatsvarer fra utlandet, eller få avsatt sine produkter i utlandet. En analyse av denne trenden kan virke fjern for Norge i 2020, men når analysehorisonten er lang kan et oppbrudd i den nåværende geopolitiske verdensordenen ha enorm betydning.

Betydning for Møre og Romsdals eksportnæringer

Den samlede effekten av lavere vekst i internasjonal handel, lavere vekst blant Norges viktigste handelspartnere, samt manglende omstilling til nye markeder, har betydd at Norge har falt bak flere av våre naboland målt på andel av internasjonal handel. Dette er vist i Figur 3-12.

Figur 3-12. Indeksert utvikling i andelen av global eksport fra ulike land. 1997-2020 Kilde: IMF



Fra figuren ser vi at Norges andel av den internasjonale handelen har falt, og falt raskere i enn våre naboland. Dette har skjedd selv om Norge har betydelig lavere eksport som andel av BNP enn både Sverige, Nederland og Danmark. Disse utviklingstrekkene er bekymringsverdige, som Menon Economics har pekt på i tidligere rapporter.⁴⁵ Dette gjelder særlig fylker som Møre og Romsdal der store deler av næringslivet er rettet mot eksportaktivitet (se kapittel 1).

En av årsakene til tapte markedsandeler for norske eksportører er at det norske lønns- og kostnadsnivået er høyt. Sammenlignet med andre europeiske land økte lønnsnivået mye i Norge i årene etter finanskrisen. I tillegg har norske eksportører i økende grad møtt konkurranse fra nye aktører i lavkostland. 72 prosent av

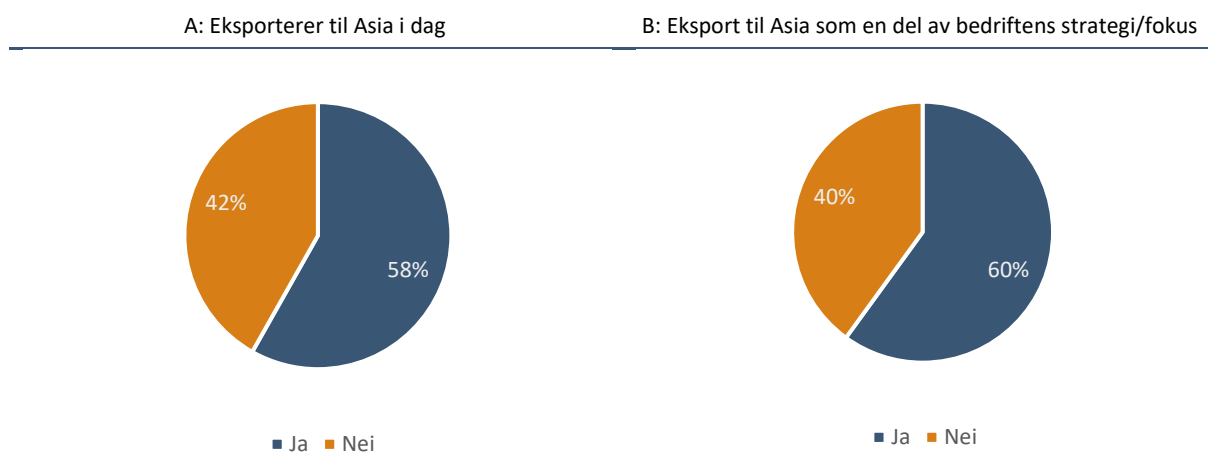
⁴⁵ Menon Economics (2020). Kan Norge tette eksportgapet? Menon-publikasjon nr. 85/2020

eksportbedriftene i Møre og Romsdal oppgir at de har høye kostnader og dermed må ta høyere priser enn (mange av) sine konkurrenter.

Samtidig er ikke situasjonen like dystert som den kan fremstå av det ovenstående. En liten åpen økonomi som Norge gjør oss i mindre grad avhengige av vekst hos våre handelspartnere. Dersom man får til vekst i nisjebransjer i store økonomier som USA, EU eller Storbritannia kan selv mindre markedsandeler utgjøre betydelig vekst i den norske eksporten. Videre kan sterke bedrifter og et dynamisk næringsliv i et enkelt fylke vokse, selv om nasjonens samlede eksport ikke vokser nevneverdig. Dette er Møre og Romsdal et eksempel på, der veksten i eksporten siden 2011 har vært 50 prosent drevet av sterk vekst i eksporten av sjømat. Til sammenligning var fastlands-eksporten stort sett flat i samme periode.

Med utgangspunkt i dette ble respondentene bedt om å oppgi hvorvidt de eksporterer til Asia i dag, og om eksport til Asia er en del av bedriftens strategi og/eller fokus. Dette er illustrert i Figur 3-13 A.

Figur 3-13. Andel bedrifter som eksporterer til Asia i dag, og som har eksport til Asia som en del av bedriftens strategi/fokus. N=55. Kilde: Intervjuer og spørreundersøkelse, Menon Economics 2020



Nærmere 60 prosent av bedriftene oppgir at i dag eksporterer til Asia. Vi finner at en tilnærmet tilsvarende andel oppgir at eksport til Asia er en del av bedriftens strategi og/eller fokus. Et flertall av de som oppgir at de eksporterer til Asia i dag, har naturlig nok dette som et fokus eller inkludert i virksomhetens strategi. Dette understreker at det er et stort fokus på det asiatiske markedet blant eksportrettede næringer i Møre og Romsdal. I overkant av 15 prosent av bedriftene som eksporterer til Asia i dag, svarte imidlertid at økt eksport til Asia ikke er en del av bedriftens strategi/fokus. Dette er illustrert i Tabell 3-1.

Tabell 3-1. Krysstabell som viser om økt eksport er en del av bedriftens strategi basert på om de eksporterer til Asia i dag eller ei. Kilde: Intervjuer og spørreundersøkelse, Menon Economics 2020

		Er økt eksport en del av virksomhetens strategi/fokus?	
		Ja	Nei
Eksporterer virksomheten du representerer til Asia i dag?	Ja	27	5
	Nei	5	17

Noen av de som oppgir at eksport til Asia ikke er en del av bedriftens videre strategi, til tross for at de eksporterer til Asia i dag, informerte blant annet om at dette har bakgrunn i at kunder er opptatt av eksempelvis kortreist

mat, slik at de i større grad fokuserer på det europeiske markedet. Andre oppgir at de allerede eksporterer mye til Asia, og fokuserer nå på andre land/kontinenter for å ha en mer balansert portefølje. Som vist i tabellen over, er det også noen bedrifter som ikke eksporterer til Asia i dag og som ikke har det som en del av deres videre strategi. Bedriftene trekker fram at årsaken til dette er at de ikke leverer produkter tilpasset dette området, eksempelvis at de leverer ulike tjenester hvor asiatiske land er mer konkurransedyktige på pris, at de har en regional strategi og fokuserer på hjemmemarkedet og at de mener det europeiske markedet er stort nok.

I forlengelsen av dette ble også respondentene bedt om å utdype hvorvidt de opplevde det mer utfordrende i dag enn for fem til ti år siden å vinne markedsandeler i Europa. Flere bedrifter bekreftet dette. Dette gjelder spesielt virksomheter innen petroleumsnæringen, maritim sektor og sjømatindustrien. Vi finner ikke noen tydelige forskjeller mellom bransjene på dette funnet.

Når markedene blir flere og lenger unna, øker normalt inngangsbarrierene i markedet, for eksempel i form av større ressursinnsats for å etablere og vedlikeholde relasjoner og nettverk, større kostnader knyttet til markedskunnskap (*intelligence*) og større kostnader til distribusjon og salg. Da vil det være en fordel å være et stort selskap, enten med stor skala i kjerneproduktet (*economies of scale*) eller et bredt produktspekter (*economies of scope*). I undersøkelsen svarer 28 prosent av eksportbedriftene at de ikke klarer å ta ut salgspotensialet fordi de mangler et distribusjons- og salgsnettverk i de internasjonale markedene. Blant bedriftene som har eksport til Asia, er denne andelen 37 prosent, mens den kun er 17 prosent blant bedriftene som ikke eksporterer til Asia. Det indikerer at bedriftene opplever utfordringer knyttet til distribusjon og salg som større i asiatiske markeder enn i nærmarkeder. I tillegg oppleves manglende tilgang på distribusjons- og salgskanaler som en større utfordring blant bedriftene som er norskeid enn blant bedriftene som er del av et internasjonalt konsern (henholdsvis 30 og 20 prosent).

3.4. Sentralisering og tilgang på arbeidskraft

Sentralisering av bosetting innebærer en konsentrasjon av befolkningen til et begrenset antall byer og tettsteder. En slik sentralisering får konsekvenser for de økonomiske aktivitetene, kulturell virksomhet og politisk makt i områder som opplever fraflytting. Sentralisering kan både skje innad i en region, ved at man opplever flytting vekk fra distriktene og inn i større byer/tettsteder, og i landet som helhet, ved at man flytter fra mindre til større regioner. I Norge har en slik sentralisering foregått i lang tid, og spesielt i de siste tiårene.

SSB utarbeider regionale befolkningsframskrivninger frem mot 2050. Ifølge hovedalternativet til SSB vil Norges befolkning samlet sett vokse med 11 prosent frem mot 2050. Samtidig viser framskrivningene at Norges befolkning stadig vil bli eldre. Dette er et viktig poeng ettersom det viser at utviklingen i størrelsen på befolkningen ikke vil være proporsjonal med utviklingen i størrelsen på arbeidsstyrken i Norge. I tillegg viser denne framskrivningen at veksten vil være svært ujevnt fordelt geografisk. Ifølge disse befolkningsframskrivningene er det spesielt unge som flytter fra mindre sentraliserte områder til byene. Dette vil føre til at fødselstallene vil gå kraftig ned i disse områdene og samlet vil mange distriktskommuner derfor oppleve en dobbelt negativ utvikling. Selv om nettoinnvandringen forventes å være positiv i alle Norges kommuner i perioden frem mot 2050, vil ikke denne veksten være sterk nok til å forhindre befolkningsnedgang i de minst sentrale kommunene. Sentralisering har og vil fortsette å ha innvirkning på de lokale arbeidsmarkedene i Norge.

Sentralisering har innvirkning på de andre trendene vi har identifisert. Dette trekkes blant annet frem i Distriktsmeldingen «*Levende lokalsamfunn for fremtiden*».⁴⁶ Ifølge Distriktsmeldingen påvirker

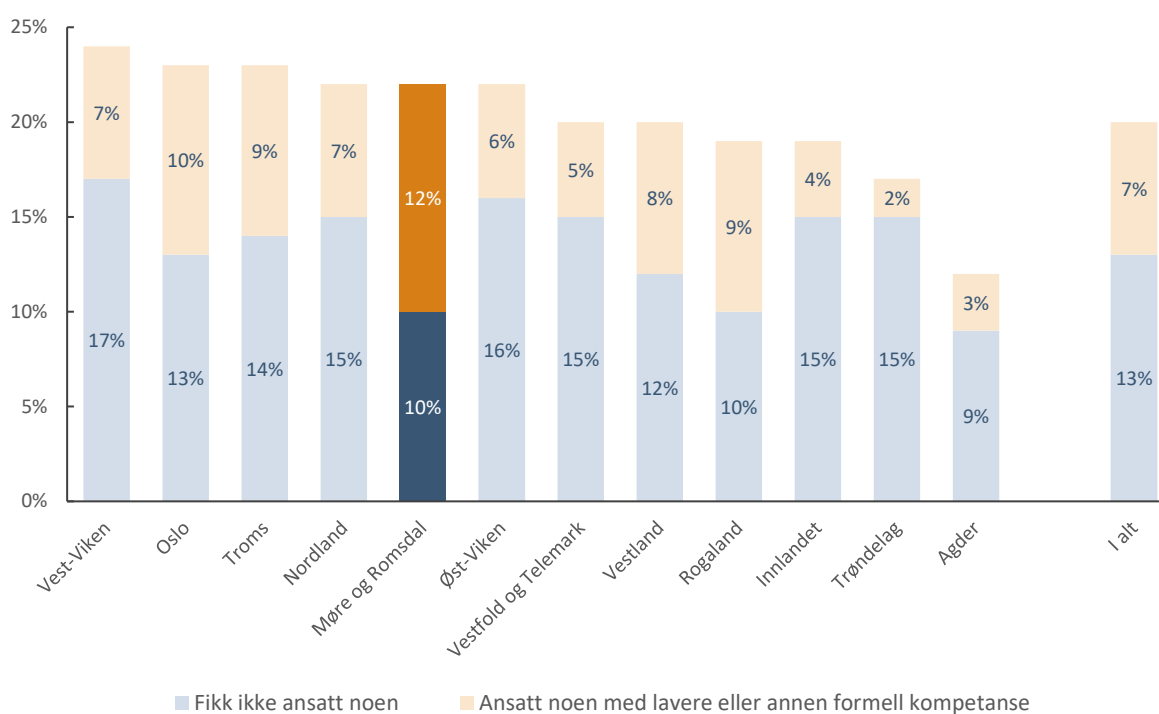
⁴⁶ Kommunal- og moderniseringsutvalget (2019). *Levende lokalsamfunn for fremtiden – Distriktsmeldingen. Meld. St. 5 (2019-2020)*

teknologiutvikling og klimautfordringer hele samfunnet – og arbeidslivet må bli grønnere, smartere og mer nyskapende. Norges naturressurser ligger spredt i hele landet, som danner grunnlag for aktivitet og utvikling lokalt og regionalt. For å sikre at man utnytter ressursene på en bærekraftig måte, som gir grunnlag for lønnsomme arbeidsplasser, er man avhengig av å sikre omstillingsevnen i *hele* landet.

Tilgang på relevant arbeidskraft og kompetanse

Det er allerede i dag utfordringer for arbeidsgivere å skaffe arbeidstakere med relevant og god nok kompetanse – og holde på denne kompetansen. Eksempelvis svarte 61 prosent av bedriftene i NHOs kompetansebarometer for 2019 at de har et udekket behov for kompetanse.⁴⁷ I bedriftsundersøkelsen NAV gjennomfører oppgir 20 prosent av virksomhetene at de har mislyktes i å rekruttere arbeidskraft, eller har måttet ansette noen med annen eller lavere formell kompetanse enn det man søkte etter, jf. figuren under.⁴⁸

Figur 3-14. Andel virksomheter som har mislyktes i å rekruttere arbeidskraft eller har måttet ansette noen med annen eller lavere formell kompetanse enn man søkte etter, etter region/fylke. Kilde: NAVs bedriftsundersøkelse 2019



Det er store regionale forskjeller i rekruttering. Sentralisering har en stor betydning for lokale arbeidsmarkeder, spesielt i mindre sentraliserte områder. Ifølge Kompetansebehovsutvalget, som har utarbeidet tre offentlige utredninger (NOU) for Kunnskapsdepartementet, kan dette henge sammen med små arbeidsmarkeder, begrenset mobilitet og at potensielle kandidater ikke søker en stilling på grunn av små fagmiljøer.⁴⁹

Ifølge den tidligere nevnte Distriktsmeldingen er fagskolene avgjørende for å nå målet om at flere skal kvalifiseres til nåværende og fremtidens jobber i distriktene, samt øke kompetansen hos voksne arbeidstakere.⁵⁰ Ifølge NHOs kompetansebarometer melder 52 prosent av bedriftene at de i løpet av de neste fem årene får et større behov

⁴⁷ NIFU (2019). NHOs kompetansebarometer 2019. Rapport 2019:16

⁴⁸ <https://www.nav.no/no/nav-og-samfunn/kunnskap/analyser-fra-nav/arbeid-og-velferd/navs-bedriftsundersokelse-2019>

⁴⁹ NOU 2019: 2 (2019). Fremtidige kompetansebehov II. Utfordringer for kompetansepolitikken.

⁵⁰ Kommunal- og moderniseringsutvalget (2019). Levende lokalsamfunn for fremtiden – Distriktsmeldingen. Meld. St. 5 (2019-2020)

for fagskoleutdannede.⁵¹ Dette er en større andel enn for andre utdanningsnivåer som master og bachelor. Utdanningstilbudet i fagskolene utvikles i nært samarbeid med arbeidslivet, og gjør at man kan innrette utdanningene med hensyn til kompetansebehovet i næringslivet.

Kompetansebehovsutvalget fremhever også betydningen yrkesfaglig kompetanse har for innovasjon i næringslivet.⁵² Dette på bakgrunn av at mye av læringen i et kompetansesamfunn, som Norge er, skjer gjennom blant annet samhandling mellom ulike typer kompetanse og derav ulike utdanningsgrupper. Ifølge utvalget er det en økende erkjennelse blant næringsaktører at dette ikke gjelder bare akademisk kompetanse, men spesielt yrkesfaglig kompetanse.

Lav tilgang på relevant arbeidskraft og kompetanse svekker ikke bare bedriftenes muligheter for vekst og omstilling, men vil og ha innvirkning på de økonomiske forutsetningene i et lokalsamfunn. Sistnevnte innebærer at rekrutteringsutfordringer kan gjøre det vanskeligere for kommuner å tilby velferdstjenester som innfrir innbyggernes behov og krav – og kan sees på som en selvforsterkende effekt.

Samlet sett vil denne trenden skape store utfordringer i Norge i årene fremover, ettersom SSBs regionale framskrivninger forventer en befolkningsnedgang i mindre sentrale områder i Norge frem mot 2050, samt det oppleves som utfordrende i dag å rekruttere relevant arbeidskraft.

Betydning for Møre og Romsdal

Møre og Romsdal er Norges tredje minste fylke målt etter befolkningsstørrelse. Alle fylkets kommuner kategoriseres som mellomsentrale eller minst sentrale kommuner av SSB.⁵³ Ifølge SSBs regionale befolkningsframskrivninger vil fylket oppleve en befolkningsvekst på 4,6 prosent i perioden fra 2020 til 2050. Den forventede befolkningsveksten for Norge vil, som nevnt, være på 11 prosent. Dersom vi sammenligner Møre og Romsdal med andre fylker, finner vi at fylket vil ha en tilsvarende vekst som Innlandet. Derimot vil Møre og Romsdal ha en høyere vekst enn fylkene i Nord-Norge. De regionale befolkningsframskrivningene viser at et flertall av kommunene i Møre og Romsdal vil i perioden frem mot 2050 oppleve (innenlands) fraflytting. I kunnskapsgrunnlaget til Møre og Romsdal fylkeskommune sin regionale planstrategi og fylkesplan 2021-2024 trekkes sentralisering frem – både på nasjonalt nivå og internt i fylket. Samlet vil dette skape utfordringer for næringslivet i Møre og Romsdal i fremtiden, knyttet til tilgang på arbeidskraft i de lokale arbeidsmarkedene.

Når størrelsen på arbeidsstyrken faller er det ikke bare den samlede tilgangen på arbeidskraft som kan skape problemer. Dersom arbeidsstyrken blir mindre er det og større risiko for at den arbeidskraften som er tilgjengelig ikke har den relevante kompetansen. I spørreundersøkelsen gjennomført i forbindelse med denne studien ble dette undersøkt nærmere. Resultatene er illustrert i Figur 3-15.

⁵¹ NIFU (2019). *NHOs kompetansebarometer 2019. Rapport 2019:16*

⁵² NOU 2020: 2 (2020). *Fremtidig kompetansebehov III. Læring og kompetanse i alle ledd.*

⁵³ SSBs sentralitetsindeks består av seks klasser av sentralitet, fra mest sentrale kommuner (nivå 1) til minst sentrale kommuner (nivå 6). Alle kommunene i fylket er kategorisert som nivå 4 (mellomsentrale kommuner 2), nivå 5 (nest-minst sentrale kommuner) eller nivå 6 – bortsett fra Ålesund kommune som er nivå 3 (mellomsentrale kommuner 1).

Figur 3-15: Andel som opplever mangel på arbeidskraft med relevant kompetanse, og har satt i gang tiltak for å sikre relevant kompetanse. Kilde: Intervjuer og spørreundersøkelse, Menon Economics 2020

A: Mangel på arbeidskraft med relevant kompetanse. =54 B: Satt i gang tiltak for å sikre relevant kompetanse. N=55



Vi finner at nærmere 60 prosent av respondentene opplever mangel på arbeidskraft med relevant kompetanse, som vist i Figur 3-15A. Dette samsvarer med funnene fra NHOs kompetansebarometer på landsbasis. Innspill fra intervjuene peker på at dette i stor grad handler om arbeidskraft med teknisk og IT-kompetanse, samt faglærte. Sistnevnte har ifølge et intervjuobjekt blitt en større utfordring de siste årene, ettersom tilgang på fagarbeidere fra spesielt Øst-Europa har falt dramatisk.

I forlengelsen av dette ble respondentene bedt om å oppgi hvorvidt de har satt i gang tiltak for å sikre seg relevant kompetanse. Dette er illustrert i Figur 3-15B over. Over 65 prosent av respondentene oppgir at bedriftene de representerer har selv satt i gang tiltak. Vi finner at det er i stor grad de som oppgir at de i dag mangler arbeidskraft med relevant kompetanse som har satt i gang tiltak. Dette er illustrert i Tabell 3-2.

Tabell 3-2. Oversikt over bedrifter som har satt i gang tiltak for å sikre seg riktig kompetanse basert på om de opplever at det er mangel på arbeidskraft med relevant kompetanse i regionen. Kilde: Menon Economics

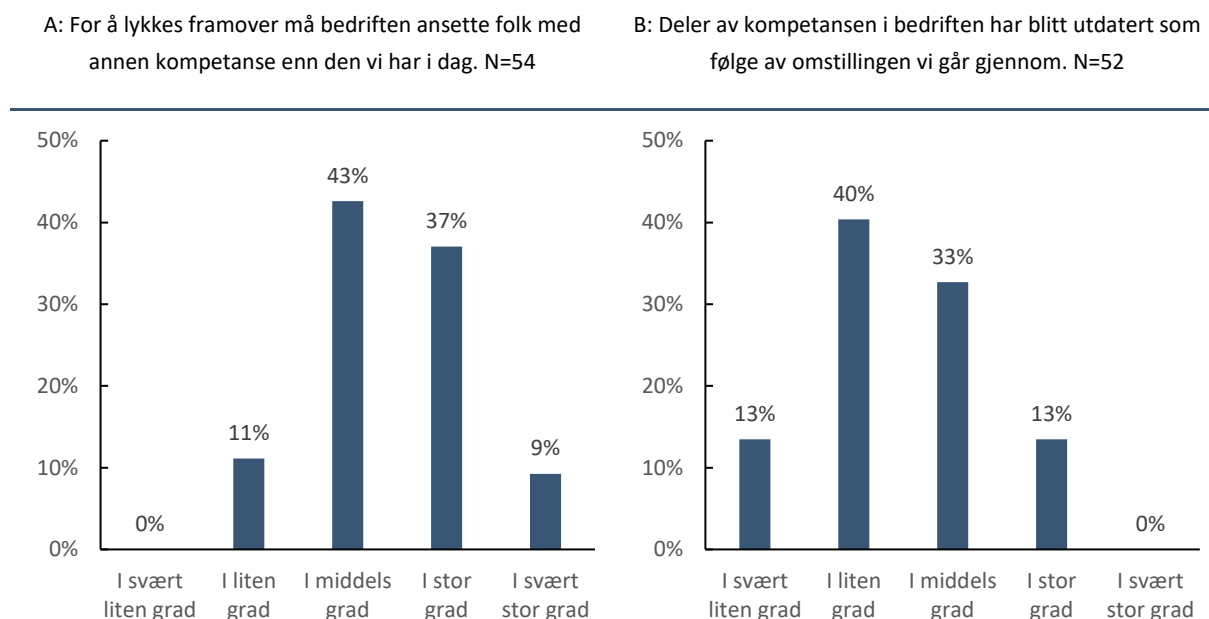
	Har virksomheten du representerer satt i gang tiltak for å sikre tilgang på riktig kompetanse?		
		Ja	Nei
Opplever din bedrift at det er mangel på arbeidskraft med relevant kompetanse i regionen?	Ja	26	6
	Nei	11	12

I intervjuene trekkes det frem tiltak knyttet til kompetanseheving blant egne ansatte, etablering av kontorsted nær større byer i regionen, fleksibilitet i arbeidssted slik at ansatte kan jobbe hjemmefra i perioder og samarbeid med utdanningsinstitusjoner. Et intervjuobjekt fremhevet at de har investert i infrastrukturelle forhold, som bolig og treningsrom, slik at de ansatte har et tilbud i tettstedet etter arbeidstid. Et flertall av disse tiltakene omhandler overordnet utfordringer knyttet til at virksomhetene er lokalisert i mindre sentrale områder. Enkelte aktører oppgir i intervjuene at de har (delvis) lykkes med sine tiltak. Eksempelvis har en bedrift som tidligere opplevde mangel på arbeidskraft med programmerings- og IT-kompetanse, klart å lage et teknologisk miljø som nå oppleves som attraktivt for arbeidssøkere. Tilbakemeldingene fra intervjuene indikerer at denne utfordringen er høyt på dagsordenen til bedriftene og at man gjør en betydelig innsats for å sikre seg relevant kompetanse.

I tillegg ble virksomhetene spurt hvordan de ser på dette fremover. Nærmere 50 prosent av respondentene oppgir at de tror de i stor og i svært stor grad må ansette folk med annen kompetanse enn det de har i dag for å

lykkes. Dette er illustrert i Figur 3-16A under. Disse respondentene representerer alle de seks eksportnæringene vi ser på i denne studien.

Figur 3-16: Andel virksomheter som er enig i følgende påstander om fremtidig kompetanse. Kilde: Menon Economics



Derimot er det færre som oppgir at deler av kompetansen i bedriften har blitt utdatert som følge av omstillingen man går gjennom, som vist i Figur 3-16B. Respondentene som oppgir at deler av kompetansen i bedriften i stor grad har blitt utdatert som følge av omstillingen representerer maritim næring, petroleumsnæringen og reiseliv. Menon viser i sin rapport om omstilling i petroleumssektoren⁵⁴ at kompetansen fra olje- og gassmarkedet er viktig for å vokse i andre fornybare markeder, eksempelvis innen havvind og subsea mining. Her blir det vist til at omstillingen har ført og vil føre til noe endret kompetansebehov, men at bedriftene besitter mye av denne kompetansen internt. Dette samsvarer med funnene i intervjuene i denne analysen. Virksomhetene opplever ikke at kompetansen deres nåværende arbeidsstyrke besitter er irrelevant, men at de behøver ytterligere kompetanse inn mot nye områder. Innspill fra intervjuene peker på at de vil tilegne seg denne ytterligere kompetansen både gjennom kompetanseutvikling blant eksisterende ansatte og nyansettelser. Her trekkes det spesielt frem ansettelser med IT-kompetanse i driftsavdelinger.

Tidligere i rapporten ble det fremhevet at Norge har gode forutsetninger for økt automatisering i eksportnæringene, på bakgrunn av at landet har en av verdens høyest utdannede arbeidsstyrker.⁵⁵ Derimot er Møre og Romsdal blant fylkene i Norge som har en lavere andel høyskole- og universitetsutdannet arbeidsstyrke.⁵⁶ Det kan derfor stilles spørsmål om næringslivet i Møre og Romsdal er like godt skodd som andre fylker i møte med økt automatisering. På den andre side konkurrerer Møre og Romsdals eksportbedrifter i hovedsak mot utenlandske konkurrenter og det relativt lave utdanningsnivå i et nasjonal perspektiv er trolig et høyt nivå i møtet med konkurrenter fra andre land. I tillegg er fagskoleutdanningen vanligere i Møre og Romsdal enn resten av Norge.⁵⁷ Dette er relevant ettersom Kompetansebehovsutvalget, som nevnt, trekker frem i sin

⁵⁴ Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020

⁵⁵ Se kapittel 3.2.

⁵⁶ SSB

⁵⁷ Møre og Romsdal fylkeskommune (2019). Utfordringer og muligheter for Møre og Romsdal mot 2030. Kunnskapsgrunnlag til Regionalt planstrategi og fylkesplan 2021-2024.

siste rapport at samhandling mellom akademisk og yrkesfaglig kompetanse legger til rette for innovasjon.⁵⁸ Det vil altså være behov for en kombinasjon av høyere utdanning og yrkesfaglig kompetanse. Imidlertid viser analyser at kompetansegapet i arbeidslivet vil øke fremover, spesielt i næringer som etterspør fagarbeidere og yrkesfaglig kompetanse.⁵⁹

⁵⁸ NOU 2020: 2 (2020). *Fremtidig kompetansebehov III. Læring og kompetanse i alle ledd.*

⁵⁹ Cappelen mfl. (2018). *Framskrivinger av arbeidsstyrken og sysselsettingen etter utdanning mot 2035; Samfunnsøkonomisk analyse (2019). Endringer i kompetansesammensetningen i arbeidslivet mot 2040.*

4. Politiske rammevilkår

Konkurransen til eksportbedriftene i Møre og Romsdal er avhengig av gode og forutsigbare rammebetingelser. Utviklingsmuligheter påvirkes av rammene som er gitt av myndigheter på ulike nivåer. Rammevilkårene kan begrense bedrifters muligheter, men deres primære formål er å bidra til langsiktig verdiskaping, i form av å finansiere kunnskaps- og teknologiutvikling, få markeder til å fungere effektivt, beskytte klima og miljø og å finansiere velferdssamfunnet. På internasjonalt nivå er EØS-avtalen Norges desidert viktigste handelsavtale, ettersom opp mot 80 prosent av Norges fastlandseksport går til EU-land. En viktig utvikling i EØS-avtalen er den nye, grønne vekststrategi, ofte omtalt som European Green Deal. Ambisjonen til EU er å redusere utslipp av klimagasser i 2030 med minst 50 prosent, sammenlignet med 1990-nivåene og føringer som blir lagt for å nå målet vil ha stor betydning for norske eksportnæringer. Et nylig eksempel på dette er at i EUs nye «taksonomi for bærekraftig finans» blir vannkraft ikke klassifisert som like grønn som sol- og vindkraft. Dette kan få stor betydning for investeringer i vannkraft og potensielt også for brukere av vannkraft som eksempelvis prosessindustrien. Veksten i norsk eksport over de siste 15 årene har primært kommet fra land utenfor EØS-avtalen. Det betyr at bedrifter og fylkeskommunen må holde seg oppdatert på endringer i handelsrelasjoner med land utenfor EØS og gjøre sine preferanser og ønsker klare for nasjonale myndigheter. I tillegg til internasjonale avtaler er det nasjonale myndigheter som utformer skatte- og avgiftssystemet, reguleringer, utdanning og forskning, samferdsel og en rekke andre politikkområder som i større eller mindre grad påvirker bedriftene. De fleste virkemidler for innovasjon, vekst og eksport ligger også på nasjonalt nivå. På regionalt nivå har fylkeskommunene ansvar for næringsvirkemidler som skal styrke næringsmiljøene og bidra til smart spesialisering. Fylkeskommunene har også ansvar for samferdsel og infrastruktur i region og for utdanning på videregående og fagskolenivå. Fylkeskommunen kan også påvirke forskning og høyere utdanning, både gjennom egne forskningsbevilgninger og campusutvikling. I tillegg har kommunene ansvar for reguleringsplaner som bestemmer hva slags næringsvirksomhet som er tillatt, hvor den kan utføres, samt tilgang på tomter til boligformål. Det siste kan være avgjørende for bedrifters tilgang på arbeidskraft.

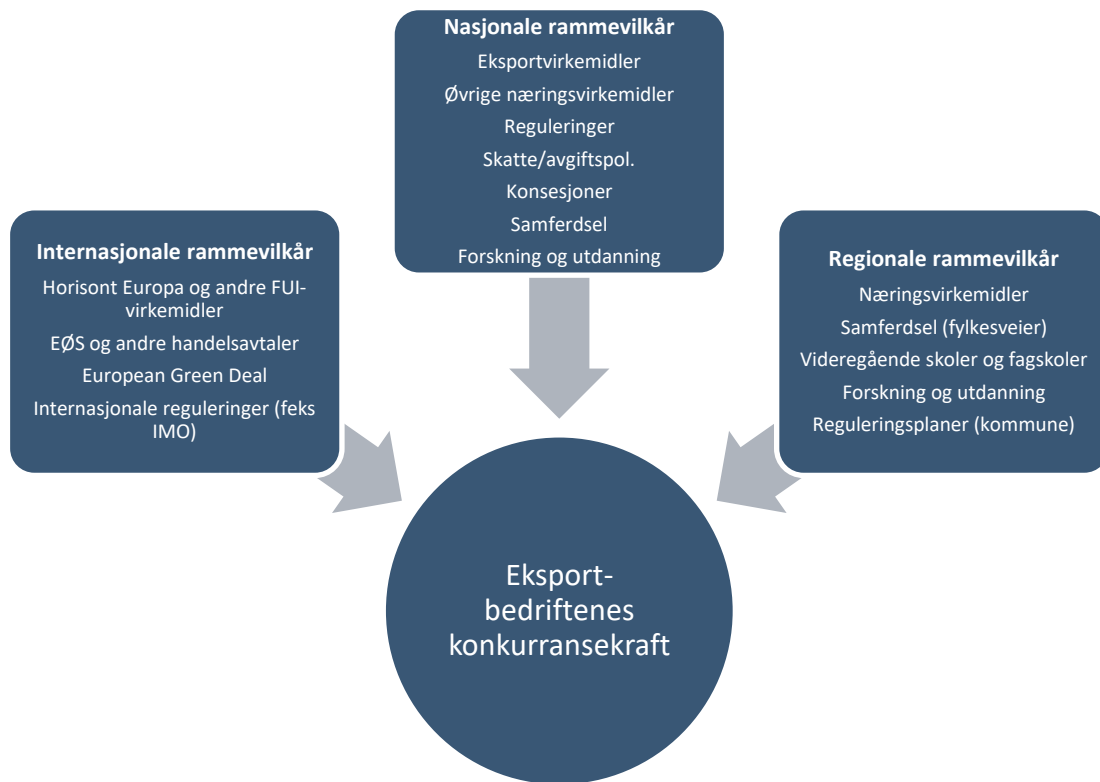
4.1. Eksportnæringenes rammevilkår

Møre og Romsdals eksportbedrifter opererer på globale markeder der regelverket i hovedsak er styrt av EØS-avtalen, handelsavtaler med tredje land og regelverk fra WTO. Til sammen utgjør disse handelsavtalene rammevilkårene for handelen. Samtidig bestemmer nasjonale myndigheter skatt og regulering, mens regionale myndigheter har ansvar for samferdsel og infrastruktur i en region og for utdanning på videregående og fagskolenivå, samt deler av samarbeidet med forskning og utdanningsinstitusjoner.

I tillegg har eksportnæringene selv organisasjoner og aktører som bidrar til å styrke deres konkurranseevne – i form av innovasjonsselskaper, klynger, bransjefora og destinasjonsselskaper (reiseliv). Nasjonale og regionale myndigheter bidrar til å etablere og vedlikeholde denne organisatoriske infrastrukturen, dels gjennom programmer som klyngeprogrammet, katapultordningen og inkubatorordningen, og dels gjennom direkte støtte, for eksempel fra fylkeskommunene.

Norge må i hovedsak tilpasse seg utviklingen i europeisk og annen internasjonal politikktutforming, selv om vi har en viss påvirkningsmulighet gjennom samarbeidsorganer og avtaleverk. På samme måte må regionale myndigheter i hovedsak tilpasse seg nasjonale rammer. Det er derfor viktig å skille mellom politiske rammer og virkemidler fylkeskommunen selv har kontroll over og hvilke man må tilpasse seg til.

Figur 4-1: Internasjonale, nasjonale og regionale rammevilkår som omgir og styrer bedrifters handlingsrom



4.2. Internasjonale rammevilkår

Norge er en liten åpen økonomi, der en relativ stor andel av produksjonen går til eksport. I tillegg inngår norske bedrifter i økende grad i internasjonale verdikjeder, og utenlandske investeringer i norske bedrifter er høyere enn tidligere. For en liten åpen økonomi betyr det at det som skjer politisk på den internasjonale handelssenen har stor betydning for muligheten til norske bedrifter. Mer spesifikt avhenger konkurranseevnen til bedriftene som opererer i det internasjonale markedet av rammevilkår og reguleringer vedtatt i internasjonale fora og organisasjoner. For at norske bedrifter skal opprettholde sin posisjon i det internasjonale markedet er det nødvendig med internasjonalt konkurransedyktige rammevilkår. I Regjeringens handlingsplan for eksport er det nevnt at et velfungerende og forutsigbart handelsregelverk er av stor betydning for norsk næringsliv.

Trender i europeisk næringspolitikk – betydningen for norske eksportnæringer

I desember 2019 la Europakommisjonen frem EUs nye, grønne vekststrategi, ofte omtalt som European Green Deal (EGD). Ambisjonen til EU er å redusere utslipp av klimagasser i 2030 med minst 50 og helst 55 prosent, sammenlignet med 1990-nivåene. Dette er på høyde med Norges uttalte ambisjoner. Ambisjonene til EU skal realiseres gjennom å utforme et sett med dypt transformativt retningslinjer og handlingspunkter som skal bidra til at hele samfunnet bidrar til klimagassreduksjon og vekst.⁶⁰ EU er Norges desidert viktigste handelspartner og rundt tre fjerdedeler av norsk fastlandseksport går til det indre marked. Endringer i rammevilkår som følger av prosessene som nå er igangsatt vil med andre ord ha avgjørende påvirkning på norsk næringsliv.

⁶⁰ Prosess21 (2020). Innspill fra Prosess21 til arbeidet med meldingen om oppfyllelse av klimamål for 2030.

Den nye industripolitikken som strategien legger opp til innebærer en fundamental endring. Blant annet innebærer strategien at EU i stor grad går fra streng næringsnøytralitet til mer aktiv målrettet sektorpolitikk, samt et betydelig fokus på å legge til rette for en sirkulær økonomi. EUs nye strategi utfordrer med andre ord den norske politikken fokus på næringsnøytralitet, men gir samtidig betydelige vekstmuligheter. Vekstmulighetene vil imidlertid avhenge av hvordan den nye politikken rent praktisk utformes, vår evne til å påvirke denne utviklingen, samt, ikke minst, vår evne til å tidlig tilpasse strategier og investeringer til endrede konkurransevilkår.

EGD har et bredt og overordnet nedslagsfelt, og parallelt med dette arbeidet har det kommet flere domenespesifikke meldinger som følger opp og tar inn målsetningene og rammene fra EGD. Industristrategien «*A New Industrial Strategy for Europe*» er et eksempel på dette. Den inneholder konkrete målsetninger svært relevant for prosessindustri og verft, og en konkretisering av arbeidet med sirkulær økonomi.⁶¹ Arbeidsgruppen for energiintensive industri, «High Level Group on Energy Intensive Industries», har også publisert en strategi som skal sikre at europeisk energiintensiv industri blir karbon-nøytral og sirkulær innen 2050.⁶² Det er i tillegg laget nye strategier på sirkulær økonomi⁶³, energisystemer⁶⁴ og grønn finansiering⁶⁵ som særlig vil ha implikasjoner for prosessindustrien.

En nylig utvikling av stor betydning for norsk industri er at EU ikke har inkludert vannkraft som «grønn energi» i den såkalte «taksonomi for bærekraftig finans». Taksonomiens behandling av olje og gass er streng. Det er innført et eksklusjonsprinsipp ovenfor alle fossile energikilder. Dette innebærer at alle direkte olje og gass-investeringer og -prosjekter ikke vurderes som bærekraftige. I tillegg er alle økonomiske aktiviteter som også indirekte bidrar til olje og gass-prosjekter ekskludert. På kort sikt kan det få betydning for finansieringskostnaden for utbygging av vannkraft, fordi både signaleffekt og potensielle regulatoriske tiltak tilsier at investorer på marginen vil bevege seg mot investeringer i andre fornybar kraftkilder, som sol- og vindenergi. Det er usikkert hva klassifiseringen vil bety på lengre sikt for eksempelvis den norske prosessindustri. Dersom klassifiseringen vedtas i et bredere lovverk i forbindelse med EGD er det risiko for at prosessindustrien mister et av sine fortrinn i den grønne omstilling som en av de få industrier som allerede bruker kraft fra lavutslippkilder. Det er viktig at norske politikere på EU-nivå argumenterer for viktigheten av at vannkraft kategoriseres som grønn, og dersom dette ikke lykkes, at det ikke kommer en karbonpris på vannkraft som en innsatsfaktor.

Global handelspolitikk utenfor Europa

Selv om EU er Norges absolutt viktigste handelspartner, vokser andre regioner i relativ viktighet. Således er eksporten til Asia vokst med 50 prosent siden 2011, mens eksporten til Europa i 2019 lå på samme nivå som den gjorde i 2011. I all hovedsak er det reglene til Verdens handelsorganisasjon (WTO) som danner rammene for handelen med land utenfor det indre markedet. I WTO er målet å sikre forutsigbare regler og sikre at det er enklest mulig å handle på tvers av landegrensene. Et slikt internasjonalt samarbeid er ekstra viktig for Norge, som har liten mulighet for direkte å påvirke handelsmønstre og regler med enkeltland.

Store deler av den norske eksporten som ikke er regulert av regler for det indre markedet er salg av maritimt utstyr og sjømat til Asia og til Nord-Amerika. Det kan være lett å tenke at den globale etterspørselen automatisk flytter til den som tilbyr det beste produktet til den beste prisen. Dette er i mindre grad tilfellet for norske

⁶¹ (European Commission, 2020)

⁶² (High-Level Group on Energy-Intensive Industries, 2019)

⁶³ (European Commission, 2020)

⁶⁴ (European Commission, 2020)

⁶⁵ (European Commission, 2020)

produsenter når man kommer ut av Europa. Her møter man handelsbarrierer som toll, avgifter, juss, ulike krav til produktspesifikasjoner, til finansering, hygiene, samt ulike IP-krav (lover om opphavsrett til åndsverk). Barrierene gjelder særlig innen handel med tjenester, som i mye mindre grad handles på tvers av landegrensler.

Den internasjonale handelen har i utgangspunktet hatt en rekke vanskelige år, der populisme og proteksjonisme har gjort internasjonal handel vanskeligere. Dette har blant annet vært drevet av Trump-administrasjonens tollsatser på Kina, Canada og Europa. Videre har også USA og andre land nektet å nominere dommere til den såkalte *Appellate Body* som inneholder tvisteløsninger i store handelspolitiske spørsmål i WTO. Det betyr at det har vært nær total lammelse i WTO-systemets viktigste spørsmål. På den andre siden har EU likevel evnet å inngå viktige handelsavtaler med Canada, Japan og Mercosur⁶⁶, som har bidratt til å skape noen av verdens største frihandelsområder.

Bedriftene vi har intervjuet i forbindelse med denne studien er enige i viktigheten av de internasjonale rammevilkårene for handel utenfor Europa. WTO er en av organisasjonene som blir trukket fram som viktig for å påvirke rammevilkår og konkurransevne til bedrifter. Det er særlig bedrifter innen sjømatnæringen som trekker fram viktigheten av gode handelsavtaler. Flere av bedriftene fremhever at det hadde vært fordelaktig for Norge å kunne eksportere flere foredlede fiskeprodukter. Dette er imidlertid vanskelig innen eksisterende handelsavtaler og mange av slike foredlede norske produkter har høyere toll enn fersk og fryst fisk og er på nåværende tidspunkt lite konkurransedyktige i det globale markedet. Den internasjonale sjøfartsorganisasjonen (IMO) blir også nevnt som en organisasjon hvor det er viktig for Norge å ha gjennomslagskraft, særlig av bedrifter innen maritim næring. Utenom dette, ble Petroleumstilsynet, Sjøfartsdirektoratet og de ulike klasse- og sertifiseringsselskapene også nevnt.

Samlet tilsier ovenstående at man i Norge som liten åpen økonomi er avhengig både innen- og utenfor Europa for å lykkes med å vokse i årene som kommer. Dette betyr at man fra politisk hold bør sikte på stabile og forutsigbare handelsavtaler, som gjør strategiske satsinger og investeringer mindre risikable. Det kan virke langt fra fylkeskommunen til den nasjonale politikk og videre til WTO og andre organisasjoner, der Norge i utgangspunkt er en mindre spiller. Norge har historie for å bokse over vektlassen sin i internasjonal politikk. Det betyr at man fra fylkeskommunen må forsøke å illustrere de muligheter og – kanskje enda viktigere – de barrierer fylkets eksportbedrifter møter i utlandet. Litteraturen på hvilke konkrete problemer eksportbedrifter møter er liten, og case-studier av både suksessfulle og mindre suksessfulle bedrifter som har ekspandert til Asia og Nord-Amerika ville danne et viktig kunnskapsgrunnlag for både bedrifter og nasjonale politikere og embetsverk.

4.3. Nasjonale rammevilkår og næringsrettede virkemidler

Mange politikkområder påvirker rammevilkårene for eksportbedrifter, for eksempel:

- Skatte- og avgiftspolitikken
- Konkurranseregulering
- Konesjoner i olje/gass, vannkraft og akvakultur
- Handelsavtaler
- Samferdsel
- Utdanning
- Arbeidsmarkedsregulering

⁶⁶ Mercosur er et frihandelssamarbeid mellom Argentina, Brasil, Uruguay og Paraguay

Alle disse politikkområdene påvirker næringslivets forutsetninger for innovasjon, produktivitet og internasjonal konkurranseevne. For eksempel vil både grunn- og videreutdanning påvirke bedrifters tilgang på kompetanse, og dermed evnen til å ta i bruk ny teknologi fra forskningsprosjekter. Handelsavtaler vil påvirke bedrifters mulighet til å nå ut i internasjonale markeder med sine innovasjoner, og miljøavgifter vil påvirke hva slags innovasjonsprosjekter bedrifter og kunnskapsaktører vil satse på. Summen av politikkområdene som påvirker næringslivets utvikling kalles gjerne den **store** (brede) næringspolitikken.

De **næringsrettede virkemidlene** kalles gjerne den **lille** (smale) næringspolitikken. Med næringsrettede virkemidler mener vi tilskudd, lån, garantier, egenkapital, rådgivning og kompetansetiltak som er innrettet mot innovasjon og bedriftsutvikling. Virkemidlene forvaltes av en rekke nasjonale og regionale aktører, som Forskningsrådet, Innovasjon Norge, Siva, Enova, Regionale forskningsfond, Eksportkreditt/GIEK, samt investeringselskapene Investinor og Nysnø.

Målet med de næringsrettede virkemidlene er å gi størst mulig bidrag til nasjonal verdiskaping innenfor bærekraftige rammer. Figuren nedenfor illustrerer sammenhengene mellom virkemidler og verdiskaping. Virkemiddelaktørene disponerer fem generiske virkemiddeltyper som benyttes til å **utløse, forsterke og akselerere verdiøkende aktiviteter hos bedrifter og kunnskapsaktører**. Aktivitetene skaper samfunnsøkonomisk verdi på to måter:

- Ved å utvikle ny kunnskap, teknologi, praksis og produkter som spres i økonomien og øker næringslivets produktivitet
- Ved å stimulere til etablering av nye bedrifter, samt skape vekst og internasjonalisering i nye og etablerte bedrifter – og derigjennom sikre full utnyttelse av ressursene i økonomien og økt produktivitet gjennom spesialiserings- og stordriftsfordeler

Figur 4-2. Fra virkemidler til verdiskaping – årsakssammenhenger i virkemiddelapparatet. Kilde: Menon Economics 2020



Det er viktig å se den lille og den store næringspolitikken i sammenheng, fordi de ulike politikkområdene både kan forsterke hverandre og fordi de kan være i konflikt med hverandre. For eksempel kan skatteinsentiver gjøre det mer attraktivt å investere i oppstartsbedrifter og bidra til å styrke tilgangen på risikokapital. Det kan enten forsterke effekten av virkemiddelapparatets egenkapitalinstrumenter eller redusere behovet for de samme instrumentene. SkatteFUNN, en rettighetsbasert FoU-ordning, kan sies å ligge i grenseflaten mellom den store og lille næringspolitikken. På den ene siden er det et skatteinsentiv forvaltet av Skatteetaten, på den andre siden et FoU-virkemiddel forvaltet av Forskningsrådet.

4.4. Regionale virkemidler for innovasjon og eksport

Det samlede virkemiddelapparatet forvalter om lag 25 milliarder kroner i årlige tilskuddsmidler, samt om lag 100 milliarder kroner i utestående lån og omtrent det samme i eksportgarantier.⁶⁷ Mellom 20 og 25 prosent av tilskuddsmidlene forvaltes regionalt.

I 2018 og 2019 var det en omfattende gjennomgang av det eksport- og næringsrettede virkemiddelapparatet i Norge.⁶⁸ I tilknytning til og i etterkant av disse er det satt i gang politiske prosesser for å videreutvikle det nasjonale og det regionale virkemiddelapparatet. Fylkeskommunene har fått oppdragsgiveransvaret for et bredere sett av virkemidler, GIEK og Eksportkreditt er besluttet sammenslått, og regjeringen har varslet en større integrasjon og strategisk innretning på eksportarbeidet. Disse endringer åpner nye muligheter for eksportnæringene i Møre og Romsdal.

En sentral del av arbeidsdelingen mellom det nasjonale og regionale nivået innebærer at fylkeskommunene skal bygge kapabiliteter og kapasitet i regionens næringsmiljøer for å mobilisere og kvalifisere til nasjonale (og internasjonale) virkemidler. Det kan for eksempel dreie seg om å anvende FORREGION og Bedriftsnettverk til å kvalifisere kunnskaps- og næringsmiljøer til Forskningsrådets programmer og til klyngeprogrammet. Det kan også dreie seg om å initiere og støtte prosjekter *utenfor* disse ordningene. For eksempel jobber mange fylkeskommuner med å tilrettelegge for klyngeutvikling i egen region, i form av å etablere møteplasser, finansiere forprosjekter og søknadsprosesser, og/eller gi brofinansiering for å sikre kontinuitet i klynger hvor kontraktsperioden i programmet har utløpt.

Det er samtidig viktig å understreke at eksportnæringenes rammevilkår handler om mer enn de direkte eksport- og innovasjonsrettede virkemidlene. Også samferdsel, utdanning og reguleringsplaner påvirker eksportnæringenes langsiktige konkurransekraft. Både vår spørreundersøkelse og tidligere analyser har vist at en av de store utfordringene for eksportbedriftene er å tiltrekke og beholde spesialisert kompetanse utenfra regionen.⁶⁹ Denne utfordringen påvirkes ikke bare av jobbmulighetene i eksportbedriftene isolert, men også av regionens attraktivitet for familier, som i mange tilfeller vil vurdere partnerens jobbmuligheter, barnehage- og skoletilbud, kulturtilbud og andre faktorer.

På regionalt nivå er forutsetningene spesielt gode for å se den store og lille næringspolitikken i sammenheng, både fordi fylkeskommunenes ansvarsområder er smalere enn statens og fordi regionene er mindre og følgelig mindre komplekse. Dette ser man blant annet i fylkeskommunenes planarbeid, hvor næringspolitikk er tett integrert med bosteds-, kompetanse- og samferdselspolitikken på en måte som øker samspill og integrasjon mellom den store og den lille næringspolitikken.

⁶⁷ Se Kartleggingsrapport - Gjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Deloitte/Menon, 2019.

⁶⁸ Se Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Helhetlig anbefaling om innretning og organisering av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Deloitte/Menon 2019; og Områdegjennomgang av næringsfremme i utlandet. PWC/OE 2019.

⁶⁹ Se Menon Economics (2020). Blue Maritime Global Performance Benchmark 2020. Menon-publikasjon nr. 107/2020.

5. Eksportbedriftens omstillingsevne

I denne studien har vi innhentet data fra 56 bedrifter omkring deres syn på viktige forutsetninger for omstillingen som Møre og Romsdals eksportbedrifter skal gjennomgå i årene som kommer. Det generelle bildet som kommer frem fra spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene er at fylkets eksportbedrifter er godt posisjonert til å møte både den grønne og den teknologiske utviklingen. Bedriftene oppgir at deres største konkurranseulempe er at internasjonale konkurrenter på grunn av lavere kostnader kan tilby lavere priser enn de norske bedriftene. Dette stiller ekstra store krav til at bedriftene i eksportnæringene må fortsette å utvikle og omstille seg, hvis de også skal være relevante på globale markeder i årene som kommer. Vi har spurt bedriftene om deres behov for data og markeds kunnskap; om samarbeidet med forsknings- og utdanningsinstitusjoner i regionen; deres internasjonale nettverk; og tilgangen på kapital. Innen disse fire områdene er det samlede bildet at dagens situasjon er tilfredsstillende for majoriteten av bedriftene. Samtidig er det viktig å understreke at dette i seg selv ikke garanterer suksess, men nærmere skal ses som et fundament som bør være på plass for å legge grunnlag for økt eksport. En faktor med potensial for forbedring som trekkes frem er at man ønsker å utbygge samarbeidet med forskningsinstitusjoner for å møte de teknologiske utviklingene som vil finne sted i årene som kommer. Samtidig peker deler av eksportbedriftene – hovedsakelig innen maritim og offshore – på at kapitaltilgangen er stram.

5.1. utfordringer i eksportmarkedene

Å etablere seg i nye markeder kan være utfordrende. Hvilke utfordringer bedrifter møter på vil eksempelvis avhenge av hvilken næring bedriftene er i, hvilke produkter og tjenester de tilbyr, samt hvor godt kjent de er i markedet. Sistnevnte gjelder både i forhold til hvilke relasjoner bedriften selv har i markedet, men også hvor godt kjent bedriften og bedriftens merkevare er blant potensielle kjøpere. Gjennom intervjuer og spørreundersøkelse har vi kartlagt hvilke utfordringer bedriftene i størst grad opplever, i møte med utenlandske konkurrenter i eksportmarkedene. Dette er illustrert i tabell 5-1.

Tabell 5-1: Andel av bedriftene som opplever følgende utfordringer i møte med utenlandske konkurrenter i eksportmarkedene. Flere svar mulig. (N=55)

Vi har høye kostnader og må dermed ta høyere priser enn (mange av) våre konkurrenter	71 %
Vi klarer ikke å ta ut salgspotensialet fordi vi mangler et distribusjons- og salgsnettverk i de internasjonale markedene	29 %
Betalingsviljen er lavere i eksportmarkeder enn i det norske markedet	25 %
Vi er lite kjent i markedet - kundene er skeptiske fordi de vet lite om oss	25 %
Vi sliter med å selge nyutviklede produkter fordi vi mangler tilstrekkelig "kundebevis" - referanser fra fornøyde kunder	15 %
Vi har for liten produksjonskapasitet til å kunne betjene store kunder	7 %
Vi har for smalt produktspekter - kundene ønsker leverandører som kan dekke en større del av deres behov	5 %
Den teknologiske utviklingen går så raskt at våre produkter raskt blir utdatert	2 %
Våre konkurrenter har ofte høyere kvalitet på produktene enn vi har	0 %

Som vist i tabellen over svarer 7 av 10 bedrifter at en av utfordringene de opplever i møte med utenlandske konkurrenter er at de har høye kostnader som fører til at de må ta høyere priser enn konkurrentene. Det er imidlertid bare en fjerdedel av bedriftene som mener at betalingsviljen er lavere i eksportmarkeder enn i det norske markedet. Det innebærer det ikke er mer attraktivt å betjene norske enn utenlandske kunder. Det blir ofte fremhevet at norske produkter og tjenester er dyrere, men at de derimot er av høy kvalitet. Dette gjenspeiles i bedriftenes svar, ettersom ingen oppgir at de opplever en utfordring ved at deres utenlandske konkurrenter har en høyere kvalitet på produktene de tilbyr.

En typisk utfordring når man etablerer seg i et nytt marked, eller introduserer et nytt produkt i et marked man allerede har penetrert, er at potensielle kunder mangler kjennskap til bedriften og/eller produktet. Dette bekreftes av bedriftene vi har vært i kontakt med, ved at en fjerdedel av bedriftene opplever at de er lite kjent i markedet, og at dermed kundene er skeptiske fordi de ikke har kjennskap til bedriften og/eller produktene som tilbys. Tilsvarende oppgir 15 prosent av bedriftene at de mangler tilstrekkelig «kundebevis», altså referanser fra fornøyde kunder, som gjør at de sliter med å selge nyutviklede produkter.

Videre sier 3 av 10 bedrifter at de ikke klarer å ta ut salgspotensialet fordi de mangler et distribusjons- og salgsnettverk i de internasjonale markedene. Imidlertid er det svært få som opplever at de har for liten produksjonskapasitet til å betjene store kunder, at de har for smalt produktspekter og at hastigheten på den teknologiske utviklingen gjør at produktene som tilbys raskt blir utdatert. Sistnevnte er et sentralt funn, dersom dette sees i sammenheng med trenden knyttet til smart teknologi, robotisering og automatisering.

Oppsummering og implikasjoner

Det er lite fylkeskommunen kan gjøre for å redusere bedriftenes kostnader direkte, men de kan bidra til økt kostnadseffektivitet, for eksempel gjennom å stimulere bedriftene til å ta i bruk smart teknologi, automatisering og robotisering. Fylkeskommunen kan også bidra til å styrke bedriftenes konkurranseevne på andre områder, for eksempel gjennom sin forsknings- og utdanningspolitikk. Økt kvalitet og arbeidslivsrelevans i videregående skoler og fagskoler øker tilgangen på kompetent fagkompetanse, og tilrettelegging av arealer og infrastruktur for forskning og nye studier på de høyere utdanningsstedene kan bidra til å bygge kapabiliteter og kapasitet i forskningsmiljøer og FoU-intensive bedrifter til å vinne prosjekter i Forskningsrådet, Enova, Innovasjon Norge, Siva og i EU-programmene.

Norge har lenge vært et høykostland. Om kostnadsulempen for eksportbedriftene er blitt større de siste årene er vanskelig å vurdere. I noen markeder har det kommet nye aktører fra lavkostland, eller eksisterende lavkostkonkurrenter har hevet kvalitetsnivået betydelig. For eksempel har tyrkiske skipsverft økt både kvalitet og kapasitet i senere år og tatt betydelige markedsandeler innen segmenter hvor verft i Møre og Romsdal tradisjonelt har stått sterkt, som fiskefartøy og ferger.

Samtidig peker denne studien på at det i størst grad er større bedrifter som opplever høye kostnader som en konkurranseulempe. Dette er ikke unaturlig ettersom mindre bedrifter er mindre eksportintensive og ofte fokuserer på nisjeprodukter. Men dersom man får til økt eksport fra fylket vil mange små bedrifter bli store, og trolig møte tilsvarende problemer. Derfor er det selvsagt viktig at også små bedrifter inkluderes i slike tiltak og at informasjon omkring viktigheten for prisnivå i ulike markeder kommuniseres tidlig.

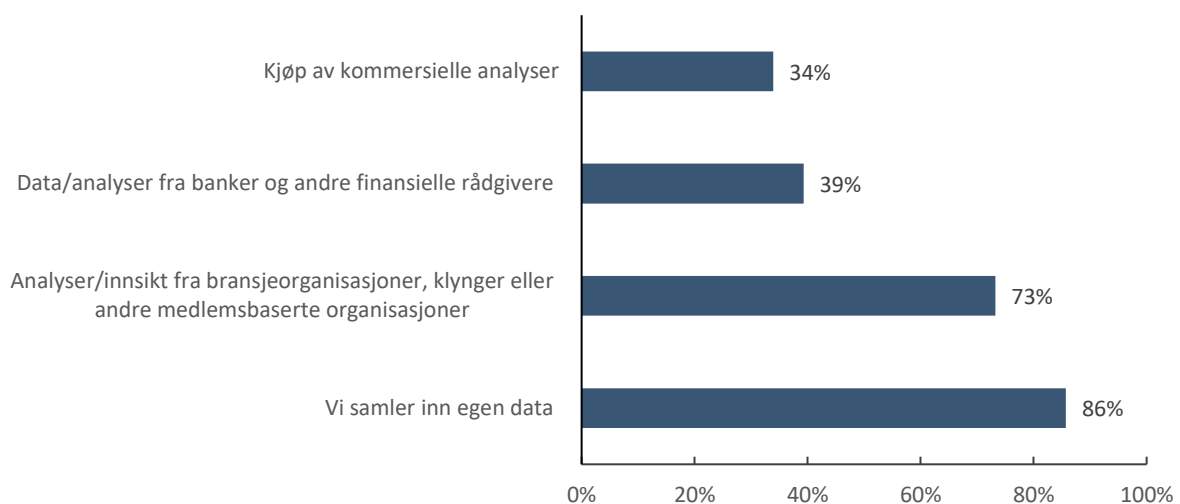
5.2. Bruk av data og markedskunnskap

Eksportbedriftene i Møre og Romsdal opererer i veldig forskjellige markeder. Hovedtyngden av bedriftene er i bedriftsmarkeder (b2b), mens reiselivsbedriftene samt deler av ferdigvareindustrien og sjømatnæringen

betjener forbrukermarkeder. Bedriftene opererer også i ulike geografiske markeder, med stor variasjon i kundebehov og salgskanaler. Etterspørselsprofilen for norske produkter varierer betydelig mellom våre handelspartnere. Japanere spiser andre typer fisk enn engelskmenn, og forbruket til tyske og kinesiske turister er forskjellig. For bedrifter som driver med eksport er det sentralt å ha kjennskap til både eksisterende og nye markeder for å kunne maksimere sysselsetting og verdiskaping.

Gjennom dybdeintervjuer og spørreundersøkelsen har vi kartlagt hvordan bedrifter bruker tilgjengelig kunnskap om internasjonale markeder og trender, og videre hvordan dette omsettes i deres internasjonale strategi. I Figur under ser vi at de fleste bedrifter bruker flere enn en datakilde, og at typer av markedskunnskap kommer fra flere ulike kilder.

Figur 5-2. Informasjonskilder benyttet av bedriftene. N = 56. Kilde: Menon Economics



Tilbakemeldinger fra bedrifter peker på at data i all hovedsak blir brukt innen bredere strategiske satsninger. Det relaterer seg blant annet til hvordan man posisjonerer seg innen enkelte markeder, og hvilken markedsføring man bør satse på overfor hvilke kunder. I tillegg danner markedskunnskap grunnlag for større investeringsbeslutninger gjennom blant annet anslag på markedspotensialet.

Fra dybdeintervjuene kommer det frem et bilde av generell tilfredshet med markedskunnskapen som i dag er tilgjengelig til eksportbedriftene. Flere trekker frem at data som de i dag mangler hovedsakelig er høy-spesialisert, noe som ikke nødvendigvis kan bli levert av eksterne aktører. Det kan både skyldes at analysene ikke er tilgjengelige eller at man mangler kunnskap om hvilken type analyser som er tilgjengelig. Om tilfredsheten av dagens tilgang på data og markedskunnskap er en funksjon av en slik mangel på oversikt bør kartlegges ytterligere.

Ser vi bedriftenes størrelse, er det betydelig forskjell på hvilke data som brukes av store og små bedrifter. Det er eksempelvis bare seks av de 25 bedrifter med omsetning under NOK 50m som bruker analyser kjøpt hos eksterne leverandører eller fra banker og andre finansinstitusjoner. Dette tilsvarer 24 prosent, mens det tilsvarende tall for større bedrifter er nærmere 50 prosent. En forklaring på dette kan være at små bedrifter ikke tar seg råd til å kjøpe analyser og data eksternt og kanskje også at de mangler intern ekspertise på tolkning av markedsdata. Det kan også tenkes at SMB-bedrifter i mindre grad trenger denne typen analyser.

Bedrifter med høy eksportintensitet, her definert som bedrifter med mer enn 25 prosent av omsetningen fra eksportmarkeder, bruker generelt mer markedsinfo enn de med lav eksportintensitet eller ingen eksportinntekter. Det er ikke overraskende, fordi tilgangen på markedsinformasjon normalt er større i hjemmemarkeder enn i eksportmarkeder. Særlig bruker bedrifter med høy eksportintensitet analyser og innsikt fra bransjeorganisasjoner, klynger eller andre medlemsbaserte organisasjoner, men de har også høyere andel data og analyser fra banker og andre finansielle rådgivere.

Det er også en interessant observasjon at bedrifter som opplever at den hardeste konkurransen kommer fra utenlandske konkurrenter, bruker flere eksterne datakilder enn andre bedrifter gjør, igjen spesielt fra bransjeorganisasjoner, klynger eller andre medlemsbaserte organisasjoner.

Oppsummering og implikasjoner

Analysen viser at store, eksportintensive bedrifter de største brukerne av ekstern markedsinformasjon. Klynger og andre medlemsbaserte organisasjoner ser ut til å fylle data- og analysebehovet godt for denne typen bedrifter. SMB-bedrifter med lite eksport baserer seg i mye mindre grad på eksterne informasjonskilder. Økt markedskunnskap kan derfor være et virkemiddel for å styrke eksportbedriftenes konkurransevne, særlig for SMB-bedrifter. Klyngene sitter tette på markedene og har størst domenekompetanse. Det er derfor naturlig at fylkeskommunen bidrar til å styrke klyngene fremfor å utvikle egne tilbud om markedskunnskap.

Det samlede datagrunnlag fra intervjuer og spørreskjemaer gir et klart bilde av at bedriftene for det meste er tilfredse med det tilbudet av data som er tilgjengelig for dem. Derimot kan det være nyttig med mer koordinering mellom bedriftene på følgende punkter:

- Enklere oversikt hvilke data som er tilgjengelig. Dette er særlig viktig for mindre bedrifter.
- Koordinasjon omkring den mest høy-spesialiserte datadelingen blant bedrifter, der det ikke utgjør en konkurransefortrinns tap for den enkelte bedriften

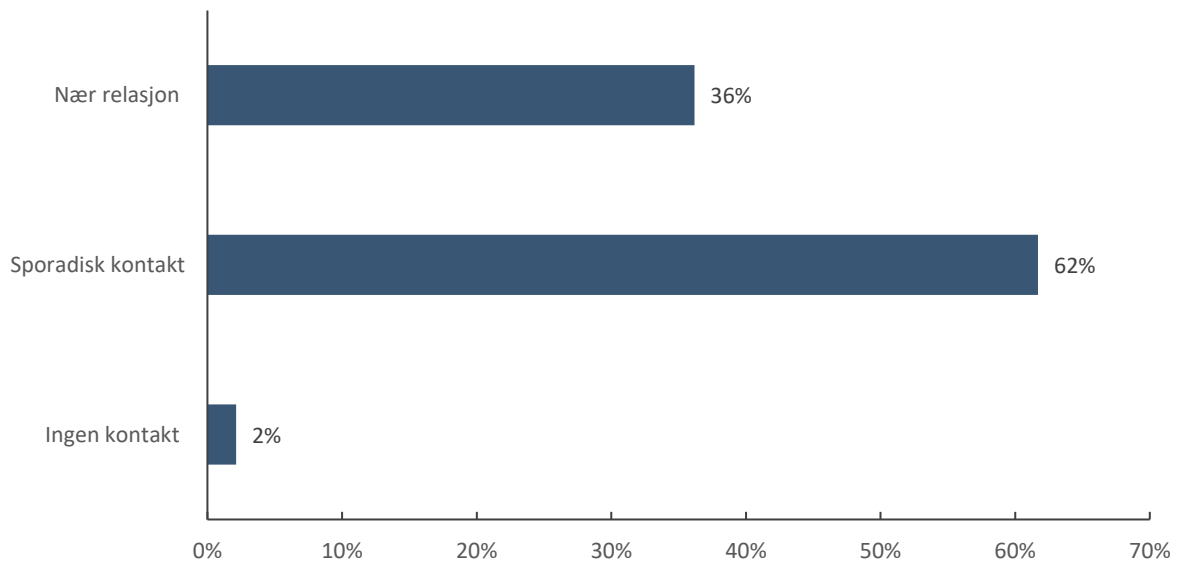
5.3. Samarbeid med forsknings- og utdanningsmiljøer

Bedrifters utviklings- og omstillingsevne er avhengig av en rekke faktorer i næringsmiljøet, blant annet hva slags forsknings- og utdanningsaktører som eksisterer i regionen og hvor tett de er koblet til disse. Alle bedrifter nyter godt av det vi kan kalle regionens kunnskapsallmenning. Med kunnskapsallmenningen mener vi kunnskapen som i prinsippet er åpent tilgjengelig og flyter fritt i en region.⁷⁰ Kildene til kunnskapen kan komme fra mange typer aktører, men normalt er utdannings- og kunnskapsaktører de viktigste produsenter, bærere og formidlere av kunnskapen. Det innebærer at kunnskapsallmenningen vil styrkes av at det eksisterer høyskoler og forskningsaktører i en region, men videregående skoler og fagskoler kan også fylle en slik rolle.

Utdanning og FoU bidrar både til at kunnskap spres mellom aktørene og til at aktørene i næringslivet øker sin evne til å absorbere ekstern kunnskap (*absorptive capacity*). Erfaringer fra lokale næringsklynger som Blue Maritime og iKuben viser tydelig at de tette koblingene mellom kunnskap, næringsaktører og kapital gir sterke *absorptive capacity*-effekter, som igjen driver frem konkurranse og innovasjon. Gjennom intervjuer og spørreundersøkelse kartla vi hvilke relasjoner bedriftene har til utdannings- og forskningsinstitusjoner i regionen. Dette er illustrert i Figur .

⁷⁰ Se Reve, T. og Sasson, A. (2012). *Et kunnskapsbasert Norge*. Universitetsforlaget.

Figur 5-3. Bedriftenes relasjoner til utdannings- og forskningsinstitusjoner. Ekskl. reiseliv. N=47. Kilde: Menon Economics.



Som vist i figuren, har flertallet av bedriftene sporadisk kontakt med utdannings- og/eller forskningsinstitusjoner. En av tre svarer at de har en nær relasjon til utdannings- og/eller forskningsinstitusjoner, i den forstand at de har hyppig eller kontinuerlig kontakt og samarbeid med institusjonene. På utdanningssiden er det særlig samarbeid med NTNU, Høgskolen i Molde og fagskolene som blir trukket fram. På forskningssiden ble SINTEF, Norges Forskningsråd og Innovasjon Norge nevnt av flere bedrifter. En bedrift svarte at de ikke er i kontakt med utdannings- og forskningsinstitusjoner, da det ikke er noen spesialiserte forskningsaktører i regionen som er relevant for deres virksomhet. Vi finner ingen vesentlige forskjeller i bedriftenes relasjoner til utdannings- og forskningsinstitusjoner dersom vi differensierer på bedriftenes størrelse målt i omsetning. Derimot finner vi at bedrifter som er eksportintensive⁷¹ og opplever hard konkurranse fra utenlandske konkurrenter i større grad oppgir at de har en nær relasjon til utdannings- og forskningsinstitusjoner enn de andre bedriftene.

I tillegg til å samarbeide med utdannings- og forskningsinstitusjoner, driver samtlige av de intervjuede bedriftene med egne FoU-aktiviteter. Produkt- og tjenesteorientert utvikling og innovasjon er aktiviteter som trekkes frem av flere bedrifter. Det ble også nevnt at ansettelse og bruk av PhD-studenter bidrar til innovasjon og kompetansebygging i bedriften. Det ble imidlertid trukket frem at selv om bedriftene driver med egne FoU-aktiviteter, gjøres dette som regel i samarbeid med andre, enten utdanningsinstitusjoner eller forskningsinstitusjoner. Bakgrunnen for dette er at slike prosesser er ressurskrevende, i form av de krever økonomiske midler, tid og kompetanse.

Mangel på ressurser og tilgang til riktig kompetanse var to utfordringer som ble trukket frem av bedriftene i forbindelse med forsknings- og utviklingsaktiviteter. Det er ikke gitt at alle bedrifter har nok ressurser til å ha en nær relasjon til ulike institusjoner, og kontakten blir dermed mer sporadisk, og ofte prosjektbasert. For å opprettholde konkurransekraften i det internasjonale markedet, er bedriftene avhengig av å følge med på utviklingen, og det blir derfor enda viktigere med sterke kunnskapsmiljøer. Dette bekreftes også i intervjuene med bedriftene, hvor det er et ønske om å opprettholde og ytterligere satse på samarbeid i regionen. I intervjuene ble det også nevnt at for å videreutvikle produktene som tilbys, er de avhengig av økonomisk støtte. Skattefunn, Horizon2020 og andre EU-midler ble trukket frem som støtteordninger bedrifter har tatt nytte av.

⁷¹ Bedrifter som har mer enn 25 prosent av inntekter fra eksportmarkeder

Det å utvikle nye løsninger og teste ut nytviklede produkter innebærer en risiko. Det er ikke gitt at produktet fungerer som det skal, og bedriftene vil da tape både tid og penger.

Oppsummering og implikasjoner

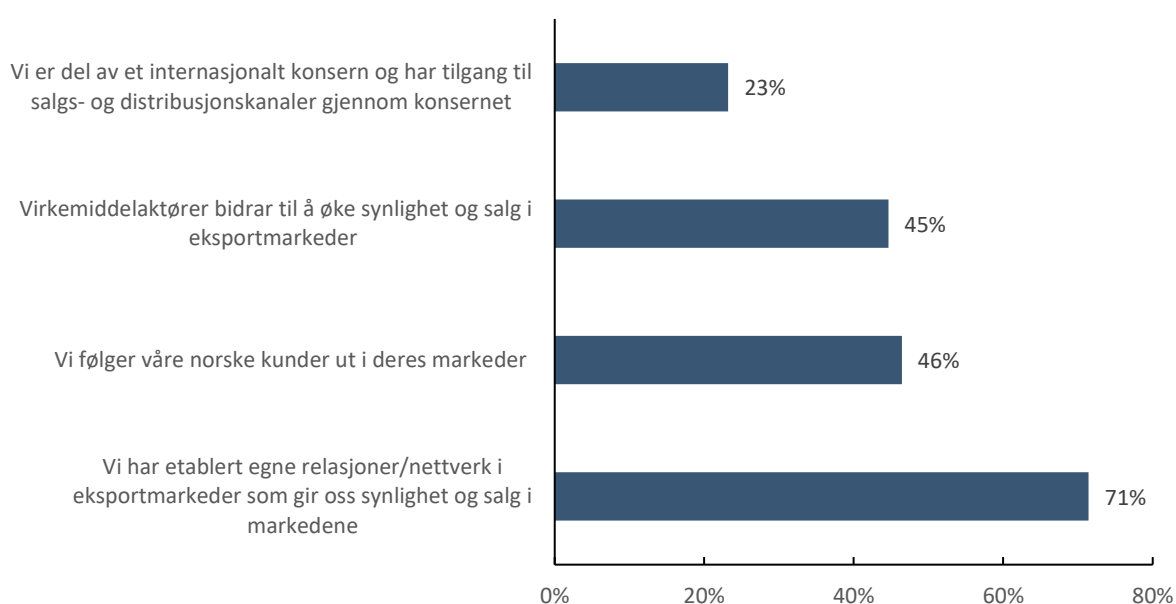
Samlet sett finner vi at de fleste bedrifter har en form for relasjon til en utdannings- og/eller forskningsinstitusjon og at flere av bedriftene med egne FoU-aktiviteter. Imidlertid er det et ønske om å drive med ytterligere FoU-aktiviteter. Mye tyder på at økt fokus på samarbeid, støtteordninger og etablering av fora hvor bedrifter kan møtes, er viktig for å opprettholde og ytterligere øke innovasjonskraften hos bedriftene.

5.4. Internasjonale relasjoner og nettverk

Som tidligere nevnt er det forventet at den økonomiske veksten internasjonalt i stigende grad vil skje i asiatiske markeder. Det er tegn til tiltakende proteksjonisme, uforutsigbar markedstilgang og økende konkurranse i flere av eksportmarkedene. Dette blir bekreftet i intervjuene og spørreundersøkelsen, hvor det ble trukket fram at veksten i Norges tradisjonelle markeder i Europa er lavere enn tidligere og at konkurransen har tilspisset seg. Når man må ut på nye markeder eller må introdusere nye (og grønnere) produkter, er gode internasjonale relasjoner og nettverk en viktig faktor for å lykkes.

I dybdeintervjuene gjennomført i forbindelse med denne studien var det flere som nevnte at mye av salget til bedriftene skjer gjennom nettverk de har etablert i andre markeder. Det å ha internasjonale partnere blir trukket fram som viktig dersom en eksempelvis skal etablere et kontor i et nytt land eller flytte deler av produksjonen til nye markeder. Kompetanse og kunnskap om jus og kultur i lokalk markeder er en fordel i en slik etableringsfase. Etter å ha satt seg et mål om eksport til nye markeder, eventuelt økt eksport i markeder de allerede er etablert i, er bedriftene avhengig av å etablere relasjoner som er viktige for bedriftens suksess i eksportmarkedet. Dette poenget er illustrert i Figur under.

Figur 5-4. Andel bedrifter som oppgir ulike typer relasjoner som viktig for bedriftens suksess i eksportmarkeder. Flere svar mulig. N=56. Kilde: Menon Economics

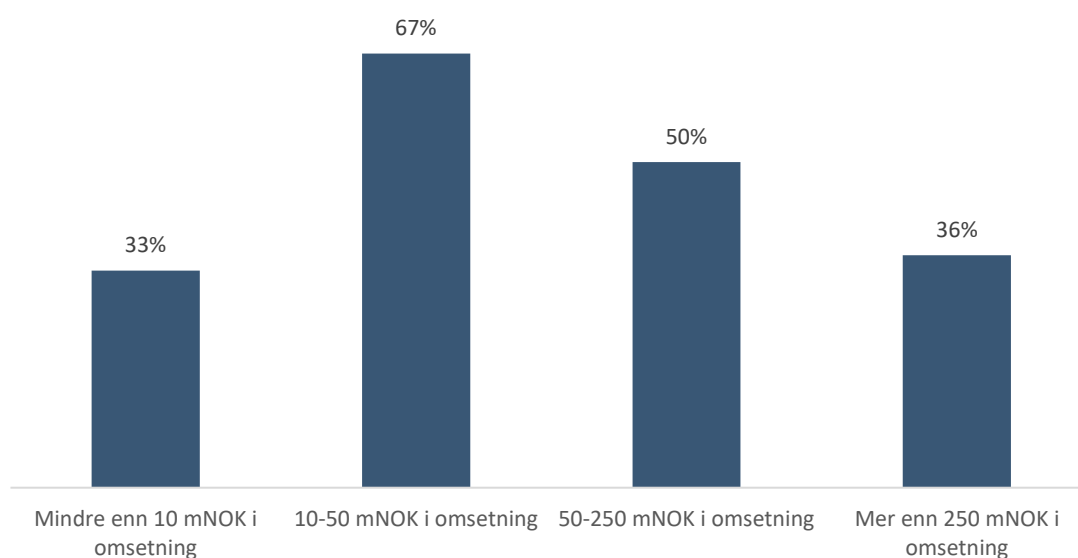


Samtlige bedrifter har krysset av for minst to av svaralternativene vist i figuren over. Dette kan både ha bakgrunn i at bedriftene penetrerer markedene på flere måter og at alternativene i en viss grad henger sammen. Et par av bedriftene nevner eksempelvis at deres egne relasjoner og nettverk er etablert via salgs- og distribusjonskanaler til det internasjonale konsernet de er en del av. Det er spesielt de mest eksportintensive bedriftene som har etablert egne relasjoner og nettverk i eksportmarkedene.⁷² Dette gir dem synlighet og fører til salg i de respektive markedene.

Flere bedrifter følger sine norske kunder ut i deres markeder. Dette blir nevnt som et viktig punkt av bedrifter innen både maritim, petroleums- og sjømatnæringen. Et eksempel på dette er utstyrsleverandører som får oppdrag på byggeprosjekter i andre land fordi skip kontraheres via norske rederi. Vi finner også at det er forskjell mellom bedriftsstørrelse og hvilke relasjoner som er viktig for bedriftenes suksess i eksportmarkeder. Eksempelvis er det de større bedriftene som i større grad er del av et internasjonalt konsern, og dermed har tilgang på salgs- og distribusjonskanaler gjennom konsernet.

Respondentene fremhever også at det offentlige virkemiddelapparatet bidrar til å øke deres synlighet og salg i eksportmarkeder. Dette gjelder spesielt de mellomstore bedriftene⁷³. Dette illustreres i Figur 5-5.

Figur 5-5. Andel av bedriftene i ulike størrelsesgrupper som er enig i at «Virkemiddelaktører (som Innovasjon Norge, Norwep, Sjømatrådet og Eksportkreditt) bidrar til å øke synlighet og salg i eksportmarkeder.» N=55. Kilde: Menon Economics



Virkemiddelapparatet bidrar til å fremme eksport og internasjonalisering. Bransjeorganisasjoner, klynger, virkemiddelaktører og utenriksstasjoner besitter hver for seg verdifull kompetanse og muligheter i markedet. Dette er et apparat det er viktig at bedriftene benytter seg av, da det kan bidra til å opprettholde og ytterligere øke norske bedrifters konkurransefortrinn. Bedriftene trekker frem at de bruker virkemiddelapparatet til å bli introdusert for leverandører, identifisere agenter og finne samarbeidspartnere. Videre er virkemiddelapparatet en god hjelp inn mot utenlandske myndigheter og hjelper til i etableringsprosessen i nye markeder.

⁷² Bedrifter som har mer enn 25 prosent av inntekter fra eksportmarkeder.

⁷³ Bedrifter med en omsetning på mellom 10 og 250 millioner kroner i omsetning.

Oppsummering og implikasjoner

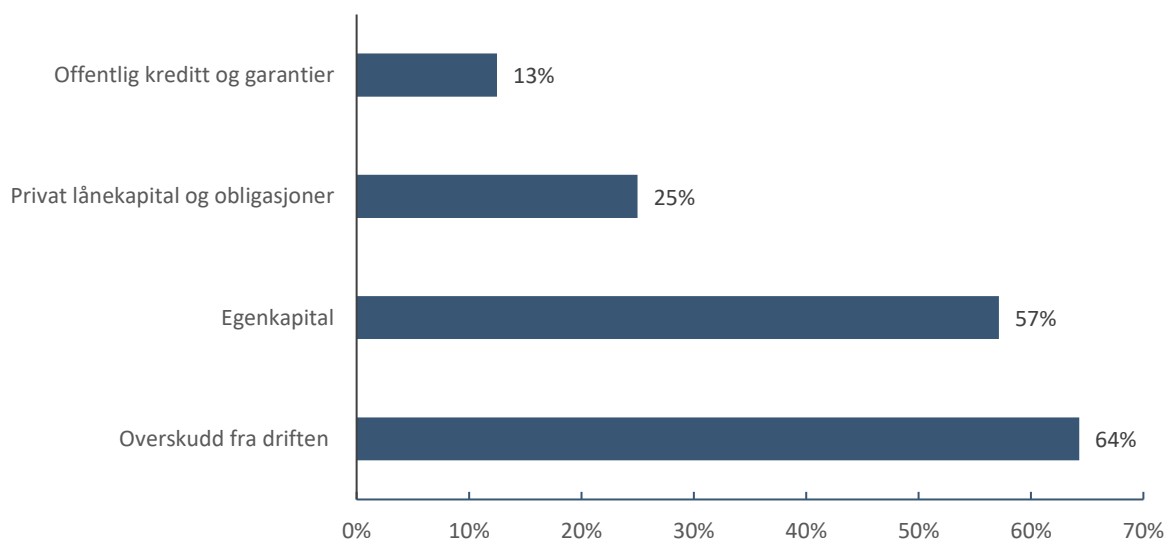
Datagrunnlaget fra intervjuer og spørreundersøkelsen tyder på at bedriftene har satt seg strategiske mål når det gjelder internasjonale relasjoner og nettverk. Mye tyder på at bedriftene har et relativt godt overblikk over hvilke relasjoner som er viktig for deres suksess i eksportmarkeder. Videre framstår virkemiddelapparatet som viktig, da bedriftene benytter tilgjengelige virkemidler for å etablere nødvendige relasjoner og nettverk i eksportmarkeder. Det er usikkerhet tilknyttet klyngenes rolle, da vi ikke har samlet inn informasjon for å vurdere deres betydning sammenlignet med interne aktivitet og virkemiddelaktører. Det foreligger ingen klare svar på hvilken rolle fylkeskommunen kan spille med henhold til å styrke eksportbedriftenes internasjonale relasjoner og nettverk, men en start kan være å stimulere klyngene og henvise bedriftene til virkemiddelaktørene.

5.5. Kapitaltilgang og eierskap

Vi har i denne rapporten kartlagt at eksportbedriftene i årene som kommer vil gå gjennom store og raske omstillingsprosesser. Dette vil blant annet være drevet av økt automatisering, nye markeder og den grønne omstillingen. Slike store omstillinger vil i mange tilfeller kreve en utbygging og oppgradering av produksjonsapparatet, noe som krever store investeringer. I den forbindelse er det viktig at bedriftene i eksportnæringene har god tilgang på kapital.

I intervjuer og spørreundersøkelsen gjennomført i forbindelse med denne studien har vi kartlagt hvordan bedriftene finansierer sine investeringer og internasjonale virksomhet. Svarene er illustrert i Figur 5-6.

Figur 5-6. Hvordan finansierer bedriftene sin internasjonale virksomhet? N=56. Kilde: Menon Economics



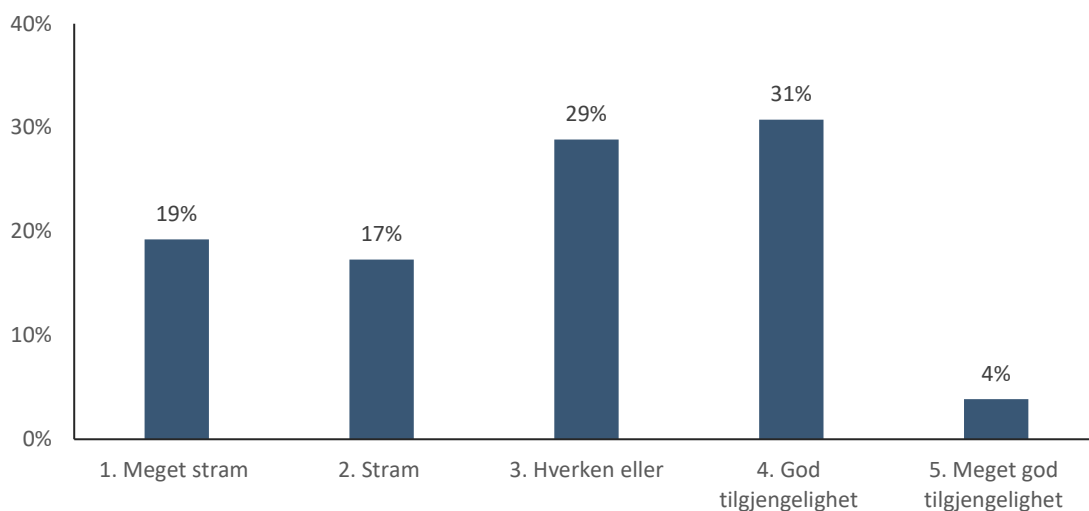
Vi finner at brorparten av bedriftene finansierer sin internasjonale virksomhet med overskudd fra driften. Ifølge intervjuobjektene er dette den viktigste kilden til kapital. I tillegg svarer over halvparten av bedriftene at de finansierer disse aktivitetene via egenkapital.⁷⁴ Det er interessant at såpass få bedrifter oppgir at de finansierer

⁷⁴ I undersøkelsen skilte vi ikke mellom oppstart egenkapital og tilførsel av ny egenkapital (emisjoner) for finansiering av eksportsatsing. Imidlertid vet vi emisjonsaktiviteten generelt er lav i norsk næringsliv. For eksempel viste en fra studie Menon har utført at kun 0,8 prosent av norske bedrifter hent ny egenkapital i 2017. Selv i eksportnæringer som maritim og prosessindustri var det kun 1,3 prosent av bedriftene som gjennomførte emisjoner. Det er med andre ord grunn til å tro at de fleste av bedriftene som svarer at de finansierer sin internasjonale

den internasjonale virksomheten gjennom banker eller obligasjonsmarkedet, og det kan det være en rekke grunner til. For det første kan bedriftene være så lønnsomme at de ikke trenger ekstern kapital. For det andre kan investeringslysten være såpass lav at etterspørselen etter ekstern kapital blir lav. En tredje grunn kan være at tilgangen på ekstern kapital er dårlig, med andre ord at kapitaltilgangen oppleves som stram. Til sist er det også mulig at det kan ha sammenheng med at mange av eksportbedriftene i Møre og Romsdal er familieeide og har mindre appetitt på risiko enn for eksempel private equity-eide bedrifter eller utenlandsk eide bedrifter har. Våre analyser viser at det ikke er en sammenheng mellom bedriftsstørrelse og hvordan bedrifter finansierer sin internasjonale virksomhet, bortsett fra at det i noe større grad er de minste bedriftene som oppgir at de finansierer eksportvirksomheten gjennom banker og obligasjonsmarkeder.

Sistnevnte årsak ble undersøkt ytterligere i spørreundersøkelsen. Vi finner at 35 prosent av respondentene oppgir at det er enten god eller meget god tilgjengelighet på kapital. Dette er illustrert i Figur 5-7. Det er spesielt de største bedriftene⁷⁵ som opplever kapitaltilgangen som god. Noe overraskende finner vi ingen sammenheng mellom lønnsomhet og opplevd kapitaltilgang: Bedrifter med negativ eller svak lønnsomhet i 2019 opplever ikke kapitaltilgangen som strammere enn bedrifter med god lønnsomhet.

Figur 5-7. Hvordan oppleves tilgangen på kapital i dagens marked? N=52. Kilde: Menon Economics



Tilbakemeldinger fra banker som ble intervjuet i forbindelse med denne studien tyder på at kapitaltilgangen samlet sett er god. Dersom prosjektene som finansieres er gode, og bedriftene selv har historikk for lønnsom vekst og drift, mener bankene at det er relativt lett å få tilgang på kapital. Samtidig vurderte 37 prosent av respondentene tilgangen som stram eller meget stram. Det er med andre ord stor spredning, og det er interessant å undersøke hva som kjennetegner bedriftene som opplever at kapitaltilgangen er dårlig – og hva som skiller dem fra bedriftene som opplever den som god.

Det er store forskjeller mellom næringene. Ifølge bankene har de redusert kapitaltilgangen til maritim næring og petroleumsnæringen, delvis for å redusere eksponering til disse sektorene etter oljeprisfallet og delvis fordi lønnsomheten i næringene har vært svak. Denne differensieringen mellom sektorene finner vi og i våre analyser.

virksomhet med egenkapital mener oppstarte midler. Kilde: Menon Economics (2020). Helsenæringens verdi 2020, Menon-rapport nr 50/2020.

⁷⁵ Bedrifter med omsetning på over 250 millioner kroner.

Eksempelvis er det mellom 40 og 50 prosent av maritime- og petroleumsbedrifter som vurderer kapitalgangen som stram. Derimot opplever ingen av respondentene innen sjømatnæringen, prosessindustrien og ferdigvareindustrien kapitaltilgangen som stram. Dette bekreftes av bankene som trekker frem sjømatnæringen som en av de næringene som både har god lønnsomhet og gode markedsutsikter.

Norge har et sterkt virkemiddelapparat bestående av store aktører som kan bidra på finansieringssiden, blant annet Innovasjon Norge, Forskningsrådet, ENOVA samt Eksportkreditt og GIEK. Mange av de større bedriftene oppgir at disse offentlige virkemiddelsaktørene er viktige for deres finansiering. Dette gjelder spesielt for bedrifter som skal inn i nye markeder eller i eksisterende markeder med nye produkter, samt bedrifter som leverer enkelte ordrer av store verdier, som eksempelvis verftene. Ifølge bankene har bedriftene stor kjennskap til de offentlige aktørene, og karakteriserer samarbeidet mellom bankene, kundene og de offentlige aktørene som godt.

Eksternt eierskap er en alternativ måte å få tilført mer kapital på, eller å ta ut gevinster en har oppnådd gjennom suksessfull drift. Som nevnt i kapittel 2 er store deler av det eksportrettede næringslivet i Møre og Romsdal privat eid, og det er likeledes en stor andel familieeide bedrifter. Vi diskuterte muligheten for å få inn eksternt kapital med bedriftene i dybdeintervjuene. Her fremkom et klart bilde av at man særlig i de familieeide bedrifter er stolte av sin tilknytning til både familiens bedrift og setter verdi i lokalt eierskap. Disse funn er speilet i en Menon rapport fra 2014.⁷⁶ Fra intervjuene er det ingen tvil om at bedriftseiere i fylket har kjennskap til muligheten for å hente eksternt kapital fra eksempelvis private equity-fond, men at det i utgangspunktet ikke oppleves som ønskelig. Det er i utgangspunktet positivt med motiverte bedriftseiere. Samtidig kan eksternt eierskap bli nødvendig for bedrifter som har investeringsbehov og/eller eksportambisjoner og som mangler egenkapital eller tilgang på fremmedkapital til satsingen. Denne utfordringen forsterkes i de næringene hvor man har slitt med lav lønnsomhet og som ser inn i mindre positive markedsutsikter.

Oppsummering og implikasjoner

Samlet sett vurderer vi tilgangen på kapital som god blant eksportbedriftene i Møre og Romsdal. Det betyr at dersom en bedrift med historikk for lønnsom vekst og drift ønsker å finansiere et lønnsomt prosjekt, er det kapital å hente. Dette understøttes av offentlige aktører som stiller opp med kapital eller garantier til relevante prosjekter. Dette gjelder særlig GIEK, Eksportkreditt, ENOVA og Innovasjon Norge. Det er imidlertid to forbehold til denne konklusjonen. For det første opplever to av de viktigste næringene i Møre og Romsdal, nemlig maritim næring og petroleumsnæringen, kapitaltilgangen som stram. Dette er primært en funksjon av lønnsomhet og en nedgang i markedsutsiktene. Det er i seg selv ikke problematisk at en ulønnsom næring opplever stram kapitaltilgang – det er slik en markedsøkonomi bør fungere. Det blir først et problem hvis viktige hjørnesteinsbedrifter og viktig kompetanse går tapt som følge av et midlertidig økonomisk tilbakeslag. I en slik situasjon kan det være gagnlig at offentlige aktører bidrar med kapital.

Det andre forbeholdet relaterer seg til den grønne og digitale omstillingen norske eksportbedrifter er på vei inn i. En storstilt omstilling krever som sagt store investeringer og det er ikke alltid at de investeringer som er nødvendige for den enkelte bedrift som vil være lønnsomme. I disse tilfellene vil det være viktig at finansieringstilbudet fra de offentlige virkemiddelsaktørene også i årene som kommer vil være skreddersydd til de utfordringene bedriftene møter innen energieffektivisering og et skifte bort fra bruk av fossile brenslere.

⁷⁶ Menon Economics (2014). *Vertskapsattraktivitet og eksternt eierskap i Møre og Romsdal*. Menon-publikasjon nr. 31/2014

6. Innspill til strategier og omstillingsprogram for eksportnæringene

6.1. Tre roller for fylkeskommunen

Fylkeskommunen kan bidra til å styrke eksportbedriftenes konkurransevne på flere måter. Den mest direkte er gjennom egne næringsrettede virkemidler. Som beskrevet i kapittel 4, forvaltes 20-25 prosent av virkemiddelapparatet av regionale myndigheter. Fylkeskommunen har oppdragsgiveransvar for blant annet bedriftsnettverk og inkubasjonsprogrammet. I tillegg er Forregion og RFF Møre og Romsdal regionale virkemidler for å bygge kapasitet og kvalifiserende kapabiliteter i forskningsmiljøene. Fylkeskommunen bør bruke de næringsrettede virkemidlene som verktøy i sin regionale næringsstrategi.

Den neste er en indirekte og fasiliterende rolle, i form av å styrke innovasjonsselskaper, klynger og andre kollektive aktører. Klyngene er et viktig bindeledd mellom myndigheter/virkemiddelaktører og enkeltbedrifter. Tre klynger med NCE/GCE-status har hovedsete i Møre og Romsdal: Blue Maritime (maritim), Blue Legasea (sjømat) og iKuben (digitaliseringsklynge på tvers av næringsgrenser). I tillegg finner vi ferdigvareklyngen Norwegian Rooms (ikke lenger deltaker i klyngeprogrammet) i Ålesund.

I veldrevne klynger sitter kjernebedriftene i førersetet, og gjennom målrettede aktiviteter utnyttes synergier i innovasjonsprosesser, kompetanseutvikling og markedsrettede fellesprosjekter. Klyngene har markedskunnskap og insentiver til å ta valg som er best for sine medlemmer. Det er derfor både formålstjenlig og kostnadseffektivt å rette offentlige virkemidler mot klyngene, ikke bare knyttet til innovasjon, men også for å stimulere til økt eksport. Konkret kan fylkeskommunen bidra med midler til etablering av klynger, søknadsprosesser, brofinansiering i perioder hvor kontrakter med klynge- eller katapultprogrammet er utløpt, samt finansiering av konkrete prosjekter i regi av klyngene (eller andre kollektive aktører).

Analysen i kapittel 5.2 viste at store, eksportintensive bedrifter er de største brukerne av eksternt markedsinformasjon. Klynger og andre medlemsbaserte organisasjoner ser ut til å fylle data- og analysebehovet godt for denne typen bedrifter. SMB'er med lav eksportandel baserer seg i mye mindre grad på eksterne informasjonskilder. Økt markedskunnskap kan derfor være et virkemiddel for å styrke eksportbedriftenes konkurransevne, særlig for SMB-bedrifter. Klyngene sitter tettest på markedene og har størst domenekompetanse. Det er derfor naturlig at fylkeskommunen bidrar til å styrke klyngene fremfor å utvikle egne tilbud om markedskunnskap.

Den tredje og siste rollen relaterer seg til fylkeskommunes mulighet for å påvirke eksportnæringenes langsiktige konkurransekraft gjennom andre samfunnsoppgaver, som samferdsel, utdanning og reguleringsplaner.

6.2. Strategier for eksportnæringene

Et bredt næringsfokus er nødvendig for å få lykkes med bærekraftig omstilling av eksportnæringene. På samme måte som for det bredere norske næringsliv er Møre og Romsdals eksportnæringer konsentrert rundt et fåtall næringer. Sjømatnæringen, petroleumsnæringen og maritim eksport står for mellom 50 og 60 prosent av fylkets totale eksport. En høy konsentrasjon av få næringer er en indikasjon på at det eksisterer betydelig kompetanse innen de respektive næringene og kan på den måten tolkes som positivt. Det vil således være naturlig å fokusere på disse næringene da de utgjør så store andeler av både verdiskaping og sysselsetting i regionen. Samtidig betyr en høy konsentrasjon at man er sårbar overfor økonomiske tilbakeslag innen disse næringene. Dette forsterkes av at næringene er bundet tett sammen gjennom vertikale koblinger (kunde-leverandørrelasjoner). Videre er

flere av eksportnæringene i Møre og Romsdal eldre næringer som ikke nødvendigvis vil vokse like raskt i fremtiden. Det illustreres ved at det er få av fylkets største bedrifter som ikke eksisterte for 20 år siden. Man må derfor ikke glemme bedrifter som jobber innen nyere næringer. Dette kan eksempelvis være bedrifter innen helse teknologi, IKT og grønn energiteknologi. Det bør derfor være et mål å få til en balanse mellom å styrke konkurransekraften i næringer som har eksistert i fylket gjennom mange tiår og samtidig fasilitere entreprenørskap i, og kompetanseoverføring til, fremvoksende næringer.

Ettersom bedriftenes eksport er såpass forskjellig, kan det være hensiktsmessig med spissede og tilrettelagte eksportstrategier inn mot de ulike næringene, og i noen tilfeller mot bedriftene, istedenfor en generell eksportstrategi for hele Møre og Romsdal fylkeskommune. Det vil være viktig med gode samarbeid, også inn mot det politiske, for å etablere gode handelsavtaler og ordninger for de eksportrettede bedriftene.

Maritim næring

Den maritime næringen i Møre og Romsdal var i mange år en integrert og regional verdikjede hvor alle ledd i verdikjeden – fra design, utstysproduksjon og skipsbygging til maritime operasjoner av spesialiserte offshore fartøy – var internasjonalt konkurransedyktig. Etter offshorekrisen i 2015 har næringen måttet omstille seg til andre fartøysegmenter, som fiskeri, brønnbåter (til oppdrett), ferger og cruiseskip. Omstillingen har ført til redusert og til dels negativ lønnsomhet, som følge av tre faktorer:

- a) Prisen og marginene var svært høye innen olje/gass, spesielt de siste årene. Fokus var primært på kvalitet og leveringsdyktighet, og kostnadsbevisstheten var lav.
- b) Både utstysprodusenter og verft må i mye større grad spre seg på flere skipssegmenter, noe som reduserer muligheten for spesialisering, stordriftsfordeler og læring.
- c) Offshorekrisen medførte at skipsbyggingsmarkedet for offshore fartøy tørket inn, noe som videre førte til at verdikjeden ble brutt opp og den maritime klyngen ble langt mer fragmentert. Det ble dannet nye verdikjeder for ulike fartøytyper, men de er mindre og relativt ustabile, fordi det er liten forutsigbarhet utover eksisterende ordrebøker.

Markedsutsiktene på kort sikt (1-3 år) er ikke gode, på grunn av koronakrisen som har dempet etterspørselen etter skipstransport, petroleumsinvesteringer og cruisereiser. I nedgangsperioder er alltid priskonkurransen i markedene hard. Det er derfor ikke overraskende at en stor andel av bedriftene gir uttrykk for at høye kostnader er en stor utfordring i eksportmarkedene.

Vi vurderer imidlertid vekstmulighetene som gode for maritim næring i et 3-10 års perspektiv, både i hjemmemarkedet og i eksportmarkeder. Mulighetene er særlig store knyttet til grønn omstilling og smart teknologi/automatisering. Ferger, hurtigbåter og andre kystgående fartøy vil i økende grad bygges med nullutslipps- eller lavutslippsmaskineri, og næringen i Møre og Romsdal er blant de ledende i verden på nullutslippsteknologi. En stor del av den globale nærskipsfartsflåten er gammel og vil bli byttes ut – i økende grad med null- og lavutslippsmaskineri. Det er lite trolig at verftene har kostnadsmessige forutsetninger for å bygge disse fartøyene, men design og utstyr kan leveres fra næringen i Møre og Romsdal. I tillegg representerer deepsea-flåten (store havgående frakteskip) et enormt stort marked som næringen kan posisjonere seg overfor. Deepsea-rederiene må redusere sine klimautslipp, noe som gir muligheter for salg av fremdriftssystemer, smart teknologi og annet skipsutstyr.

De store verftene har de siste 10 årene stått for utrustning på avanserte byggeprosjekter som offshoreskip og ekspedisjonscruise. Det vil trolig være få bestillinger av tradisjonelle offshore service-fartøy og skip til ekspedisjonscruise de neste årene. Samtidig er erfaringene fra disse prosjektene gode å ha med seg for bygging

av fartøy innen andre offshoresegmenter som trolig vil vokse kraftig i framtiden. Offshore vind-bølgen er allerede i gang, og basert på markedsutsiktene vil det måtte bygges mange skip i dette segmentet over de kommende 10 årene. Offshore mineralutvinning er en mindre moden næring, men potensialet er stort, og de store verftene i Møre og Romsdal bør ha gode forutsetninger til å bygge skip for denne næringen. Det er også verdt å nevne at behovet for klimautslipp vil føre til at det vil bestilles nye lavutslippsfartøy og ombygginger av eksisterende fartøy til olje- og gassnæringen.

Spørsmålet er hva slags mulighetsrom de maritime bedriftene har og hvilke(n) strategi(er) de bør velge. På den ene side må klyngen trolig leve med en markedsituasjon som er mer differensiert og mindre forutsigbar enn man har vært vant med. Det trekker i retning av at aktørene bør ha fleksibilitet til å kunne betjene ulike markedssegmenter og at de kan bytte mellom dem. Dette er enklest for designelskaper og andre tjenesteleverandører fordi de ikke trenger å gjøre irreversible fysiske investeringer. Det er vanskeligst for rederiene, fordi fartøyene i all hovedsak er markeds spesifikk. Det betyr at de i all hovedsak bare kan anvendes til de er bygget for. Utstyrslleverandører og verft befinner seg i en mellomposisjon, hvor det er fullt mulig å bytte mellom markedssegmenter, men hvor det er gjerne er betydelige kostnader og produktivitetstap forbundet med byttene.

Sjømatnæringen

Møre og Romsdal har en bred og diversifisert sjømatnæring, med en særlig sterk posisjon knyttet til fiskeri. Regionen har en komplett verdikjede fra fartøydesign, utstyrproduksjon og bygging av fiskebåter til rederier som opererer både regionalt, nasjonalt og i internasjonalt farvann. Fylket har også en sterk og stabil verdikjede knyttet til design, bygging og operasjon av brønnbåter til oppdrettsvirksomhet. I tillegg har Møre og Romsdal bygget opp et næringsmiljø knyttet til verdiøkende viderefordeling av marine ingredienser, blant annet rettet mot farmasi, helse og kosmetikk. Det er imidlertid ingen store havbrukselskaper med hovedkontor i regionen, selv om det er mange oppdrettsanlegg i fylket.

Mot 2030 vil verdikjedene i sjømatnæringen endres betydelig, blant annet på følgende områder:

- Nye konsepter og teknologiske løsninger for oppdrett vil vokse fram, både i form av store havbaserte anlegg, landbaserte storsmoltnlegg, markedsnære matfiskanlegg, samt lukkede, kystnære merder
- Nye arter vil kunne høstes, spesielt i form av dyrking og fangst av alger og tare, krill, ulike typer skalldyr og andre fiskeslag på dypere vann
- Marine ingredienser som oljer, enzymer, fiskemel og restavfall har mange anvendelsesområder, som farmasi, helsekost, kosmetikk, fôr, gjødsel og energi

Det internasjonale potensialet er stort på alle disse tre områdene. I tillegg til direkte eksportinntekter fra salg av fisk og andre marine produkter, er det potensial for eksport av kunnskap, teknologi og tjenester, samt direkteinvesteringer i andre land, for eksempel av landbaserte anlegg. Møre og Romsdal har næringsaktører på alle tre områdene. Alle områdene kan også forventes å oppleve høy markedsvekst mot 2030, og det bør være mulig å posisjonere for seg for vekst. Den marine klyngen, NCE Blue Legasea, bør kunne ta rollen som nav i den strategiske utviklingen.

Petroleumsnæringen

Det største langsiktige utviklingstrekket for petroleumsnæringen er nedbyggingen av produksjonen på norsk sokkel. Oljedirektoratets prognoser peker på at produksjonen på norsk sokkel vil nå et toppnivå innen få år. I tillegg er næringen rammet av et markant prisfall på olje og gass siden begynnelsen av mars 2020, som legger

ytterligere negativt press på oppstart av nye felter. Offshore leverandørindustri hadde allerede gjennomgående finansielle utfordringer før koronakrisen traff i mars. Menon Economics har i en tidligere rapport⁷⁷ vist at petroleumsnæringen, og da spesielt offshore leverandørnæringen, står overfor en dobbeltkrise. I samme rapport estimerte vi at offshore leverandørnæringen kan miste mellom 5 000 og 10 000 arbeidsplasser nasjonalt frem mot utgangen av 2022. Den generelle nedgangen i oljeproduksjonen kommer i tillegg til dette.

Fremtidsutsiktene er trolig lysere for gass enn for olje. Dette blant annet på grunn av at gass vil være en viktig ressurs på mellomlang sikt i arbeidet for å nå målene i Parisavtalen, blant annet ved å erstatte kull. Menon Economics viser i en rapport⁷⁸ at en omstilling i petroleumsnæringen er i gang. Dette henger mye sammen med den grønne omstillingen, hvor bedrifter satser strategisk for å styrke sine muligheter for leveranser i et fremtidig, mer klimavennlig næringsliv. Videre vises det at kompetansen fra petroleumsnæringen vil være viktig for å vokse i fornybare næringer, noe som også ble bekreftet i intervjuene med eksportbedriftene i Møre og Romsdal.

Den samlede vurderingen er at det er store forskjeller på hvor godt posisjonert petroleumsnæringens aktører i Møre og Romsdal er til å møte den grønne omstillingen. Flere av de store aktørene er avhengig av fortsatt utbygging for å skape vekst, og vil trolig ha vanskeligheter med å fortsette den høye verdiskapingsveksten man har sett over de siste to tiårene. Andre bedrifter vil muligens ha et fortrinn når det kommer til den grønne omstillingen. Mens operatører som dominerer petroleumsnæringen i Norge sett under ett er svært kapitalavhengige, er flere av Møre og Romsdal-aktørene mer kapital-lette. Siden human kapital er noe enklere å omstille vil det være enklere for disse bedriftene å snu seg mot andre eksisterende industrier som prosessindustrien, eller mot nye industrier som flytende havvind eller hydrogenproduksjon.

Prosessindustrien

Prosessindustriens største bedrifter leverer varer til et kompetitivt verdensmarked der store makrotrender driver etterspørsel og priser. Det er således bare i to av de siste 18 årene at endring i verdens BNP-vekst ikke har blitt etterfulgt av en endring i prosessindustriens omsetningsvekst i samme retning. Med andre ord, når det går raskere i verdensøkonomien går det raskere i prosessindustrien. På lengre sikt er det altså grunn til at tro at næringen vil vokse i takt med den globale økonomien og vi anslår at næringen frem mot 2035 kommer til å vokse med omkring 1-3 prosent i året.

Verdiskapingen i Møre og Romsdals prosessindustri er i dag på om lag samme nivå som i 2004. Dette vitner om at industrien har mistet markedsandeler, da de globale markedene i samme periode har vokst betydelig. For å snu denne trenden må det settes søkelys på de områdene hvor man har betydelige konkurransefortrinn overfor sine internasjonale konkurrenter. Her kan det spesielt nevnes to viktige konkurransefortrinn. Det første er næringens innovasjonsevne. Norske produsenter er noen av de mest innovative innen flere av de kraftforedlende industriene i verden, uavhengig om det gjelder å utvikle innovative aluminiumsprodukter eller nye emballasjeprodukter. Dersom man ikke fortsetter å akselerere innovasjonen, vil man trolig fortsette å tape markedsandeler, da det er vanskelig for norske aktører å konkurrere på hyllevarer på grunn av hard konkurranse fra lavkostland. Arbeidet som i skrivende stund foregår i Prosess21⁷⁹ vil være førende for mange strategier og

⁷⁷ Menon Economics (2020). *Effekt av korona på norsk eksportrettet næringsliv*. Menon-publikasjon nr. 33/2020.

⁷⁸ Menon Economics (2020). *Omstilling i petroleumssektoren*. Menon-publikasjon nr. 124/2020.

⁷⁹ Prosess21 er et forum som analyserer både utslipp fra norsk prosessindustri og hvordan denne industrien bidrar indirekte til utslippsreduksjoner i andre virksomheter og sektorer i Norge og internasjonalt.

satsningsområder innen den norske prosessindustrien over de neste årene og det er derfor viktig at bedrifter og fylkeskommunen både følger og deltar aktivt i dette arbeidet.

Det andre fortrinnet til norske aktører i prosessindustrien er deres bruk av grønn og billig kraft, samt deres bredere rolle i den grønne omstillingen. Den norske kraften vil fortsette å være grønn i årene som kommer og med EUs Green Deal vil dette trolig bli enda viktigere i årene som kommer. Dermed er det i den norske næringsinteresse at det arbeides for et strengt og transparent klimaregime innen det europeiske indre markedet. Samtidig peker økt liberalisering av nordiske og europeiske kraftmarkeder på risikoen for en økning i kraftprisen på lang sikt. Dette vil kunne risikere å legge press på det norske konkurransefortrinnet, og et slikt scenario er noe bedriftene allerede i dag må planlegge mot. Behovet for å redusere utslipp legger også til rette for nye vekstmarkeder. Den norske prosessindustrien produserer allerede i dag innovative materialer som er viktig for å legge til rette for energieffektivisering og elektrifisering. Konkrete eksempler på dette er aluminium til bilindustrien, nikkel/silisium/grafitt til batterier og solcelleindustrien.

Ferdigvareindustrien

På lengre sikt er det verdt å merke seg at ferdigvareindustrien er mindre utsatt for langvarige effekter av nedgangskonjunkturer, ettersom disse markedene er mindre prisvolatile. Dette er positivt for en region der mange av eksportinntektene kommer fra verdensmarkeder med volatile priser. For denne industrien er befolkningens kjøpekraft og den makroøkonomiske utviklingen i et land viktigst for vekst. Imidlertid er maritim næring en viktig kunde for B2B ferdigvareprodusenter i Møre og Romsdal, noe som innebærer at denne delen av ferdigvareindustrien vil påvirkes av utviklingen innen maritim næring.

Man kan dog ikke komme utenom at ferdigvareindustriens fremtid vil være tett knyttet til produksjon av møbler som i dag legger grunnlag for 1 800 av 3 000 arbeidsplasser i fylkets ferdigvareindustri. Møbeleksporten har siden 2004 holdt seg stabil for Norge samlet, og møbelindustrien i Møre og Romsdal har siden 2004 hatt en vekst i omsetning på 11 prosent. Det er ingen umiddelbare indikasjoner på at denne veksttaket skal skyte fart i fremtiden. Dersom man skal ha høyere vekstrater i de neste årene er det vanskelig å se for seg at det skjer uten økt eksport til Asia som i 2019 bare stod for 8 prosent av den samlede møbeleksporten. Uansett om det gjelder økte markedsandeler i eksisterende markeder, eller penetrering av nye markeder må det trolig en markedsføring-push til for å brande norske produkter. Her kan man blant annet se til sjømatnærings arbeid med eksportfremme gjennom Sjømatrådet som inspirasjon. Her har forskningsanalyser vist at det kan være betydelig avkastning på fellesinvesteringer i markedsføring. På globalt plan er Møre og Romsdals møbelaktører små og må trolig nøye utvelge seg felles fokusområder i sitt eksport-push. En mer presis kartlegging av dette vil kreve separate analyser.

Reiselivsnæringen

Møre og Romsdal er ikke et typisk reiselivsfylke. Totalt sett utgjør reiselivet en mindre andel av verdiskaping og antall ansatte i Møre og Romsdal enn næringen utgjør nasjonalt⁸⁰, til tross for at fylket huser tre av de sterkeste merkenavnene i norsk reiseliv; Geirangerfjorden, Trollstigen og jugendbyen Ålesund.

Til tross for høy og stabil vekst i internasjonal turisme over flere tiår er vekstutsiktene mot 2030 mer usikre. I tillegg til langtidseffektene av Covid-19 er behovet for grønn omstilling og krav om bærekraftig besøksforvaltning

⁸⁰ Reiselivet står for 8,9 prosent av alle ansatte i næringslivet i hele Norge, mens andelen kun er 6,7 prosent i Møre og Romsdal.

de viktigste årsakene. Nesten 60 prosent av turister ankommer destinasjonslandet med fly, og flytrafikk utgjør om lag 2 prosent av de globale CO2-utslippene. Det er grunn til å tro at veksten i lokal flytrafikk vil avta i årene som kommer, både som følge av CO2-avgifter og av politiske reguleringer. I årene som kommer er det grunn til å tro at myndighetene i mange land vil ha større restriksjoner på reiseaktivitet, både for å forebygge og å håndtere smittefare mellom land. Det drives samtidig systematisk forskning på elektrisitet (batterier), hydrogen og ammoniakk som drivstoff til fly for å redusere utslippene, og får man dette til raskere enn forventet kan det bety at den høye vekst i internasjonal turisme fortsetter lengre enn forventet.

Det er totalt sett grunn til å tro at det er potensial for vekst i reiselivsnæringen i Møre og Romsdal mot 2030, både i hjemmemarkedet og i eksportmarkedene. Det er en sterk underliggende global markedstrend knyttet til *naturbaserte opplevelser*. Mer konkret viser en rekke trendanalyser at etterspørselen etter aktiviteter i uberørt natur, opplevelser i autentiske omgivelser, og følelsen av å oppleve noe eksotisk, vil forsterkes i årene som kommer. Vi tror derfor det er mulig å øke den nominelle reiselivseksporten med om lag 50 prosent fra 2019-nivå til 2030, men det vil kreve at næringen lykkes med å utjevne sesongvariasjonene (større grad av helårsreiseliv), tiltrekke og beholde kompetanse, samt sørge for bærekraftig besøksforvaltning.

6.3. Bedriftenes innspill til tiltak

Gjennom intervjuer og spørreskjemadata har vi fått innspill fra eksportbedriftene i fylket om hva slags tiltak de opplever som viktige for å bidra til økt kunnskap, innovasjonsevne og omstilling:

- **Samarbeid og samhandling.** Dette er det området som trekkes i størst grad frem av bedriftene vi har intervjuet; stimulere til samarbeid innad i næringer og på tvers av næringer. Det er ikke nødvendigvis et behov for flere klynger eller tilsvarende fora, men at man arbeider med å løfte aktivitetsnivået ytterligere på disse, for eksempel med større vektlegging av skalering og eksport, samarbeidsprosjekter som kan kvalifisere til EU-finansiering, og legge til rette for økt samhandling mellom klyngene. Bedriftsnettverk er også egnet som virkemiddel for eksportsamarbeid mellom SMB-bedrifter.
- **Tilstedeværelse av gode og relevante utdannings- og forskningsinstitusjoner.** Økt fokus på samarbeid og samhandling mellom næringsliv og akademia, herunder at forskning blir mer næringslivsrettet og utdanningsprogrammer utvikles etter næringslivets behov.
- **Økt fokus og satsing på kompetanse.** Både tilrettelegging for etter- og videreutdanning av ansatte, og rekruttering av relevant kompetanse. Bedriftene må forbedre seg med hensyn til bruk av kompetanse fra andre næringer for å skape synergier. I den forbindelse ble det som eksempel trukket frem å lage gode programmer for de som allerede er i arbeidslivet, både innad og på tvers av næringer. Det er mangel på kompetanse som går på tvers av næringene, som digital og teknisk kompetanse, nye forretningsmodeller, samt kultur og ledelse.
- **Mer dialog mellom næringslivet og det offentlige.** Arena mellom næringslivet og det offentlige, hvor man kan diskutere status, utfordringer og muligheter.
- **Midler til omstillingsarbeid og innovasjonsprosesser,** som er ressurskrevende. I forbindelse med dette ble det trukket frem at søknadsprosessen i eksisterende ordninger krever mye tid og ressurser av bedriftene. Dette gjelder spesielt mindre bedrifter. I tillegg må saksbehandlingstid av saker gjenspeile takten i eksportrettet næringsliv. Eksempelvis forekommer det at lang saksbehandlingstid gjør at man mister kontrakter i konkurranser.

Referanseliste

Cappelen m.fl. (2018). Framskrivinger av arbeidsstyrken og sysselsettingen etter utdanning mot 2035.

CDP (2020). Major Risk or Rosy Opportunity: Are companies ready for climate change?

Deloitte, Menon Economics og Oxford Research (2019). Kartleggingsrapport - Gjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet

Deloitte, Menon Economics og Oxford Research (2019). Områdegjennomgang av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Helhetlig anbefaling om innretning og organisering av det næringsrettede virkemiddelapparatet

De Backer, K.; DeStefano, T.; Menon, C.; Suh, J.R (2018). "Industrial robotics and the global organisation of production", in OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2018/03, OECD Publishing, Paris.

IFR (2020). World Robotics 2020 Industrial Robots

ILO (2018). Working paper 36: Robots worldwide: The impact of automation on employment and trade. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_648063.pdf

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2019). Levende lokalsamfunn for fremtiden – Distriktsmeldingen. Meld. St. 5 (2019-2020)

Martin Sandbu (2020). The Economics of Belonging. Princeton University Press

Menon Economics (2020). Effekt av korona på norsk eksportrettet næringsliv. Menon-publikasjon nr. 33/2020.

Menon Economics (2020). Covid-19-situasjonens konsekvenser for industribedrifter, varehandelen og reiselivsnæringen. Menon-publikasjon nr. 61/2020

Menon Economics (2020). Kan Norge tette eksportgapet? Menon-publikasjon nr. 85/2020

Menon Economics (2020). Nasjonale ringvirkninger av sjømatnæringen i 2019. Menon-publikasjon nr. 98/2020

Menon Economics (2020). GCE Blue Maritime Global Performance Benchmark 2020. Menon-publikasjon nr. 107/2020

Menon Economics (2020). Virkemidler for å realisere flytende havvind på norsk sokkel. Menon-publikasjon nr. 116/2020

Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020.

Menon Economics (2020). Vestlandsmeldingen: Vestlandet –vinneren i en klimatilpasset fremtid

Menon Economics (2019). Bakgrunnsnotat om database over olje- og gassrelaterte inntekter i kommunene. Menon-notat nr. 14/2019

Menon Economics (2019). Fra elektrifisering til eksporteventyr? Menon-publikasjon nr. 29/2019

Menon Economics (2019). Verdiskapingspotensialet knyttet til utviklingen av en norskbasert industri innen flytende havvind. Menon-publikasjon nr. 69/2019

Menon Economics (2014). Vertskapsattraktivitet og eksternt eierskap i Møre og Romsdal. Menon-publikasjon nr. 31/2014

Møre og Romsdal fylkeskommune (2020). Forskningsorientert og innovativt næringsliv i Møre og Romsdal. Forsknings- og innovasjonsstrategi 2016-2020

Møre og Romsdal fylkeskommune (2019). Utfordringer og muligheter for Møre og Romsdal mot 2030. Kunnskapsgrunnlag til Regionalt planstrategi og fylkesplan 2021-2024.

NHO (2020). Grønne elektriske verdikjeder.

NIFU (2019). NHOs kompetansebarometer 2019. Rapport 2019:16

NOU 2019:2 (2019). Fremtidige kompetansebehov II. Utfordringer for kompetansepolitikken.

NOU 2020:2 (2020). Fremtidig kompetansebehov III. Læring og kompetanse i alle ledd.

OECD (2017). Reviews of Innovation Policy Norway

Reve, T og Sasson, A (2012). Et kunnskapsbasert Norge. Universitetsforlaget.

Prosess21 (2020). Innspill fra Prosess21 til arbeidet med meldingen om oppfyllelse av klimamål for 2030.

PWC og Oslo Economics (2019). Områdegjennomgang av næringsfremme i utlandet.

Samfunnsøkonomisk analyse (2019). Endringer i kompetansesammensetningen i arbeidslivet mot 2040.

Sandbu, M. (2020). The Economics of Belonging. Princeton University Press

SINTEF (2020). Faktaark: Analyse marint restråstoff 2019: Tilgjengelighet og anvendelse av marint restråstoff fra norsk fiskeri- og havbruksnæring

UNCTAD (2019) The Impact Of Rapid Technological Change On Sustainable Development

Vedlegg 1: Data på eksportnæringene i Møre og Romsdal

Overlapp mellom næringer

Møre og Romsdals eksportnæringer utgjør i stor grad en sammenspillet verdikjede. Det vil si at mange av bedrifter handler sammen. Dette kan illustreres ved å se på antallet av bedrifter som er tagget i mer end en populasjon. I tabellen nedenfor er dette gjort for Menons definerte populasjoner.

Tabell 1-A. Overlapp mellom kategoriseringen av bedrifter. Kilde: Menon Economics

	Maritim	Sjømat	Petroleum	Prosessindustri	Ferdigvare	Reiseliv
Maritim	646	8	268	30	3	24
Sjømat		576	3	1	0	1
Petroleum			391	26	2	0
Prosessindustri				338	57	0
Ferdigvare					144	0
Reiseliv						672

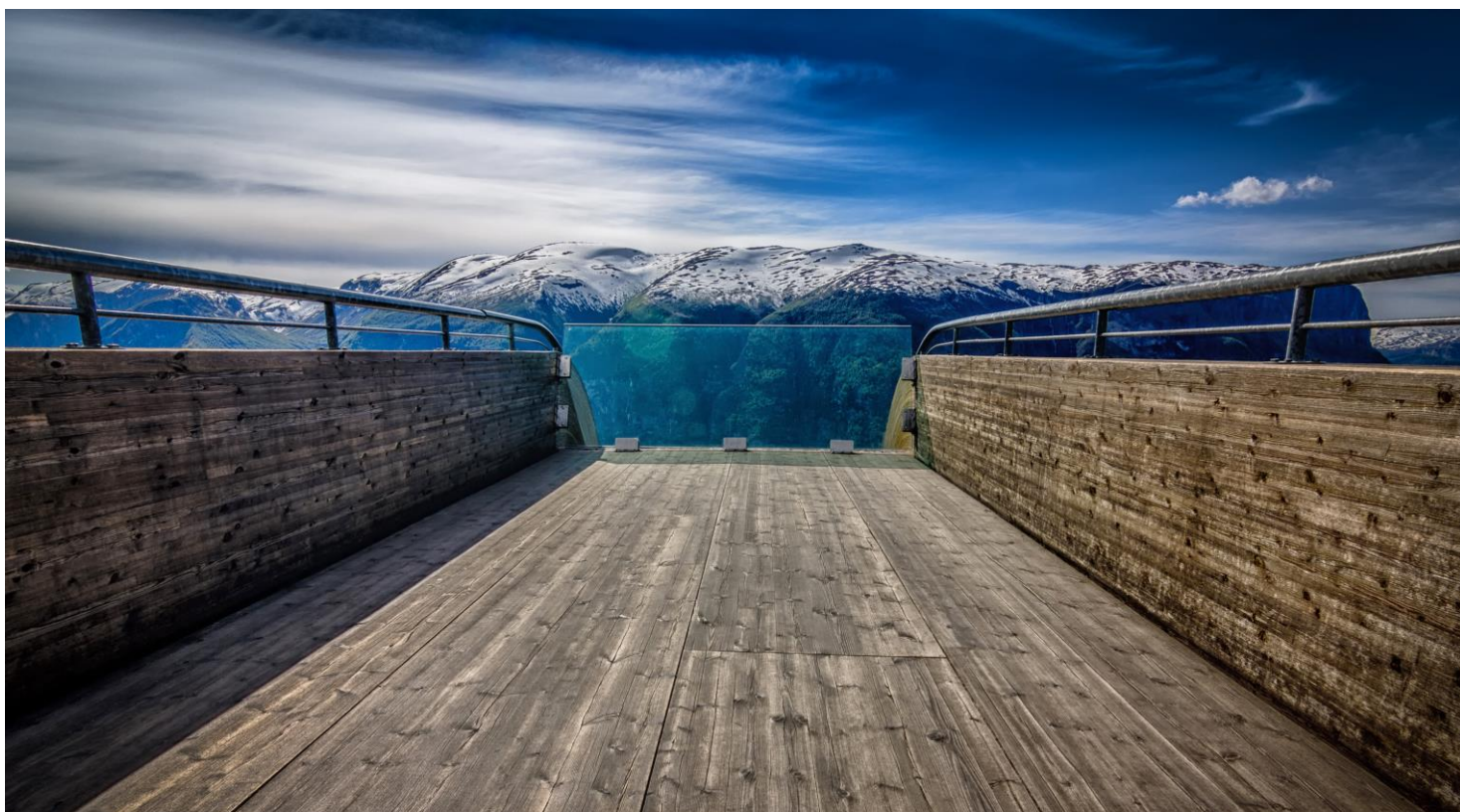
Vedlegg 2: Intervjuobjekter og respondenter på spørreundersøkelsen

Tabell 2-A: Antall respondenter fra intervjuene og spørreundersøkelsen samlet, fordelt på næring.

Næring	Antall respondenter
Maritim næring	25
Sjømatnæringen	9
Prosessindustrien	4
Petroleumsnæringen	5
Ferdigvareindustrien	4
Reiseliv	5
Andre	4

Tabell 2-B: Antall respondenter fra intervjuene og spørreundersøkelsen samlet, fordelt på bedriftsstørrelse målt i omsetning.

Bedriftsstørrelse, målt i omsetning	Antall respondenter
Mindre enn 10 mNOK	12
10-50 mNOK	13
50-250 mNOK	10
Mer enn 250 mNOK	16
Mangler regnskapsdata	5



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked. Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no