RAPPORT

EKSPORTMELDINGEN 2021

Et årlig dypdykk i Norges eksport

MENON-PUBLIKASJON NR. 58/2021

Av Maren Nygård Basso, Sigrid Hernes, Maja Albertsen, Jonas Erraia, Sveinung Fjose og Erik Jakobsen

Forord

For en liten økonomi som opererer i en globalisert verden er eksport en viktig økonomisk størrelse. Eksporten betaler for importen, men er også et tegn på konkurransemessige fortrinn mot omverdenen, og bidrar til å øke produktiviteten i resten av økonomien. Diskusjonen om norsk eksport bærer ofte preg av misforståelser. Med denne rapport som er skrevet på oppdrag fra LO, NHO og Eksportkreditt Norge AS håper vi på å kunne bidra til en opplyst norsk debatt når det kommer til et så viktig emne som norsk eksport.

Målet med rapporten er at den skal være årlig. Likevel vil vi i denne første rapporten trekke noen lengre linjer som tegner et bilde av den historiske utviklingen til den norske eksporten, mens det i etterfølgende rapporter vil være mer fokus på den årlige utviklingen.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaks-økonomi, 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 LO, NHO og Eksportkreditt Norge AS for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter og vårt ekspertpanel for gode innspill underveis i prosessen.

_____

Juni 2021

Jonas Erraia
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG		**3**
1.	**EN OVERSIKT OVER NORSK EKSPORT**	**7**
1.1	Den historiske eksportutviklingen	7
1.2	Utviklingen i handelsbalansen	10
1.3	Norsk eksport er havbasert	13
1.4	EU er vårt viktigste marked	15
1.5	Mest eksport fra Vestlandet	18
1.6	Høyest eksport i de største byene, men det er bygda som er mest eksportintensiv	20
1.7	Bygdene er mest eksportintensive	22
1.8	Norsk eksport legger grunnlag for 560 000 arbeidsplasser	23
2	**NORSK EKSPORT I ET INTERNASJONALT PERSPEKTIV**	**27**
2.1	Norsk eksport i en internasjonal kontekst	27
2.2	Norge med lavere eksport som andel av BNP	30
2.3	Mulige forklaringer på utviklingen	31
3	**PROGNOSER FOR NORSK EKSPORT**	**33**
3.1	En introduksjon til den globale økonomiske situasjonen	33
3.2	Prognoser for eksport og handelsbalansen	33
4	**BETYDNINGEN AV EØS**	**37**
4.1	EØS-avtalen: en kort introduksjon	37
4.2	Eksporten til EØS	37
4.3	Betydningen av EØS-avtalen for norsk eksport og verdiskaping	40
4.4	EUs Green Deal	42
5	**NORGES «GRØNNE» EKSPORT**	**45**
5.1	Produsenter av fornybar energi	46
5.2	Utstyrs- og tjenesteleverandører til produksjon av fornybar energi	47
5.3	Andre aktører	50
6	**NORGES VIKTIGSTE EKSPORTSEKTORER – UTVIKLING OG FREMTIDSUTSIKTER**	**54**
6.1	Sjømatnæringen	54
6.2	Maritim og offshore leverandørnæringen	61
6.3	Olje- og gassektoren	66
6.4	Kraftintensiv industri	70
6.5	Reiselivsnæringen	76
6.6	Andre næringer	80
REFERANSELISTE		**86**
VEDLEGG 1: METODOLOGI		**89**
VEDLEGG 2: EKSPERTPANEL		**95**
VEDLEGG 3: EKSPORTEN I NORSKE FYLKER		**98**

Sammendrag

Norge har gjennom hele sin historie vært avhengig av eksport. Dette er også tilfellet i dag, hvor norsk eksport på 1 100 milliarder kroner legger grunnlag for både inntekter, arbeidsplasser og velferd. Eksport-Norge er samtidig sammensatt. Vestlandet og Nord-Norge er de mest eksportintensive regionene. Spesielt bra klarer Møre og Romsdal seg, som har en eksport per sysselsatt i næringslivet som er om lag fem ganger så høy som i Innlandet. Vestland har om lag dobbelt så høy eksport per sysselsatt som Oslo og Viken.

Eksportbedriftene kjøper varer og tjenester fra andre bedrifter. Dette legger grunnlag for arbeidsplasser i eksportbedriftene og hos deres leverandører. Menons beregninger viser at eksporten i 2020 samlet la grunnlag for om lag 560 000 sysselsatte, som tilsvarer hver femte norske arbeidsplass[1]. I rapportens vedlegg viser vi eksportens betydning for arbeidsplasser for hvert fylke.

Norges eksport vokser saktere enn våre europeiske naboland …

Perioden fra år 2000 og til finanskrisen i 2008 var god for eksport-Norge. Eksporten doblet seg i denne perioden. Siden 2008 har utviklingen i eksporten imidlertid vært mer dyster. Måler vi i euro, dollar eller i faste norske priser har eksportveksten vært tilnærmet ikke-eksisterende etter finanskrisen.

Dette står i kontrast til våre naboland, som alle har opplevd en sterkere eksportvekst enn oss siden år 2000. Målt i faste priser viser tall fra Verdensbanken at både Tyskland, Danmark, Sverige, Finland, Nederland og Belgia har vokst raskere enn Norge, uansett om man i beregningen inkluderer eller ekskluderer eksport av olje og gass. Finland er det landet som ligger nærmest norske vekstrater, men selv finnenes eksport har vokst 20 prosentpoeng raskere enn Norges siden år 2000. Denne utviklingen innebærer at ingen OECD- eller BRICs[2]-land har tapt globale markedsandeler like raskt som Norge de siste 20 årene.

… noe som betyr at Norge har Vest-Europas laveste eksport som andel av BNP

Et mål på hvor eksportrettet et land er, er landets samlede eksport som andel av den samlede verdiskapingen (BNP). Norges eksport utgjorde 37 prosent av BNP i 2019[3]. Tilsvarende utgjorde eksporten i eksempelvis Sverige og Tyskland i overkant av 45 prosent av landenes BNP. Norge har faktisk den laveste andel av alle vesteuropeiske land. Den lave andelen kan samtidig også i noen grad forklares med at norsk offentlig sektor utgjør en stor del av BNP, delvis finansiert av Oljefondet.

Lav eksport er problematisk av flere grunner

Med unntak av kriseåret 2020 har Norge de siste årene hatt overskudd på handelsbalansen. Med en stor oljeformue er det lite som tilsier at Norge med det første får problemer med å finansiere import. Er lav eksport-vekst da et reelt problem?

---

[1] Eksportaktiviteten gir også betydelige skatteinntekter. Mye spares gjennom Oljefondet til fremtidige generasjoner, mens det resterende brukes på velferd og infrastruktur. Arbeidsplassene som skatteinntektene fra eksporten legger grunnlag for kommer på toppen av de 560 000 som er beregnet i denne rapporten.

[2] Brasil, Russland, India og Kina

[3] Vi bruker ved sammenligning ved andre land 2019-tall. Bakgrunnen er at vi vi ikke har oppdaterte tall som sikrer tilstrekkelig bred sammenligning av land basert på 2020-tall. Disse tallene er ved rapportens ferdigstillelse fremdeles ikke tilgjengeliggjort med en kvalitet som muliggjør systematisk sammenligning.

Vi vurderer at det er problematisk av flere grunner:

- Inntekter fra Oljefondet brukt til å betale import skaper hverken et dynamisk næringsliv eller nye produktive arbeidsplasser.
- Når man eksporterer til internasjonale markeder, er man i prinsippet i konkurranse med bedrifter fra hele verden. Lav eksport eller lav eksportvekst er derfor et mulig tegn på manglende konkurransekraft i globale markeder. Når Norge ikke har klart å øke sitt eksportvolum, selv etter en kraftig svekkelse av kronen, er det derfor en urovekkende indikasjon på manglende konkurransekraft i globale markeder.
- Samfunnsøkonomisk forskning viser at eksponering mot globale markeder tvinger bedrifter til å bli mer innovative, og dermed mer konkurransedyktige. Eksport øker på den måten produktivitet – som er den viktigste driveren for velferdsvekst i en økonomi.
- Eksportinntektene fra olje og gass vil reduseres betydelig i årene som kommer som følge av lavere produksjon på norsk sokkel. Sammen med betydelig reduserte investeringer innen olje- og gassektoren på lengre sikt, vil dette gi et behov for å «ha flere ben å stå på» i samhandlingen med utlandet. Sterkere diversifisering vil også bidra til å redusere den sårbarhet vi i dag opplever med betydelig eksport innen råvaremarkeder.

Et opplagt satsingsområde for eksportvekst er «grønn» eksport, hvor Norge har et godt fundament

Med strengere internasjonale krav til utslipp, og en forventet mangedobling av internasjonale investeringer i ren energi, synes det åpenbart riktig å satse på «grønn» eksport fremover. Flere studier trekker blant annet frem gode muligheter for norske aktører innen flytende havvind, CCS, hydrogen- og batteriproduksjon.

Når kravene til utslippsvennlig produksjon øker, er det en fordel med et kraftsystem som nesten utelukkende produserer ren energi, og et samfunn med en høy grad av elektrifisering. Norsk næringsliv har også mye relevant kompetanse. Relevant kompetanse for grønn omstilling finnes blant annet i maritim næring, petroleums- og offshoreleverandørnæringen og i den kraftintensive industrien. I tillegg kan klyngesamarbeid i en rekke næringer forsterke vår konkurranseevne internasjonalt.

… men Norge har i dag lite «grønn» eksport og konkurrerer mot store og etablerte aktører

Norge har i dag lite eksport som kan klassifiseres som grønn. Eksporten fra enten fornybar energi eller leverandører til fornybar energi utgjør til sammen kun om lag én prosent av total norsk eksport. Tilsvarende dansk eksport er til sammenligning om lag ti ganger høyere. I satsingen på «grønn» eksport vil vi konkurrere mot etablerte og kompetente bedrifter fra våre handelspartnere. Mulighetene er der, men for å vinne markedsandeler er norske aktører avhengig av en rask og målrettet innsats.

EU forblir Norges viktigste handelspartner …

EU er Norges viktigste handelspartner. Selv etter Brexit går over halvparten av norsk eksport til EU. Det er grunn til å tro at betydningen av EØS-avtalen vil øke i årene som kommer. I en tid der flere stater, inklusiv verdens to stormakter – USA og Kina – i tiltagende grad fører en mer proteksjonistisk handels- og industripolitikk, vil EU trolig bli viktigere for særlig de mindre europeiske økonomiene. Etter hvert som norsk petroleumsproduksjon faller, må Norge eksportere nye produkter for å finansiere vår import. Denne nye eksporten vil trolig være mer avhengige av EØS-avtalen enn olje- og gasseksporten.

Selv om EU er Norges viktigste handelspartner, har markedet hatt svak vekst siden finanskrisen. De av våre naboland som har maktet å øke eksporten betydelig mer enn oss, har lagt mer innsats i eksportfremmearbeidet

særlig mot fremvoksende økonomier. Samtidig kjennetegnes en del fremvoksende økonomier ved vanskeligere forretningsmessige rammevilkår enn det EU-markedet har. Når våre naboland har økt og i flere tilfeller lyktes med satsingen på fremvoksende økonomier, har dette krevd annerledes og økt innsats, særlig fra diplomatiet. Videre har flere av dem vist noe større vilje til å utvide den statlige eksportfinansieringen slik at denne i større grad kan dekke en økende etterspørsel etter tilpassende produkter (Menon, 2020).

… og både EU og andre satser tungt på klima

Som vår viktigste handelspartner vil EUs tiltak på klimaområdet trolig være avgjørende for våre «grønne» eksportmuligheter. EUs viktigste tiltak på klimaområdet er den såkalte «Green Deal». Denne grønne vekststrategien ble lansert i desember 2019 og markerer en ny retning som ser klima-, forsknings- og innovasjons- og næringspolitikk i sammenheng. Målet er at «Green Deal» skal utløse offentlige og private bærekraftige investeringer på opp mot 1 000 milliarder euro frem til 2030. Det kan altså være store eksportverdier å hente. Men, som nevnt, norske aktører må vise seg konkurransedyktige. Vi må vise sterkere vekstevne internasjonalt enn det vi har vist de siste årene.

EU er samtidig ikke alene om å satse betydelig på at mer klimavennlig teknologi skal bidra til å øke veksten. Tilsvarende initiativer er nylig lagt frem i USA, mens Kina over tid har vist betydelig evne og ambisjon til satsing på «grønne» teknologier. Det anslås at de største globale økonomiene har brukt 15 000 milliarder kroner på klima- og miljøvennlige tiltak, tilsvarende 12 prosent av de totale koronapakkene. Samtidig har pakkene til hensikt å øke veksten i egne økonomier, og med den retning global handelspolitikk har tatt de siste fire år, kan tilgangen til relevante prosjekter være utfordrende.

Et kunnskapsgrunnlag om eksport er viktig fremover

I lys av Norges eksportsituasjon er det ekstra viktig å ha et godt kunnskapsgrunnlag om norsk eksport og betydningen eksport har for den norske økonomien. Diskusjonen om norsk eksport bærer ofte preg av misforståelser. Dette gjelder hvor mye Norge eksporterer, hvem vi eksporter til og, ikke minst, hvorfor eksporten er så viktig for Norge. Eksportmeldingen har som mål å danne et saklig, objektivt og analytisk grunnlag for å bidra til en faktabasert norsk eksportdebatt. Dette gjør vi ved å gjennomgå hvordan utviklingen har vært i norsk eksport siden år 2000, samt hva vi eksporterer, hvem vi eksporterer til og hvilke norske regioner som eksporterer mest. Disse analysene følges av rapportens årlige spesialtema, som i denne utgaven er betydningen EØS-avtalen har for norsk eksportrettet næringsliv og hvordan EUs Green Deal kan forventes å påvirke norsk eksport. Deretter analyserer vi grønn eksport. Dette gjør vi ved å definere, kartlegge og analysere muligheter innen grønn eksport. Til sist gjennomgår vi Norges viktigste eksportsektorer, og presenterer prognoser for inneværende og kommende år.

Kort om rapportens metodikk

Norge har innen flere sektorer – især maritim, sjømat og petroleum – komplette verdikjeder. Det betyr at produktkategorier som i prinsippet kan brukes i mange sektorer i Norge vil inngå i en spesialisert verdikjede. Dette gjelder særlig utstyr og tjenester innen maritim sektor, som brukes i både petroleums- og sjømatnæringen.

Med dette bakteppet kan vi da fordele eksporten på en av to ulike måter: den første metoden baserer seg på sektor, mens den andre baserer seg på produktet. I denne rapporten har vi valgt å bruke den andre metoden. Det betyr at eksempelvis produksjon av brønnbåter kategoriseres som «Maritim» selv om det inngår i verdikjeden til sjømatnæringen. Vi velger denne metoden fordi vi mener denne metoden sikrer konsistens over tid og fordi man risikerer mindre tvilsspørsmål. Fordi vi ikke tar et verdikjede-perspektiv i kartleggingen og at hver enkelt vare skal inngå i én – og bare én – næring kan størrelsen på næringenes eksport variere noe fra eksporten som kartlagt i andre rapporter.

Med bakgrunn i dette har vi gjennomgått alle 270 3-sifrede SITC-koder i SSB og kategorisert eksporten i 13 ulike næringer. Tilsvarende har vi gjort for SSBs mest detaljerte data på tjenesteeksporten. Hver krone av norsk vare- og tjenesteeksport er i metoden kategorisert som én – og kun én – næring.

Metoden er beskrevet i mer detalj i rapportens vedlegg 1.

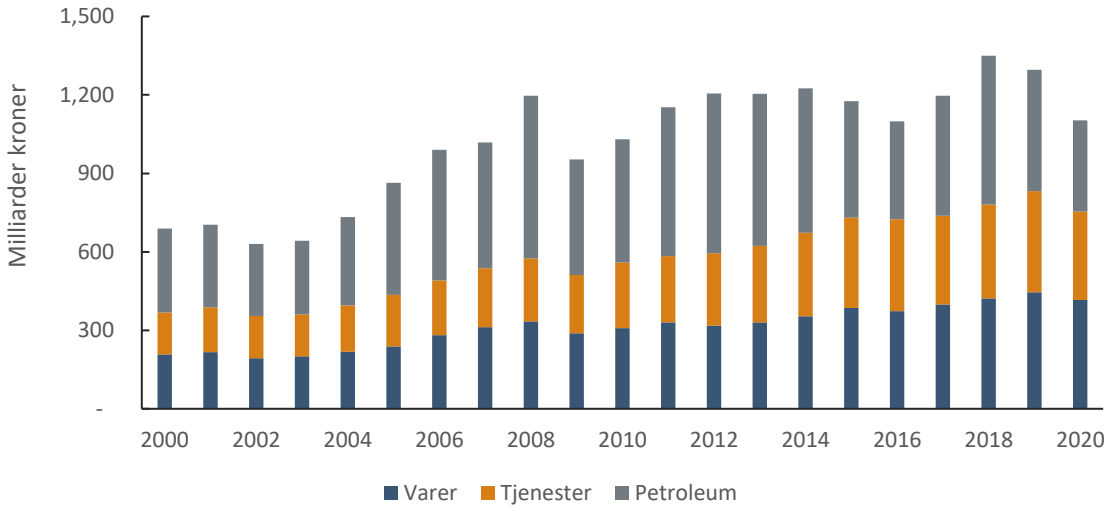
1. En oversikt over norsk eksport

I dette kapittelet gir vi en kort introduksjon til norsk eksport. Vi viser at den norske eksporten i høy grad er havbasert, hvor eksport av olje og gass, maritime varer og tjenester, og sjømat står for rundt 65 prosent av eksporten. Vi kartlegger hvilke fylker som eksporterer mest og finner at særlig fylkene på Vestlandet er sterke eksportfylker. Når vi zoomer inn på kommunenivå ser vi tydelig at mens det er de store byer som eksporterer mest, er det distrikts-Norge som eksporterer mest per sysselsatt. Til sist beregner vi ringvirkninger av eksporten og finner at 560 000 arbeidsplasser, eller 1 av 5 norske arbeidsplasser i privat sektor, kan knyttes til eksporten.

1.1 Den historiske eksportutviklingen

Siden 2000 har Norges eksport[4] vokst fra i underkant av 700 milliarder kroner til rett over 1 100 milliarder kroner i 2020. Utviklingen i eksporten fordelt på varer, tjenester og petroleum er vist i Figur 1-1.

Figur 1-1: Utvikling i norsk eksport fordelt på varer, tjenester og petroleum i løpende norske kroner. Kilde: SSB



Av figuren går det frem at mens eksporten av varer og tjenester har vokst stabilt siden 2000, er det for eksporten av petroleum svingninger fra år til år. Mens eksporten av petroleum utgjorde om lag 50 prosent av den samlede eksporten i årene fra 2000 til 2012, har denne andelen siden falt til rett over 30 prosent i 2020. Dette kan tilskrives en kombinasjon av fall i verdien av petroleumseksporten og en oppgang i verdien av eksporten av andre varer og tjenester. Som vi kommer tilbake til senere, kan deler av økningen i fastlands-Norges eksport etter 2014 forklares med redusert verdi av den norske kronen relativt til de valutaer vi handler mest med.

For koronaåret 2020 var utviklingen i Norges eksport blandet. Mens lavere oljepris medførte et fall i eksportverdien av petroleumsprodukter, har vareeksporten holdt seg relativt stabil. Eksporten av tradisjonelle varer falt bare to prosent i 2020. Tjenesteeksporten falt, men dette var i hovedsak drevet av et bortfall av reiselivseksporten. Mange av de resterende tjenesteeksportører klarte seg godt gjennom 2020 etter et vanskelig andre kvartal. Med tanke på prognosene for verdenshandelen som ble presentert av de fleste økonomer i mars

[4] Det er mange ulike mål på eksporten. I denne rapporten opererer vi især med to typer av variasjoner på eksporten. Disse er henholdsvis eksport med og uten olje og gass, og eksporten målt i verdi/løpende priser og volumen (se mer om sistnevnte på boksen på side 26). Dersom intet annet er nevnt refererer vi alltid den samlede eksporten (inklusiv olje- og gasseksport) målt i løpende priser.

og april 2020 er dette en positiv overraskelse. Den relativt solide utviklingen i eksporten skyldes en overraskende sterk utvikling i verdenshandelen i kombinasjon med en oppgang i prisen på de fleste av verdens råvarer, deriblant olje, gass, aluminium, trevarer og fisk. En viktig faktor har dessuten vært en svekkelse av kronen, som øker eksportverdien for det samme eksportvolumet. Det samlede bildet for hvordan norsk eksport har klart seg gjennom koronakrisen er imidlertid svært sammensatt, og vi går gjennom betydningen av korona for de enkelte næringer i rapportens siste kapittel.

Analyseboks 1 – viktigheten av eksporten

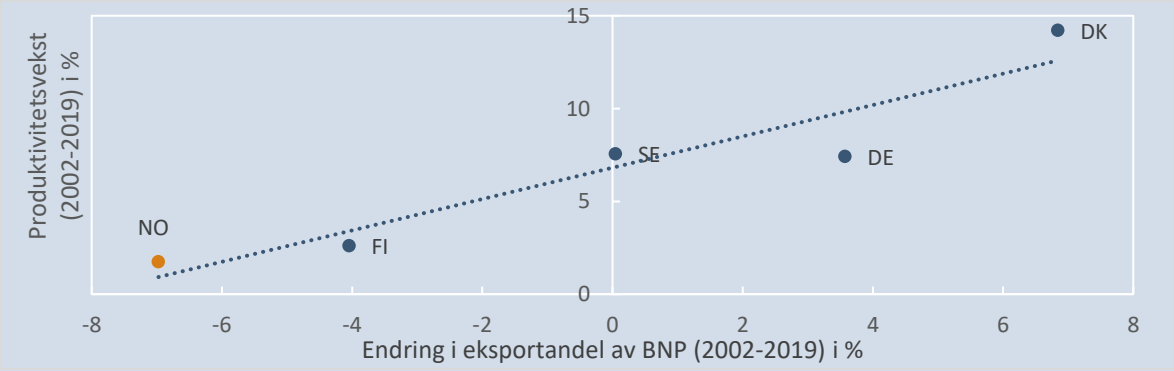
Ønsket om et taktskifte i norsk eksportutvikling har kommet fra flere sider de siste årene med bl.a. regjeringens eksportstrategi «*Verda som marknad*». Dette har blitt fulgt av analyser og tiltak fra både statlige aktører og interesseorganisasjoner. Det er imidlertid ikke alltid like klart *hvorfor* vi bør øke eksporten.

Fra et samfunnsperspektiv er ikke eksportinntekter mer verdifulle eller høyverdige enn inntekter fra andre markeder. Det er verdiskaping og sysselsetting som bør være målsettingen, uavhengig av om verdiskapingen og jobbene genereres med utgangspunkt i lokal, nasjonal eller internasjonal omsetning. Det er likevel gode grunner til å ha spesiell oppmerksomhet på eksportnæringene. For det første er det eksportinntekter som betaler for importen. Uten en økning i eksporten vil det ikke være mulig å fortsette å over tid finansiere den store oppgangen Norge har hatt i konsumet av importerte varer og tjenester. Å finansiere import er ikke bare viktig for å sikre konsum. De siste 30 årene har norske bedrifter i stigende grad blitt en del av internasjonale verdikjeder. Det betyr at de er helt avhengige av utenlandske varer for å kunne produsere både innenlandske og eksportvarer. Økt internasjonal handel har dessuten en klar sammenheng med lavere priser på konsumvarer.

Norge er i en spesiell situasjon blant vestlige økonomier da vår eksport er svært konsentrert om få varetyper, hvor priser er bestemt på globale markeder. Dette gjelder særlig petroleum og sjømat, men også metaller og gjødsel. Store deler av økonomien er altså følsom for prisstigninger på markeder vi har liten eller ingen kontroll over. I verste fall kan den norske økonomien rammes av betydelige synkroniserte nedganger i den globale økonomien. Denne følsomheten ble både tydeliggjort i finanskrisen og ved oljeprisfallet i 2014. En økning i eksporten i andre sektorer enn petroleum, sjømatnæringen og kraftkrevende industri vil bidra til å stabilisere økonomien og senke følsomheten for global prisvolatilitet. I tillegg vil økt eksport hjelpe å ta imot fallet i petroleumseksporten i de kommende tiår.

Det er imidlertid en tredje og ofte underkommunisert grunn til at eksport er viktig, nemlig at økt internasjonal handel bidrar til økt produktivitet. Både den mikro- og makroøkonomiske forskningen peker på at økt eksport betyr økt produktivitet og dermed økt verdiskaping i både de eksporterende bedrifter og i økonomien samlet. Den betydelig lavere veksten i eksport i Norge sammenlignet med våre viktigste handelspartnere er på denne bakgrunn bekymringsfull.

Gjennom økt produktivitet vil norske bedrifter dessuten bli mer konkurransedyktige, noe som igjen fører til økt eksport og flere nye arbeidsplasser. Denne effekten er helt uavhengig av handelsgapet, siden størrelsen av handelsgapet i seg selv ikke forteller noe om størrelsen på eksporten. Figuren under viser at det er en klar sammenheng mellom vekst i eksporten og produktivitetsvekst. Jo mer eksporten vokser, jo mer vokser produktiviteten. Vi ser at Norge de to siste tiårene som det eneste blant landene i figuren som har opplevd et fall i eksporten som andel av BNP, og samtidig er det landet som har hatt lavest produktivitetsvekst (målt i verdiskaping per timeverk). Selv om nesten alle vestlige økonomier har slitt med lav produktivitetsvekst siden 2000-tallet er det noe som tyder på at den svake utviklingen i Norges eksport (les mer om dette i analyseboks 2) har forverret problemet. Deler av utviklingen i Norge kan forklares av nedgangen i petroleumsproduksjon, men selv om man korrigerer for dette har både produktivitet og eksport (målt i felles valuta) i Norge hatt en av de dårligste utviklingene blant de land vi vanligvis sammenligner oss med.

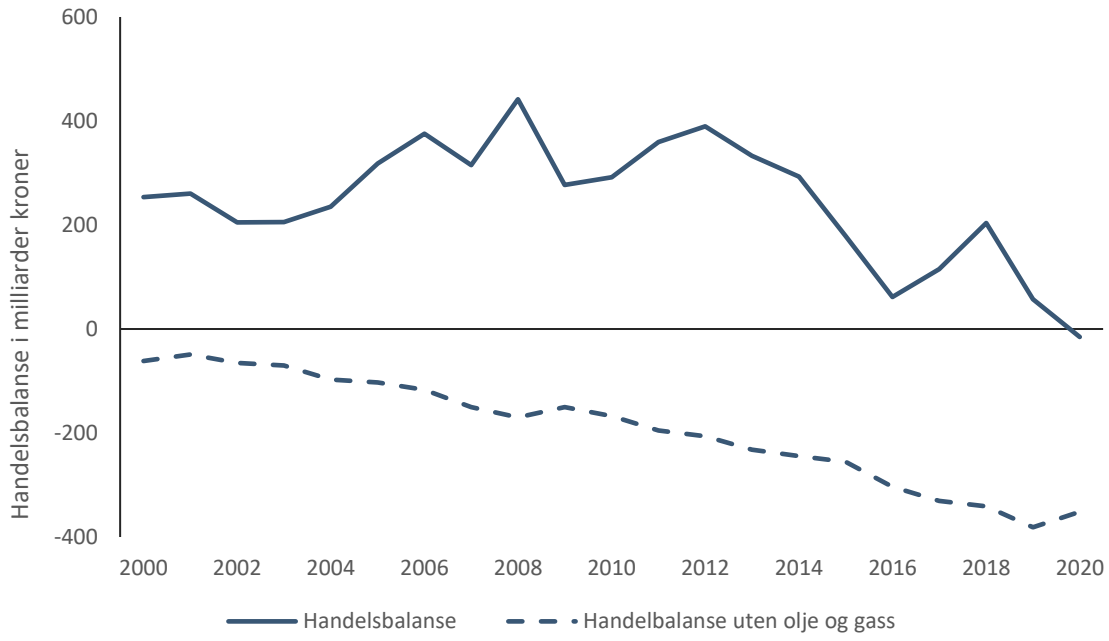


1.2 Utviklingen i handelsbalansen

Med unntak av kriseåret 2020 har Norge hatt en positiv handelsbalanse siden 1987. Selv om handelsbalansen var negativ i 2020, forble imidlertid den såkalte driftsbalansen (handelsbalansen pluss netto-overføringer fra utlandet) positiv. Dette skyldes utbytte og renter fra Statens pensjonsfond utland. Som vi viser i kapittel 3, ser det ut til at høyere oljepriser medfører at handelsbalansen blir positiv i 2021.

På lengre sikt observerer vi at trenden i handelsbalansen har vært nedadgående. Dette gjelder uavhengig av om man inkluderer eller ekskluderer olje- og gasseksporten, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 1-2: Handelsbalansen med og uten olje og gass. Kilde: SSB og Menon Economics



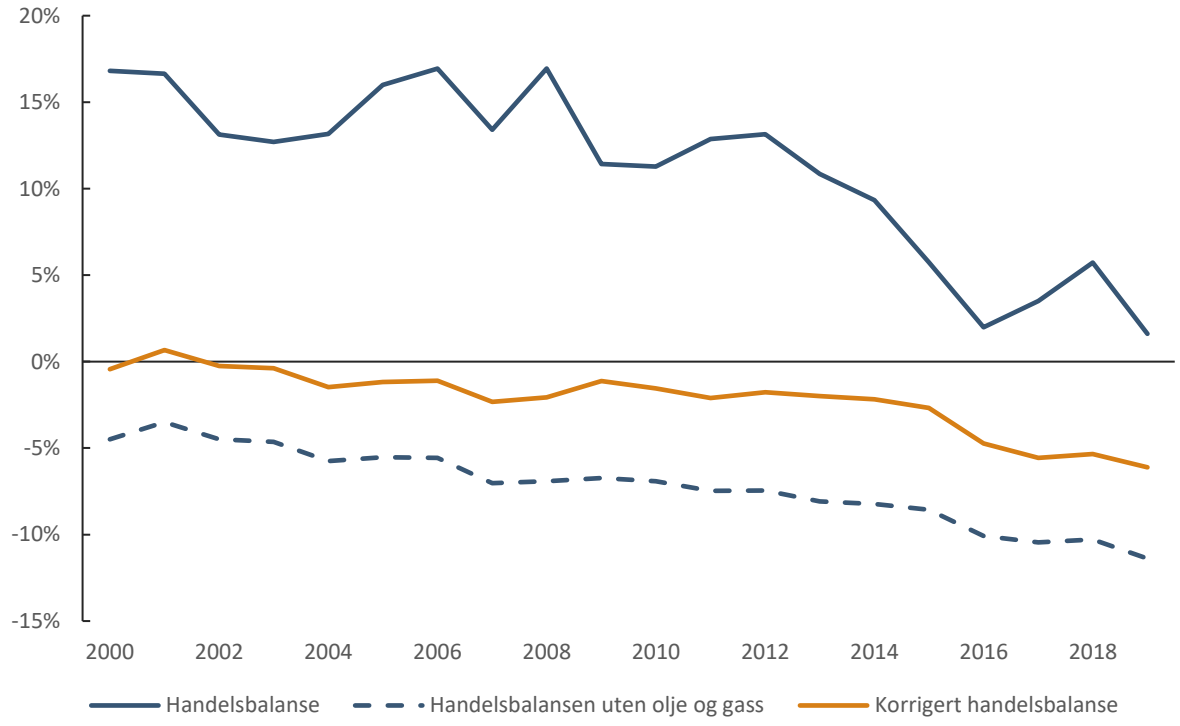
Handelsbalansen diskuteres ofte i den norske debatten om internasjonal handel (se Analyseboks 2 på side 11). I den forbindelse diskuteres ofte handelsbalansen uten eksport av olje og gass. Mens handelsbalanseunderskuddet i 2020 totalt var på 15 milliarder kroner, var underskudd dersom man holder olje og gass utenfor på 350 milliarder kroner. I utgangspunktet kan handelsbalansen uten olje og gass virke som en meningsløs størrelse, fordi vi forventer å ha betydelige eksportinntekter knyttet til både olje og gass i en del år fremover. Vi mener likevel det kan være informativt å se på handelsbalansen uten olje og gass, ettersom det kan gi et bilde av balansen ved et plutselig brått fall i olje- og gassinntekter.

I Figur 1-3Figur 1-3 under viser vi derfor tre ulike mål på handelsbalansen som andel av BNP. Den første er den vanlige handelsbalansen (i blå). Den neste (oransje) er handelsbalansen uten eksport av olje og gass. Den siste er et mål på handelsbalansen der vi korrigerer for to viktige elementer. Det første elementet er at norske operatører har stor import til sokkelen. Importen av investeringer og produktinnsats utgjorde i 2019 over 90 milliarder kroner.[5] Denne importen fjerner vi. Det neste elementet vi korrigerer for er at Fastlands-Norge (offshore leverandører) har store leveranser til sokkelen. Hadde Norge ikke eksportert olje og gass hadde disse

[5] *Data er hentet fra https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/_attachment/438719?_ts=1761800b808. For historikken er det antatt at det er samme forhold mellom import og investeringer/produktinnsats. Sistnevnte er hentet fra SSBs tabell 07840.*

hatt andre jobber, også i bedrifter som eksporterer[6]. Dette siste målet på den korrigerte handelsbalansen er vist ved stiplet linje i figuren.

Figur 1-3: Ulike mål på handelsbalansen som andel av BNP. Kilde: SSB og Menon Economics



Fra figuren ser vi at mens handelsbalansen i 2019 var positiv, var handelsbalansen uten olje og gass -11 prosent av BNP, og den korrigerte handelsbalansen var -6 prosent.[7] Den korrigerte handelsbalansen forteller oss ikke nødvendigvis hvordan økonomien ville sett ut dersom oljeproduksjonen falt bort.[8] Snarere viser den korrigerte handelsbalansen to ting. For det første at nedgangen i den faktiske handelsbalansen ikke kan forklares ved hjelp av importleveranser til sokkelen. For det andre forteller den oss at i takt med en omstilling til en mindre petroleumsavhengig økonomi, er det behov for betydelig omstilling og nye eksportsektorer for å oppnå handelsbalanse mot utlandet.

[6] Vi antar da at eksporten hos de ansatte i offshore leverandørindustri ville vært like høy som eksport per sysselsatt i de mest eksportintensive industrier utenom olje og gass. Sistnevnte korreksjon er gjort basert på data fra SSB på eksport og sysselsatte i ulike deler av industrien.

[7] Dette tilsvarer et driftsbalanseunderskudd på om lag -5 prosent og er dermed innenfor handlingsregelen.

[8] Norsk økonomi er dynamisk, og et bortfall av alle olje- og gassinntekter ville ha hatt store effekter på blant annet valutakursen. Det er altså ikke mulig å enkelt modellere den samlede betydningen av oljeeksporten.

Analyseboks 2 – betydningen av handelsgapet

I diskusjoner omkring internasjonal handel spiller handelsgapet ofte en fremtredende rolle. Handelsbalansen er definert som den samlede eksporten fratrukket den samlede importen og forteller noe om nettooverførsler relatert til handel mellom Norge og utlandet.

Fordi eksporten følges av inntekter, mens importen følges av utgifter, tolkes handelsbalansen ofte, noe misvisende, som noe man ønsker skal være positiv. Resonnementet er at hvis eksporten overstiger importen «tjener» Norge på utlandet fordi vi da får inn flere penger enn vi sender til utlandet. Et populært motargument sier at man ikke skal bekymre seg for handelsgapet, på samme måte som man ikke skal bekymre seg for det «handelsgap» man har med sin lokale matbutikk. Faktum er nok at *begge disse måtene å tenke på er litt forenklede* og enhver handelsbalanse bør analyseres på bakgrunn av det enkelte lands økonomi. Det er flere grunner til at en saklig analyse krever mer informasjon enn bare størrelsen på det norske handelsgapet i et enkelt år. Vi gjennomgår noen av disse under:

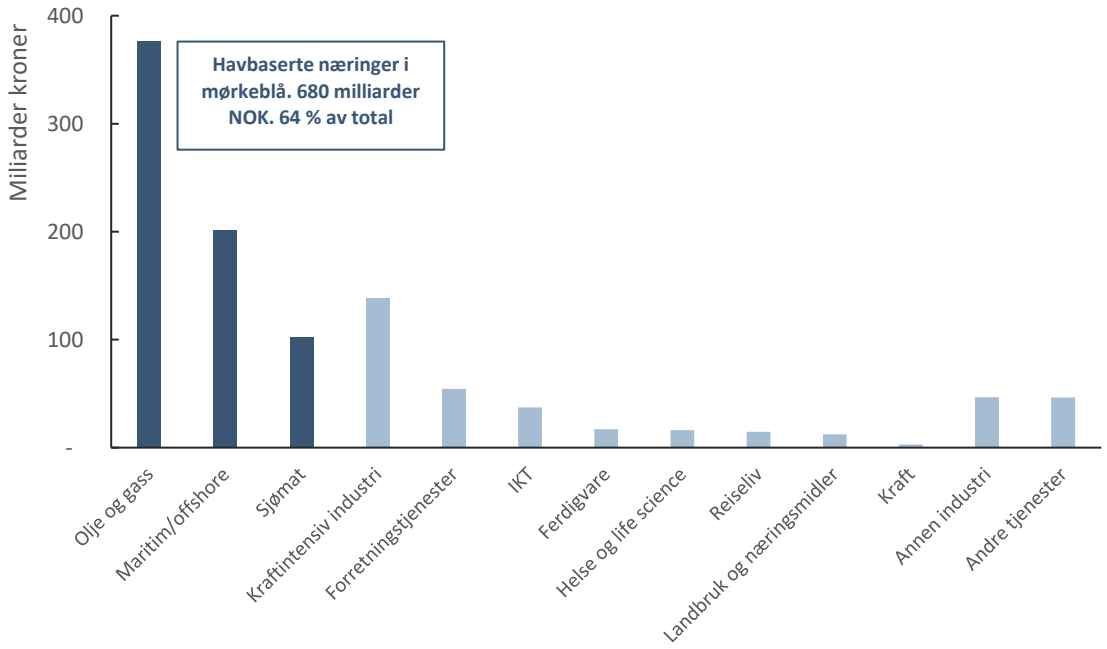
- Handelsbalansen (pluss rente- og stønadskontoen) bestemmes matematisk som differansen mellom nasjonal sparing og nasjonal investering. Dersom man sparer mer enn man investerer har man et overskudd på driftsbalansen. Sett på denne måten kan vi konkludere med at nedgangen i handelsbalansen er drevet av en nedgang i nasjonal sparing, som videre er drevet av en oppgang i offentlig konsum.
- Størrelsen på handelsbalansen forteller ikke noe om størrelsen på eksporten. Et handelsgap på eksempelvis 2 prosent av BNP kan både dekke over at landet har høy eksport og import og at landet har lav eksport og lav import. Som vist i Analyseboks 1 er størrelsen på eksporten viktig, og dermed må en analyse av handelsgapet ha med dette aspektet. Dette er særlig viktig for Norge som har betydelig lavere eksportandeler enn sine naboland.
- Komposisjonen av eksporten og importen er like viktig som størrelsen på handelsbalansen. Dersom man har et handelsbalanseunderskudd, er det, alt annet likt, best hvis dette finansierer investeringsvarer som bygger opp den fremtidige produktive kapasiteten heller enn konsumvarer.
- Når man analyserer inntekter og utgifter mot utlandet, bør man også hensynta den såkalte driftsbalansen, som i tillegg til handelsbalansen inneholder finansielle overførsler fra utlandet (blant annet gjennom renter og utbytte). Dette er særlig viktig for Norge som gjennom Statens pensjonsfond utland (SPU) har store utenlandske finansielle aktiva i utlandet, som bidrar til å holde opp driftsbalansen.
- Nettopp SPU har satt Norge i en litt spesiell situasjon. Gitt plasseringen av investeringene i SPU kan man se på fondet som et slags importfond, som kan finansiere et permanent underskudd på driftsbalansen i lang tid i fremtiden. Til dette siste punktet må det dog tilføyes at SPU på ingen måte kan ses på som noe ekvivalent med egen sektor. SPU legger ikke grunnlag for arbeidsplasser, verdiskaping, produktivitetsvekst og innovasjon som på noen måte er sammenlignbar med faktisk produserende sektor.

Tar man hensyn til alle disse faktorene, er det ikke klart at Norges handelsbalanseunderskudd i 2020 i seg selv er et problem. Samtidig registrerer vi at nedgang i handelsbalanseoverskuddet over de seneste tiår har vært drevet av svak eksportvekst sammenlignet med alle våre naboland. Denne underliggende tendensen er mer bekymringsverdig, og kan som beskrevet i Analyseboks 1 både ses som et symptom på, og en kontribuerende faktor, til at den norske produktivitetsvekst har vært svak de siste årene.

1.3 Norsk eksport er havbasert

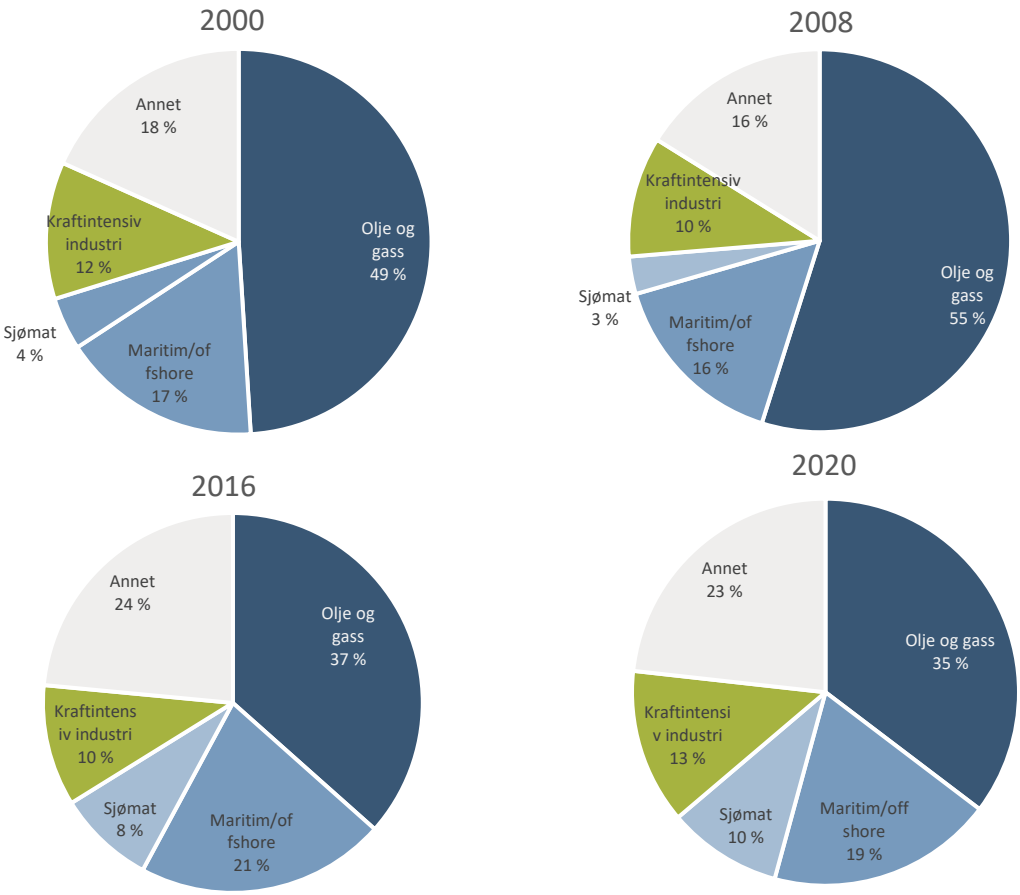
Norge eksporterte i 2020 for om lag 1 100 milliarder kroner. Av dette var i underkant av 350 milliarder eksport av olje og gass, om lag 415 milliarder vareeksport, mens om lag 340 milliarder var tjenesteeksport. Norsk eksport er konsentrert rundt noen få næringer, som enten er råvarenæringer (olje og gass, sjømat og metaller) eller pristakere på internasjonale markeder (utenrikssjøfart). Havnæringene, representert ved olje- og gassnæringen, maritim næring og offshore leverandørindustri og sjømatnæringen dominerer norsk eksport i 2020, og har over lengre tid utgjort mellom to tredjedeler og tre fjerdedeler av norsk eksport. I tillegg til havbasert eksport utgjør den kraftbaserte prosess- og metallindustrien en stor andel av norsk eksport.

Figur 1-4: Norsk eksport i 2020 fordelt på hovednæringer. Kilde: Menon Economics



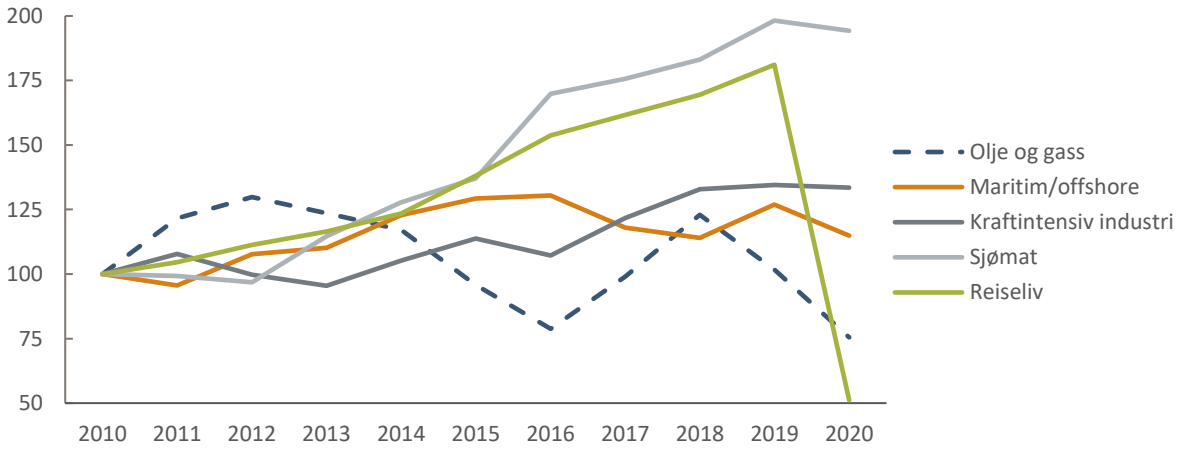
I 2020 utgjorde den havbaserte eksporten 64 prosent av Norges totale eksport. Det er samtidig en nærmest bemerkelsesverdig stabilitet i andelen havbasert eksport siden 2000, slik vist i figuren nedenfor. Den havbaserte andelen av eksporten har ligget mellom tre fjerdedeler og to tredjedeler i hele perioden.

Figur 1-5: Andel av total eksport for de fire viktigste eksportnæringer i perioden 2000-2020. Kilde: Menon Economics 2021



Ser vi på utviklingen i eksportnæringene over tid, er sjømatnæringen den næringen som har opplevd høyest vekst, med en eksportvekst på i overkant av 90 prosent siden 2010. Dette er vist i Figur 1-6.

Figur 1-6: Indeksert utvikling i eksportverdi fra de ulike næringene. Indeks=2010. Kilde: SSB og Menon Economics[9]



[9] *Annen industri inkluderer her det samme som i Figur 1-3, i tillegg til landbruk og næringsmidler, ferdigvare, kraft og helse og life science. Andre tjenester inkluderer IKT og forretningstjenester.*

Den høye veksten i sjømatnæringen er i hovedsak drevet av en oppgang i prisene norske produsenter kan ta på de globale markedene. Selv om veksten har vært på i overkant av 90 prosent, har volumet av sjømaten kun vokst med i underkant av 30 prosent. Figuren under viser indeksert vekst i de ulike næringene, det vil si veksten i de ulike årene relativt til år 2010.

Selv om sjømatnæringen har hatt den høyeste vekstraten er det maritim næring, inkludert offshore leverandørindustri, som siden 2010 har vokst mest målt i kroner[10]. Reiselivsnæringen opplevde også en høy eksportvekst fram til 2019. I 2020 gikk imidlertid den reiselivsrelaterte eksporten kraftig ned, som følge av restriksjoner på internasjonale reiser. Eksporten fra reiselivsnæringen i 2020 var den laveste på 20 år.

En nærmere gjennomgang av utvikling i de viktigste eksportmarkedene følger i kapittel 6.

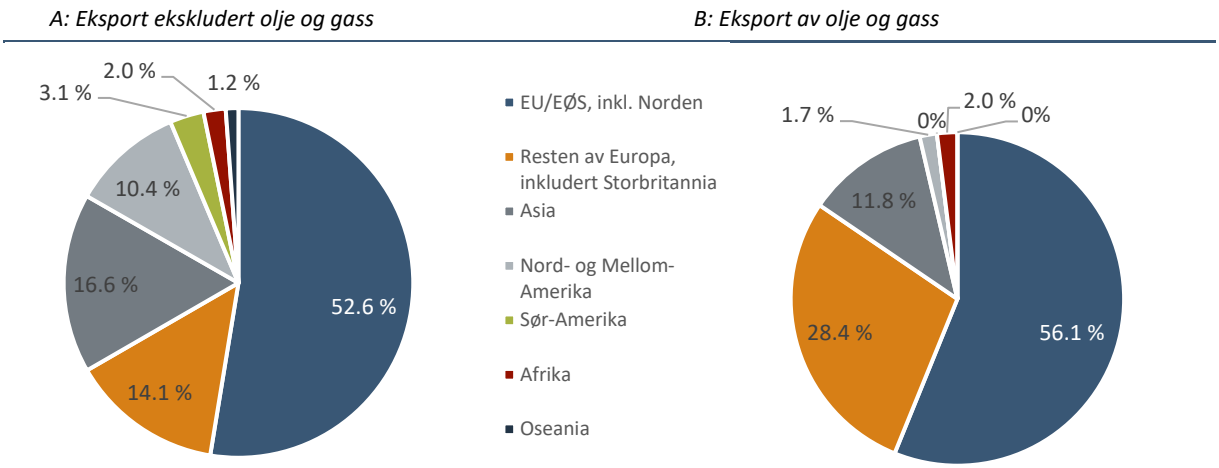
1.4 EU er vårt viktigste marked

Norsk næringsliv eksporterer hovedsakelig til Europa, både når det gjelder olje og gass og når det gjelder øvrige varer og tjenester. Total eksport til Europa i 2020, inkludert olje og gass, utgjorde i overkant av 70 prosent av den samlede eksporten, tilsvarende i overkant av 745 milliarder kroner. EØS-avtalen er av avgjørende betydning for norsk eksport, da den sikrer oss tilgang til det europeiske indre markedet.

I figuren under presenterer vi den prosentvise fordelingen av eksport til ulike geografiske eksportmarkeder. Vi viser både eksport ekskludert olje og gass (figur 1-7 A) og olje- og gasseksporten (figur 1-7 B). Over 50 prosent av all eksport, ekskludert olje og gass, gikk til Norden og resten av EU/EØS-landene i 2020, som vist i figur 1-7 A. Tilsvarende ser vi i figur 1-7 B at EU/EØS-landene også er det markedet Norge eksporterte mest olje og gass til i 2020. Sammenlignet med EU/EØS er selv store eksportmarkeder som Nord-Amerika og Asia av mindre betydning. Det er med andre ord ikke bare størrelsen på økonomien som avgjør hvor Norge eksporterer, men også markedsadgang og nærhet.

[10] Som det går frem av figuren, er det samtidig store svingninger i denne eksporten. Eksporten sank som følge av oljeprisfallet i 2014. Virkingen av oljeprisfallet slo imidlertid kraftigst inn etter 2016, ettersom det ved oljeprisfallet var inngått flere langsiktige kontrakter, blant annet innen offshore skip og utstyr. Mens virkningen av oljeprisfallet slo momentant inn for olje- og gassproduksjonen, slo altså virkningen av fallet først inn noe senere for offshore leverandørindustri.

Figur 1-7: Prosentvis fordeling av eksport av varer og tjenester[11] til ulike geografiske markeder. Kilde: SSB og Menon Economics



Sett bort fra olje og gass, var Nederland Norges største eksportmarked i 2020, tett etterfulgt av Sverige. Dette er vist i tabellen under. En fjerdedel av eksporten til Nederland var produkter fra kraftintensiv næring. Nederlands import er imidlertid i høy grad dominert av import av varer som fraktes til havnen Rotterdam for å sendes direkte videre til andre land. Utenriksstatistikken overvurderer altså trolig viktigheten av Nederland, og dermed også EU som helhet, som handelspartner. Eksporten til Sverige er dominert av bearbeidede varer, maskiner og transportmidler.

Tabell 1-1: Topp ti land Norge eksporterte mest varer til i 2020, ekskludert olje og gass, samt norsk eksport av olje og gass. Kilde: SSB og Menon Economics[12]

Land	Vareeksport ekskludert olje og gass (mrd. NOK)	Eksport av olje og gass (mrd. NOK)
Nederland	37,2	39,6
Sverige	37,1	38,8
Storbritannia	33,8	101
Tyskland	31,4	62,6
USA	28,4	2,6
Danmark	23,2	9,3
Kina	22,7	35,9
Polen	19,8	1,4
Frankrike	15,3	24,1
Spania	11,4	2,9

[11] Eksport av tjenester er ekskludert tjenester for ikke-finansielle foretak, da denne informasjonen ikke inngår i SSBs statistikk.
[12] Tabellen viser kun vareeksport ettersom siste tilgjengelige data over tjenesteeksport er fra 2019.

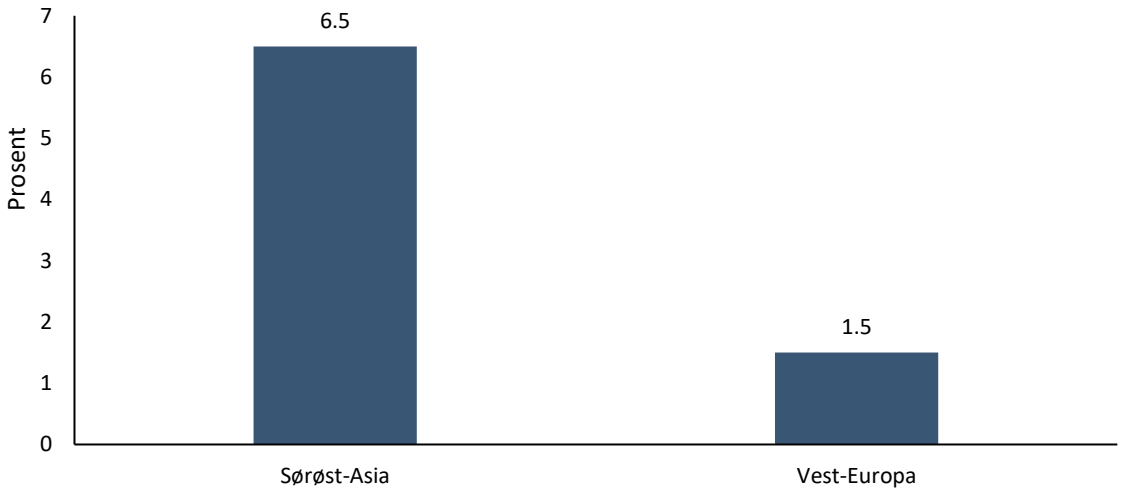
Storbritannia er en av Norges viktigste handelspartnere og var den største importøren av norsk olje og gass i 2020. Målt i verdi importerte Britene nærmere en fjerdedel av den olje og gass vi eksporterte. 31. januar 2020 forlot Storbritannia EU. Flere viktige avtaler ble dog videreført for hele 2020 og det var derfor få praktiske endringer i Norges forhold til Storbritannia dette året. Det er allikevel observert en nedgang i vareeksporten til landet. Fra 2019 til 2020 falt vareeksporten til Storbritannia, inkludert olje og gass, med nærmere 30 prosent, og eksporten har falt videre i de første månedene av 2021. Det er vanskelig å skille effekten av korona fra effekter av Brexit. Det er likevel noen indikasjoner på at fallet primært skyldes Brexit, nemlig at det gjennomsnittlige fallet i Storbritannias import fra EU-land i perioden fra februar 2020 til februar 2021 var 14 prosent, mens den bare var 3 prosent fra land utenfor EU. Norges eksport til EU har siden februar 2021 tatt seg opp noe.

Europeiske land, og da særlig EU-land, har vært Norges viktigste handelsområde over tid. Siden 2009 har eksporten til EU/EØS, eksklusiv olje og gass, vokst med over 50 prosent. Norden og resten av Europa, inklusive Storbritannia, har økt importen fra Norge med i overkant av 40 prosent siden 2009.

Norge betydelig innrettet mot det europeiske markedet. Markedet vokser betydelig saktere enn Asia og Nord-Amerika

Som vist ovenfor, er EU-markedet vårt viktigste marked målt i størrelse. Markedet har imidlertid de siste årene hatt betydelig lavere økonomisk vekst enn eksempelvis Sørøst-Asia, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 1-8: Gjennomsnittlig årlig økonomisk vekst i perioden 2000-2019 i henholdsvis Sørøst-Asia og Vest-Europa[13]. Kilde: IMF 2020



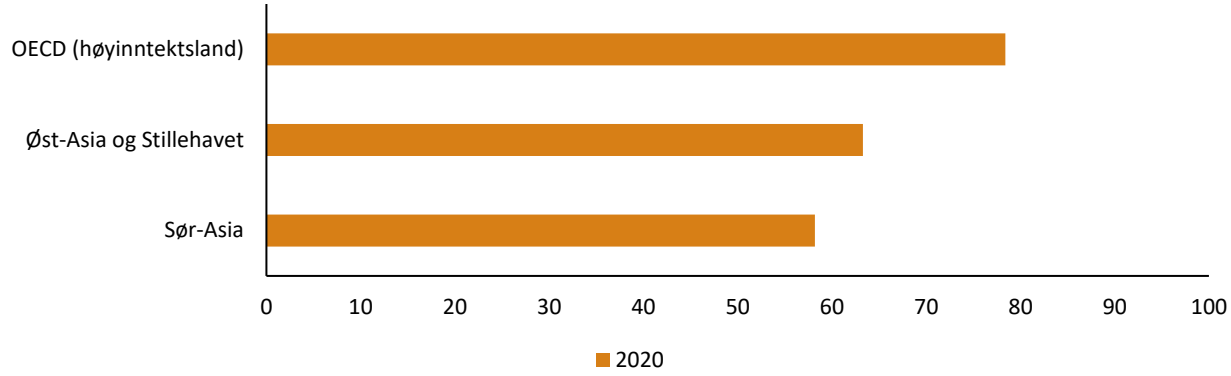
Denne veksten har især vært drevet av Kina, men også Vietnam, Thailand og Indonesia har vokst raskt de siste 20 årene. Flere av de vekstdrivene, som betydelig kapitalinvesteringer, positive demografiske trender og teknologisk «catch-up» med Vesten er fortsatt til stede og regionen er forventet å fortsette med å vokse

[13] *Vi har valgt å ta utgangspunkt i Vest-Europa ettersom det er til Vest-Europa Norge har det meste av sin eksport*

betydelig raskere enn Europa i en god tid fremover. Dette samme er tilfellet resten av Asia, Afrika og Latin-Amerika.

Med utgangspunkt i både historisk og forventet lavere vekst i EU enn særlig asiatiske markeder, gir det mening å vri sin eksportsatsing i retning av mer voksende markeder. Menon (2020)[14] dokumenterte at dette i særlig grad var tilfellet for den vridning Sverige, Danmark og Tyskland foretok i sitt eksportfremmearbeid i årene etter finanskrisen. En satsing på å vinne markeder særlig i fremvoksende økonomier krever samtidig en annen innretting av arbeidet. Bakgrunnen er at markedene er mer utfordrende å operere i enn de tradisjonelle vesteuropeiske markedene som landene tradisjonelt hadde rettet sitt eksportfremmearbeid mot. Dette kommer tydelig frem når vi sammenligner den såkalte «*ease of doing business*»-indeksen fra Verdensbanken. En sammenligning av scoren mellom OECD-land og to asiatiske regioner er vist i figuren nedenfor.

Figur 1-9. «Ease of doing business»-index. Kilde: Verdensbanken 2020



Som det fremkommer av figuren, scorer OECD-landene betydelig sterkere på indeksen. Menon (2020) dokumenterte at den svakere scoren også har sammenheng med at informasjon om markedsmuligheter og konkurransevilkår både er vanskeligere tilgjengelig og mindre klar enn hva den er i OECD-landene. Sentralt i våre nabolands satsing på eksportfremme i har derfor vært å bruke ambassadene mer aktivt enn hva som tidligere var tilfellet. Blant diplomatene sies det at de har gått fra å være «døråpnere til speidere». Speidere i betydning at de er på kontinuerlig utkikk etter muligheter som deres hjemlige næringsliv kan dra nytte av. Flere av landene har i etterkant av omleggingen opplevd en sterkere vekst i eksporten til land utenfor Europa enn det Norge har hatt. Hvorvidt det er omleggingen eller andre forhold som forklarer veksten er uklart. At endring og oppskalering kan ha hatt betydning er samtidig sannsynlig.

Fra dette globale perspektivet, endrer vi imidlertid nå fokus, og vil fokusere på hvor i Norge vi eksporterer mest fra.

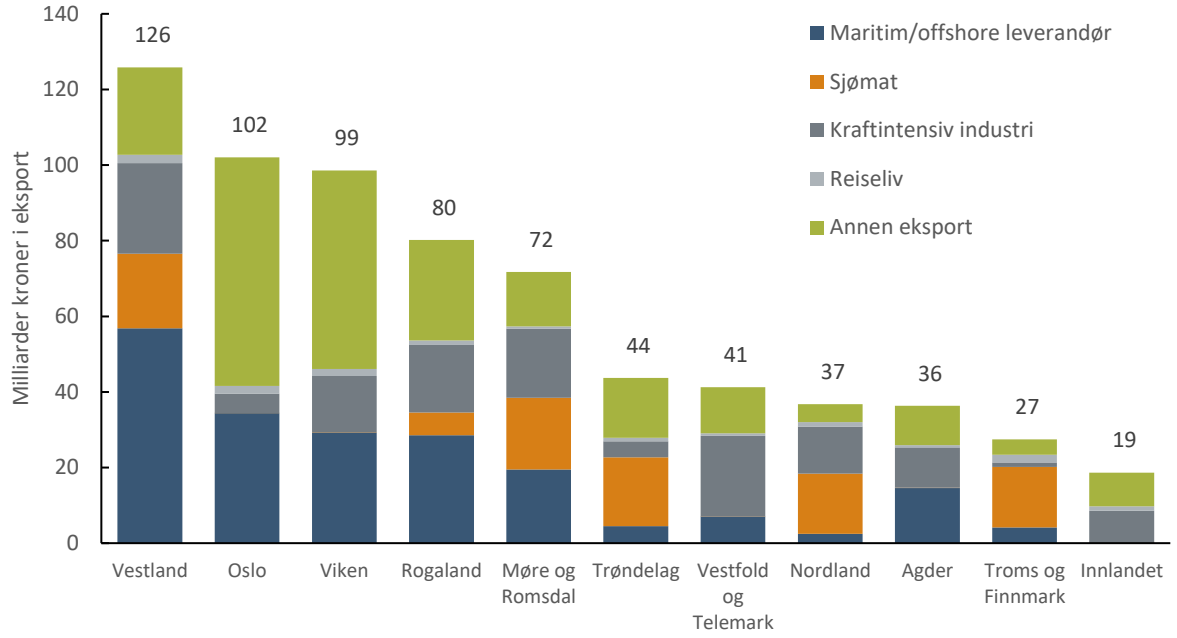
1.5 Mest eksport fra Vestlandet

Vår kartlegging viser at eksporten er spredt utover hele landet, men med et klart tyngdepunkt på Vestlandet. Som illustrert i figuren under er tre av Norges fem største eksportfylker lokalisert på Vestlandet. Disse tre fylkene stod bak 41 prosent av den norske eksporten i 2020. Vestland fylke hadde størst eksport i 2020 på 126 milliarder kroner, som i stor grad kom fra maritim sektor/offshore leverandører, men også fra sjømatnæringen og kraft-

[14] *Menon (2020) Kan Norge tette eksportgapet?*

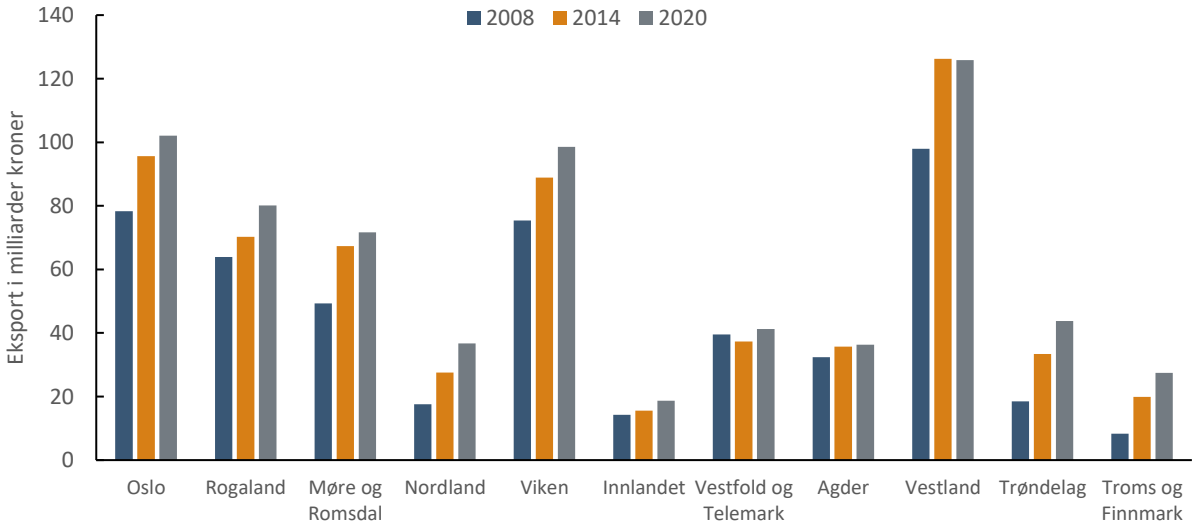
krevende industri. Oslo og Viken har også betydelig eksport, på henholdsvis 102 og 99 milliarder kroner, som samlet utgjorde 29 prosent av Norges eksport dette året.

Figur 1-10: Norsk eksport, ekskludert olje og gass, i 2020, fordelt på fylker og sektorer. Kilde: SSB og Menon Economics



Siden 2008 har samtlige fylker opplevd vekst i eksport. Dette er illustrert i figuren under, som viser hvert fylkes eksportverdi for henholdsvis 2008, 2014 og 2020. Vestland har hatt høyest eksportvekst målt i kroner over analyseperioden, selv om fylket i 2020 hadde samme eksport som i 2014. Siden 2008 er det de tre nordligste fylkene i Norge som har opplevd høyest prosentvis vekst i eksport. Til tross for kraftig vekst de siste 12 årene, står disse tre fylkene kun for i overkant av 15 prosent av den totale eksportverdien i 2020.

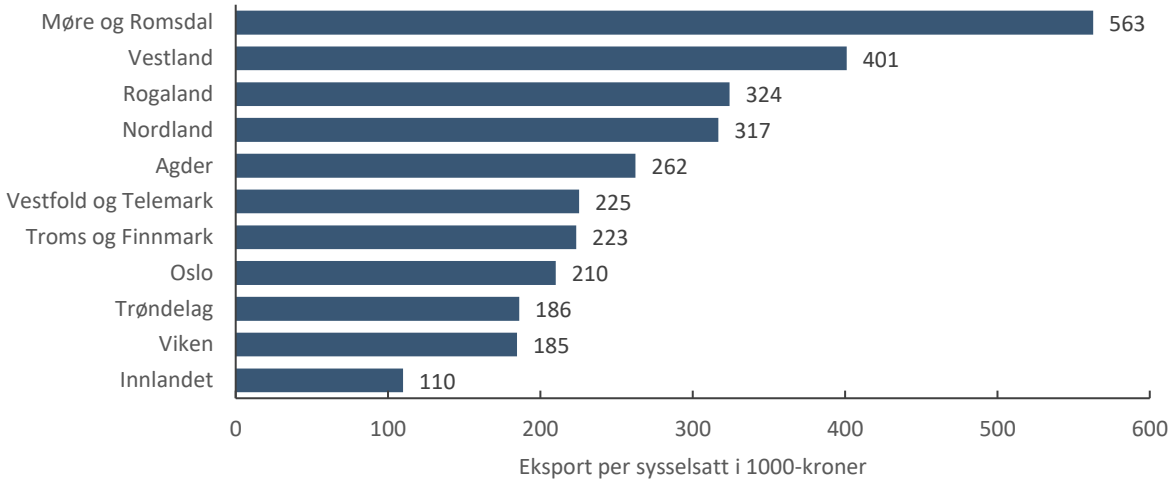
Figur 1-11: Fylkers eksportverdi, ekskludert olje og gass, for utvalgte år. Kilde: SSB og Menon Economics



Et relevant mål på eksport er hvor eksportintensivt et fylke er. Dette kan måles ved et fylkes eksportverdi per sysselsatt. Møre og Romsdal er det fylket i Norge som er mest eksportintensivt. Her var eksporten per sysselsatt

i 2020 på 560 000 kroner.[15] Dette har blant annet bakgrunn i en betydelig eksport fra maritim sektor/offshore leverandører som er lokalisert i fylket. Møre og Romsdal er tett fulgt av andre vestlandske fylker som Vestland og Rogaland.

Figur 1-12: Eksport, ekskludert olje og gass, per sysselsatt, fordelt på fylker i 2020. Kilde: SSB og Menon Economics



Eksport per sysselsatt i Møre og Romsdal er om lag 5 ganger høyere enn for Innlandet, og om lag tre ganger så høy som i Oslo. Eksport per sysselsatt i Vestland er om lag dobbelt så høy som tilsvarende tall for Oslo og Viken.

1.6 Høyest eksport i de største byene, men det er bygda som er mest eksportintensiv

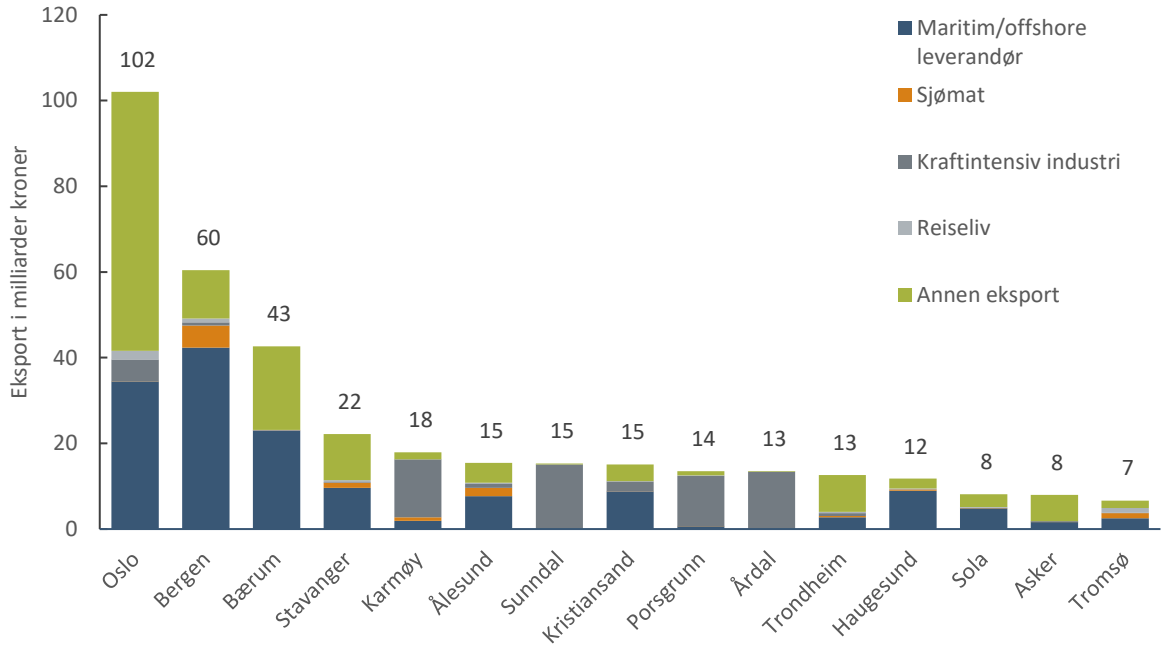
Zoomer vi inn på kommunenivå, ser vi at Oslo er den kommunen som har høyest eksport i 2020 på i overkant av 100 milliarder kroner. Som illustrert i figuren under kommer en betydelig andel av denne eksporten fra maritim sektor/offshore leverandører. Det skyldes at flere store bedrifter i denne næringen har hovedkontorer i Oslo[16]. Samtidig ser vi også at brorparten av Oslos eksport kommer fra kategorien «Annen eksport», som i Oslos tilfelle består av kunnskapstjenester, IKT og helseeksport. Etter Oslo følger Bergen, Bærum og Stavanger[17], som alle har en relativt høy andel eksport fra maritim/offshore leverandører. Samtidig skiller Bergen seg noe ut med en betydelig eksport fra sjømatnæringen.

[15] En nærmere gjennomgang av de mest eksportrettede næringene i Møre og Romsdal er gitt i rapporten Menon Economics (2020). Omstillingsbehov i Møre og Romsdals eksportnæringer. Menon-publikasjon nr. 148/2020.

[16] Det presiseres at vi i våre beregninger tar hensyn til denne såkalte «hovedkontoreffekten». Som vist i vedlegget til rapporten, fordeler vi eksport innad i hver bedrift og næring etter hvordan sysselsettingen fordeler seg på ulike geografiske avdelinger i hver bedrift. Menon har tilgang til sysselsetting fordelt på avdelinger som følge av at vi har detaljerte data fra Brønnøysundregistrene.

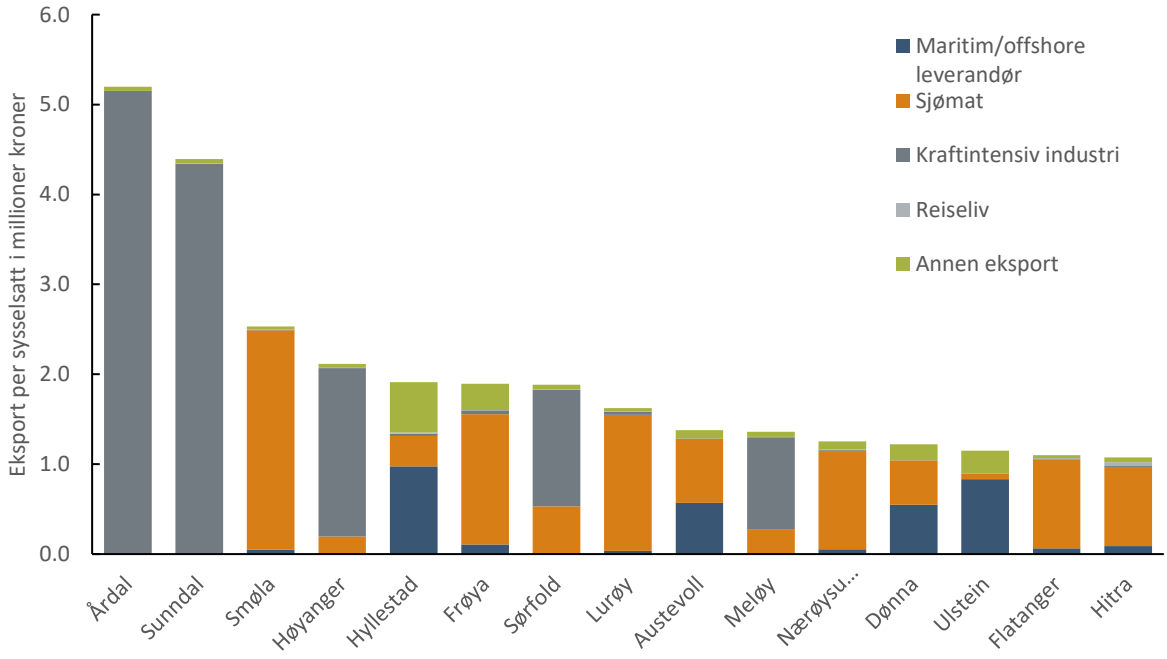
[17] Merk at dette er eksporttall ekskludert olje og gass. Dette betyr at vi undervurderer en del kommuner med betydelig olje- og gassindustri som Alver i Vestland (Mongstad raffineri), Tysvær i Rogaland (Kårstø prosessanlegg) og Tønsberg (Slagentangen).Ettersom Slangentangen i stor grad importerer olje, for siden å eksportere en betydelig del av de raffinerte produktene, er det godt mulig at Tønsberg burde ha vært med på vår liste. Metodemessig stringens tilsier imidlertid at de utelates.

Figur 1-13: Topp 15 kommuner målt i eksport i 2020, ekskludert olje og gass, fordelt på sektorer. Kilde: SSB og Menon Economics



Som illustrert i figuren over er det de større byene som dominerer listen over kommuner som eksporterer mest. Bildet blir noe annerledes dersom vi ser på eksporten relativt til antall sysselsatte i hver kommune. Dette er illustrert i Figur 1-14. De femten mest eksportintensive kommunene i Norge er typisk distriktskommuner som har én eller flere eksportrettede hjørnesteinsbedrifter i kommunen. For de femten mest eksportintensive kommunene domineres listen av kommuner med kraftkrevende industri eller sjømat.

Figur 1-14: Topp 15 kommuner målt i eksport per sysselsatt i 2020, ekskludert olje og gass, fordelt på sektorer. Kilde: SSB og Menon Economics



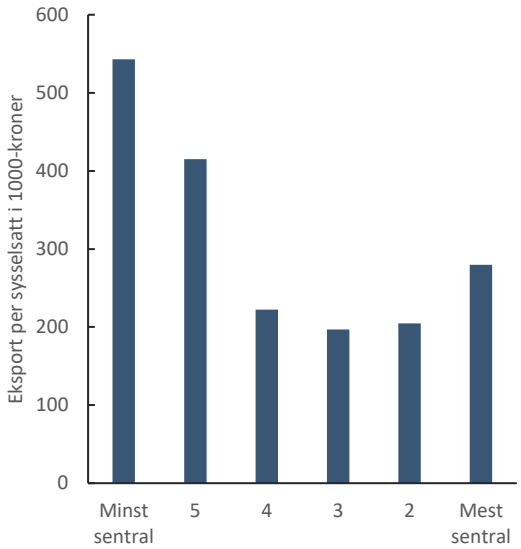
Øverst på listen finner vi Årdal kommune, hvor aluminiumsverket Hydro Årdal har vært en hjørnesteinsbedrift i mange tiår. Tilsvarende er Sunndal hjemkommunen til blant annet Hydro Sunndal metallverk, som er Europas største anlegg for produksjon av primæraluminium. Deretter følger Smøla hvor sjømatnæringen står sterkt. På Smøla finner vi avdelinger i bedrifter som Mowi og Salmar Farming. I Høyanger kommune i Vestland fylke finner vi Hydro Høyanger, en viktig hjørnesteinsbedrift, som var et av de første produksjonsstedene for primær-aluminium i Norge. På listen er det også flere andre kommuner hvor kraftintensiv industri dominerer som Sørfold og Meløy. I Sørfold kommune i Nordland ligger Elkem Salten, et av Europas største smelteverk, og Omya Hustadmarmor. Lenger ned på listen finner vi flere kommuner hvor sjømatnæringen er sentral, som Frøya, Lurøy, Nærøysund, Flatanger og Hitra, samt enkelte kommuner hvor maritim næring og offshore leverandører står for en betydelig andel av eksporten, som Hyllestad, Austevoll, Dønna og Ulstein.

1.7 Bygdene er mest eksportintensive

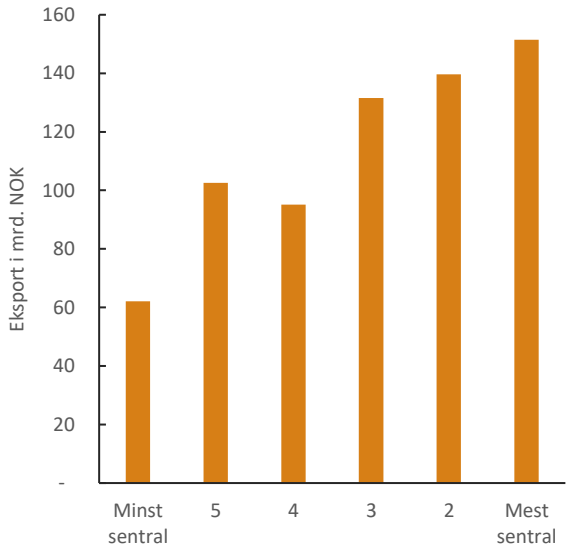
De femten kommunene i figuren over kjennetegnes ikke bare ved at de er svært eksportintensive, men også ved at de alle er distriktskommuner. Ytterligere analyse bekrefter dette mønsteret. Kommuner som kategoriseres som mindre sentrale på SSB sentralitetsindeks[18] har en høyere eksport per sysselsatt. Dette er illustrert i Figur 1-15 A under. Kommuner som er definert som minst sentrale (klasse 6) har en gjennomsnittlig eksport på 543 000 kroner per sysselsatt, noe som er betraktelig høyere enn for de mer sentrale kommunene-klassene som har en gjennomsnittlig eksport på mellom 200 000 og 300 000 kroner per sysselsatt. På den ovennevnte listen over kommuner som har høy eksportintensitet (størst eksport per sysselsatt) må vi helt ned på plass nummer 33 før vi finner en kommune som er klassifisert som mer sentral (klasse 3).[19]

Figur 1-15: Eksport per sysselsatt og samlet eksportverdi, ekskludert olje og gass, fordelt etter sentralitetsindeks fra 1 (mest sentrale kommuner) til 6 (minst sentrale kommuner) i 2020. Kilde: SSB og Menon Economics

A – Eksport per sysselsatt i 1000-kroner



B –Samlet eksportverdi i milliarder kroner



*[18] SSB sentralitetsindeks kategoriserer kommuner etter deres sentralitet, basert på tilgang til arbeidsplasser og servicefunksjoner. Indeksen består av seks sentralitetsklasser, fra 1 (mest sentrale kommuner) til 6 (minst sentrale kommuner). Oslo og andre sentrale Østlandskommuner er i klasse 1, mens Bergen, Stavanger og Trondheim er i klasse 2 (nest-mest sentrale kommuner). Samtlige kommuner på topp 15 listen (**Error! Reference source not found.**) er klasse 5 eller 6 (utenom Ulstein som er klasse 4). Mer informasjon om sentralitetsindeksen og sentralitetsklassene, herunder antall kommuner som inngår i hver av klassene, finner man her: https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/_attachment/413602?_ts=17085d29f50*

[19] Porsgrunn kommune, definert som klasse 3 (mellomsentral kommune 1), med eksport på nærmere 800 000 kroner per sysselsatt.

Målt i samlet eksportverdi er det derimot de mer sentrale kommunene i Norge som dominerer, som det kommer frem i Figur 1-15 Figur 1-14B over. Eksempelvis står kommunene som klassifiseres som nivå 1, 2 eller 3 på SSBs sentralitetsindeks for over 60 prosent av den samlede eksportverdien i Norge i 2020, selv om disse kun utgjør 20 prosent av alle Norges kommuner. De seks mest sentrale kommunene[20] i Norge (klasse 1 på SSBs sentralitetsindeks) har en samlet eksportverdi på om lag 150 milliarder kroner i 2020. Med andre ord finner vi at de mindre sentraliserte kommunene har den høyeste eksporten per sysselsatt (eksportintensitet), mens de mer sentrale kommunene står for den høyeste eksportverdien. Dette har blant annet bakgrunn i at de mer sentrale kommunene er ofte større bykommuner med flere innbyggere og et større tjenestebasert næringsliv, mens de mindre sentrale kommunene har færre innbyggere og næringslivet består ofte av en eller flere (ofte eksportrettede) hjørnesteinsbedrifter.

1.8 Norsk eksport legger grunnlag for 560 000 arbeidsplasser

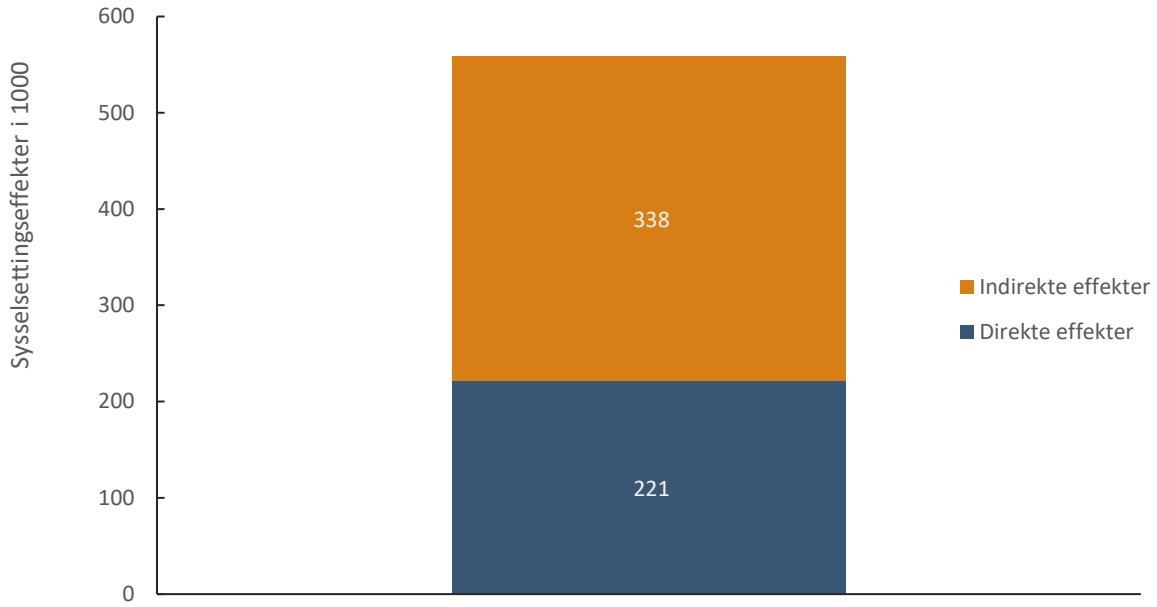
Aktiviteten i ulike næringer i økonomien er tett bundet sammen. Det betyr at global etterspørsel etter norske varer og tjenester vil påvirke aktiviteten i andre næringer og dermed norsk sysselsetting og verdiskaping. Vi kvantifiserer disse effektene for den samlede norske eksporten ved hjelp av Menons ringvirkningsmodell, ITEM.

Etterspørselen etter produkter og tjenester fra norske eksportbedrifter har to umiddelbare effekter. For det første understøttes sysselsetting i næringen, gjennom ansatte i eksportbedriftene. For det andre vil norske eksportbedrifter etterspørre varer og tjenester fra andre næringer. I første omgang vil etterspørselen understøtte sysselsetting hos de direkte leverandørene til eksportbedriftene. I takt med en oppgang i leverandørnæringenes etterspørsel vil også deres leverandører oppleve økt aktivitet. Denne effekten fortsetter i prinsippet uendelig langt ned i verdikjeden, dog med svakere effekt for hvert ledd i verdikjeden.

Ved å bruke Menons regnskapsdatabase og SSBs krysløpstabeller har vi i arbeidet med denne rapporten estimert at norsk eksport legger grunnlag for **560 000 arbeidsplasser**. Fremgangsmåte for beregningene er vist i vedlegg. I figuren under viser vi fordelingen mellom de som jobber i eksportbedriftene og de som er ansatte hos leverandører (direkte effekter) og underleverandører (indirekte effekter).

[20] *Disse seks kommunene er Oslo, Bærum, Lillestrøm, Nordre Follo, Lørenskog og Rælingen.*

Figur 1-16: Sysselsettingseffekter av den norske eksporten i 2020. Kilde: Menon Economics



Fra figuren ser vi at eksporten understøtter 221 000 sysselsatte direkte i eksportbedriftene, mens disses vare- og tjenestekjøp videre understøtter 338 000 sysselsatte i resten av økonomien. Det innebærer at norsk eksport til utlandet legger grunnlag for rundt én av fem jobber i privat sektor. Rett over 200 000 av disse arbeidsplassene kan tilskrives olje og gass alene.[21]

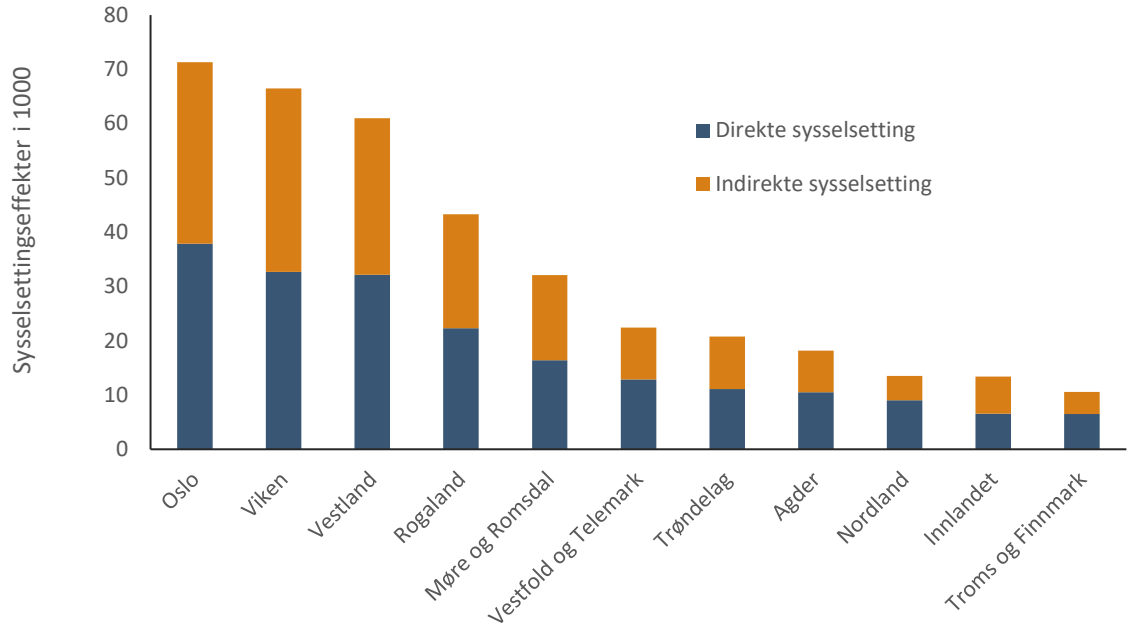
Det presiseres samtidig at effekten av skatteinngang ikke er tatt med i beregningen. Som følge av eksporten genereres skatteinntekter, som siden brukes til hovedsakelig velferdsproduksjon og infrastruktur. Effekten av dette inngår ikke i beregningen.

I tillegg til arbeidsplasser legger også eksporten grunnlag for verdiskaping. Verdiskaping er definert som summen av driftsresultat og lønn, og er viktig fordi det er verdiskaping som legger grunnlag for velferd. Vi finner at eksporten ekskludert olje og gass i 2020 understøttet direkte og indirekte verdiskaping på 550 milliarder kroner. Samlet norsk fastlandsverdiskaping var i 2020 på rett over 3 000 milliarder kroner, og dermed utgjør eksportens direkte og indirekte verdiskaping 18 prosent av fastlands-BNP. Inkluderer vi den direkte og indirekte verdiskaping fra petroleumsnæringen, finner vi at eksporten har et samlet bidrag til BNP på rundt 1 150 milliarder kroner, om lag 37 prosent av samlet norsk BNP.

Ved hjelp av den geografiske modulen til Menons ringvirkningsmodell har vi fordelt de indirekte sysselsettings-effekter på kommuner. I figuren under viser vi de direkte og indirekte sysselsettingseffekter av eksporten fordelt på fylker.

[21] Tall fra olje- og gassnæringen er basert på 2019-data. Menon Economics (2021). Ringvirkninger av olje- og gassnæringens aktivitet i 2019. Menon-publikasjon nr. 22/2021

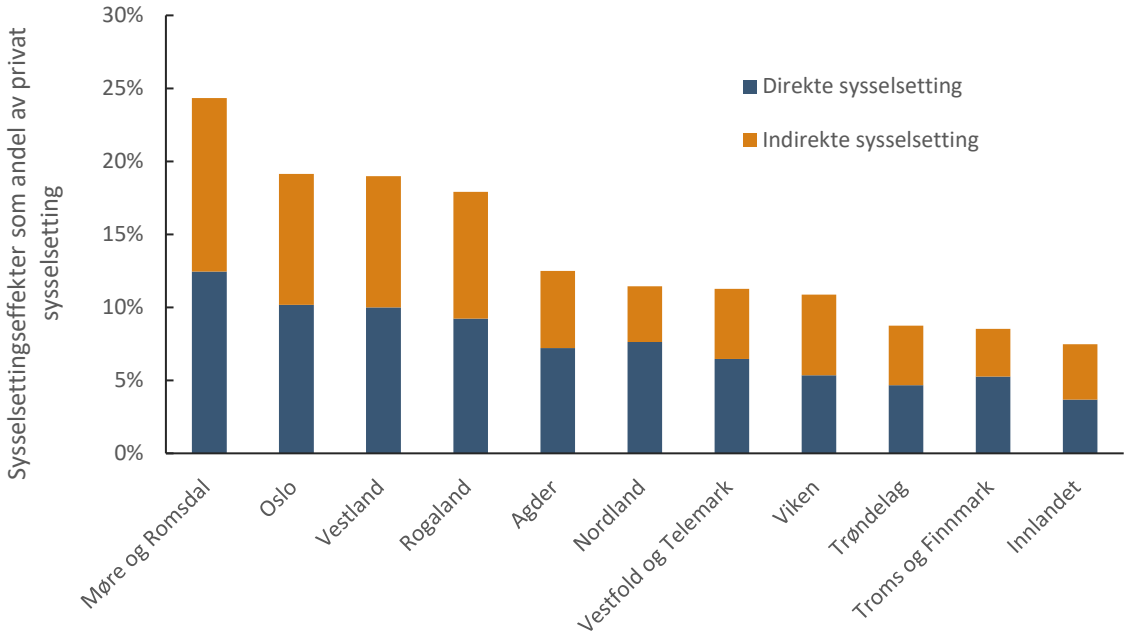
Figur 1-17: Sysselsettingseffekter (ringvirkninger) av eksporten fordelt på fylker. Effektene fra olje- og gasseksport er ikke inkludert. Kilde: Menon Economics



Fra figuren ser vi ikke overraskende at det er de store fylkene som dominerer. I Oslo, Vestland og Viken fylke legger eksporten grunnlag for mer enn 60 000 arbeidsplasser. For de fleste fylker ser vi at de ansatte i eksportbedriftene (direkte sysselsetting) er om lag av samme størrelsesorden som ringvirkningene (indirekte sysselsetting). Det betyr at for hver eksportansatt understøttes én arbeidsplass et annet sted i økonomien.

For å få et enda bedre innblikk i eksportens betydning for de enkelte fylker, kan vi i stedet se på de samlede sysselsettingseffekter som andel av total sysselsetting i privat sektor. Dette er vist i Figur 1-18. Her ser vi at Møre og Romsdal er det fylket der eksporten betyr mest relativt til det samlede næringsliv. I fylket er én av fire ansatte i næringslivet direkte eller indirekte tilknyttet fastlandeksporten. For Oslo, Vestland og Rogaland er det rundt én av fem. I de resterende fylker utgjør sysselsettingseffektene mellom 8 og 12 prosent av den samlede private sysselsetting.

Figur 1-18: Sysselsettingseffekter relativt til privat sysselsetting i norske fylker. Effektene fra olje- og gasseksport er ikke inkludert. Kilde: Menon Economics



Det bør imidlertid nevnes at ringvirkningsanalysen ikke postulerer at de 560 000 sysselsatte ikke ville ha hatt jobb om Norge ikke hadde eksportert. Det er med andre ord ikke tale om en netto-analyse. Norsk økonomi er en dynamisk, moderne og relativt omstillingsdyktig økonomi. Det betyr at et bortfall av eksporten på eksempelvis 10 prosent ikke ville bety et bortfall av 10 prosent av arbeidsplassene identifisert i denne analysen, og heller ikke at de som ville mistet jobben ikke ville funnet et nytt.

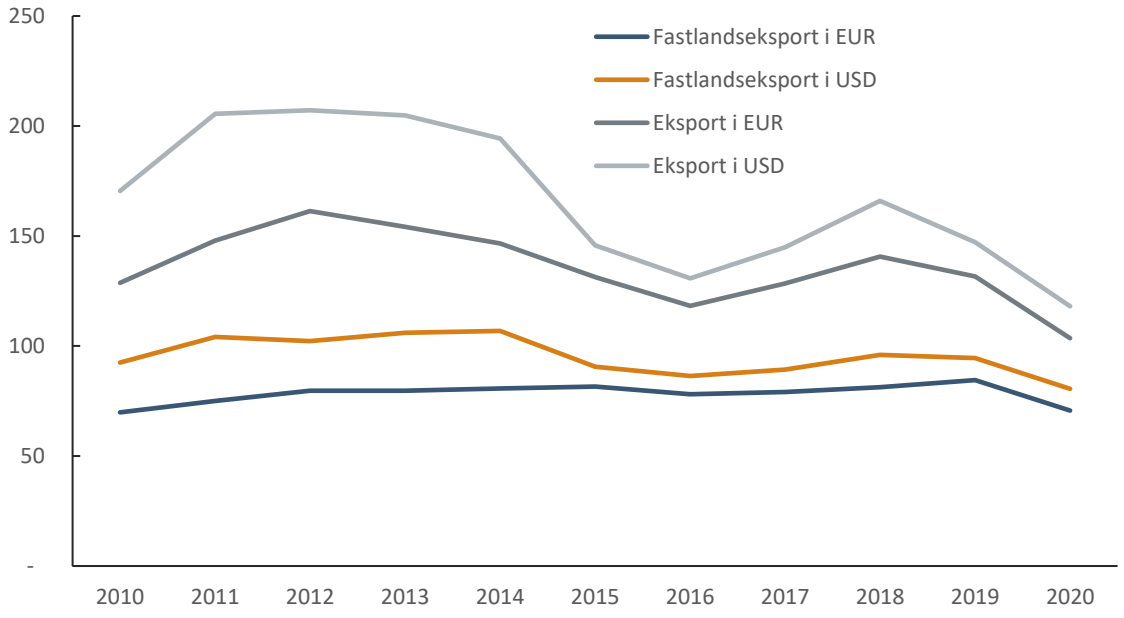
2 Norsk eksport i et internasjonalt perspektiv

Norge er et land med en lang og stolt eksporthistorie. I internasjonal handelssammenheng kategoriseres Norge som en liten økonomi som regulatorisk sett er åpen. Sett i forhold til total verdiskaping eksporterer Norge samtidig lite sammenlignet med europeiske land. En av hovedforklaringene er reduksjonen i olje- og gass-eksporten. Det forklarer imidlertid langt fra alt. Viktig er også at eksportveksten målt i faste priser har vært svak siden 2010, også for Fastlands-Norge. Den svake veksten står i kontrast til veksten i global handel, noe som betyr at få land internasjonalt har tapt markedsandeler like raskt som Norge. Sammenlignbare land har hatt betydelig sterkere eksportvekst enn det Norge og Fastlands-Norge har hatt de siste årene.

2.1 Norsk eksport i en internasjonal kontekst

Tar man utgangspunkt i eksportstatistikk i løpende norske kroner, ser det ut til at vi i noen grad har kompensert for den nedgangen vi opplevde i etterkant av oljeprisfallet ved å øke eksporten av andre varer og tjenester fra andre sektorer enn olje og gass. Dette bildet endrer seg imidlertid hvis vi i stedet måler eksporten i utenlandsk valuta (som er den valuta eksporten ofte selges i). Både eksport og fastlandseksport (eksport ekskludert olje og gass) for de siste ti årene er vist i figuren under.

Figur 2-1: Norsk eksport og fastlandseksport i henholdsvis USD og EUR. Kilde: Norges Bank, SSB, Menon Economics



Måler vi i euro eller USD ser vi at norsk eksport har vært fallende, og at det har vært det i en periode hvor verdens eksport har økt. Dette er i all hovedsak drevet av lavere olje- og gasseksport. Det er bemerkelsesverdig at Norge ikke har klart å øke sin eksport av tradisjonelle varer og tjenester i etterkant av en kraftig svekkelse av kronen som ellers har bidratt til å gjøre norske varer billigere på globale markeder.

Ulike mål for eksporten

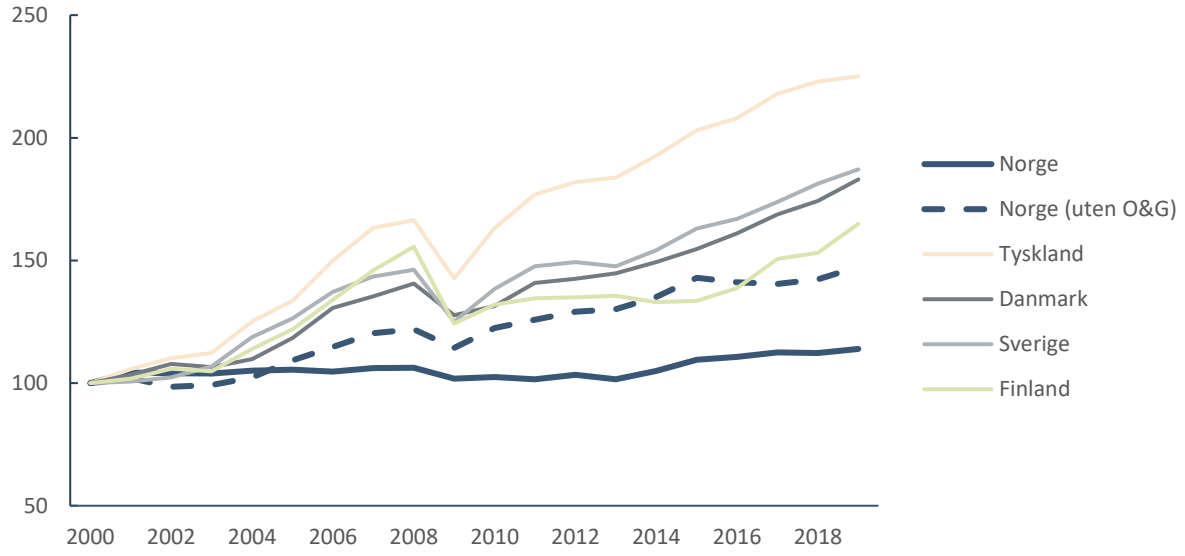
Eksport i løpende priser: Eksport i løpende priser (eller *eksportverdi*) måler den samlede verdi av all eksport i en gitt tidsperiode. Det er altså den faktiske pris som betales for den eksporterte vare eller tjeneste i norsk valuta. Eksport i løpende priser er oftest det som brukes når man ser på eksport relativt til andre størrelser (eksempelvis handelsbalanse, som andel av BNP eller annet).

Eksport i faste priser: Prisen på de fleste varer og tjenester stiger over tid. Vi ønsker et mål på eksport som korrigerer for denne prisstigningen, og som samtidig korrigerer for valutakurser. Dette mål er «eksport i faste priser» (også kalt eksportvolum). Veksten i eksporten i faste priser utregnes som eksportverdien målt i siste års priser. På den måte forteller eksporten i faste priser om hvor mange enheter (kg, antall, liter etc.) som eksporteres.

Eksport i utenlandsk valuta: Det er typisk to grunner til at man ønsker eksport i utenlandsk valuta. For det første hvis man sammenligner ulike land eller hvis man ønsker å fjerne effekten av valutastigninger. Det er litt ulike måter å utregne dette på, men typisk brukes den gjennomsnittlige valutakurs i den periode eksport er målt i.

En annen måte å korrigere eksporten for pris- og valutasvingninger er ved å se på volumet av eksporten, også kjent som eksport i *faste priser*. I perioden fra 2000 til 2019 har Norges eksport økt med 14 prosent målt i faste priser. Dette er en svakere utvikling enn hos samtlige av våre nære handelspartnere, som illustrert i figuren under. Måles eksporten uten olje- og gasseksport, har den økt med nærmere 50 prosent. Imidlertid er dette fremdeles en svakere utvikling enn våre nærmeste handelspartnere.

Figur 2-2: Utvikling i eksport av varer og tjenester i perioden 2000 til 2019 i faste priser. Indeks=2000. Kilde: World Bank og SSB

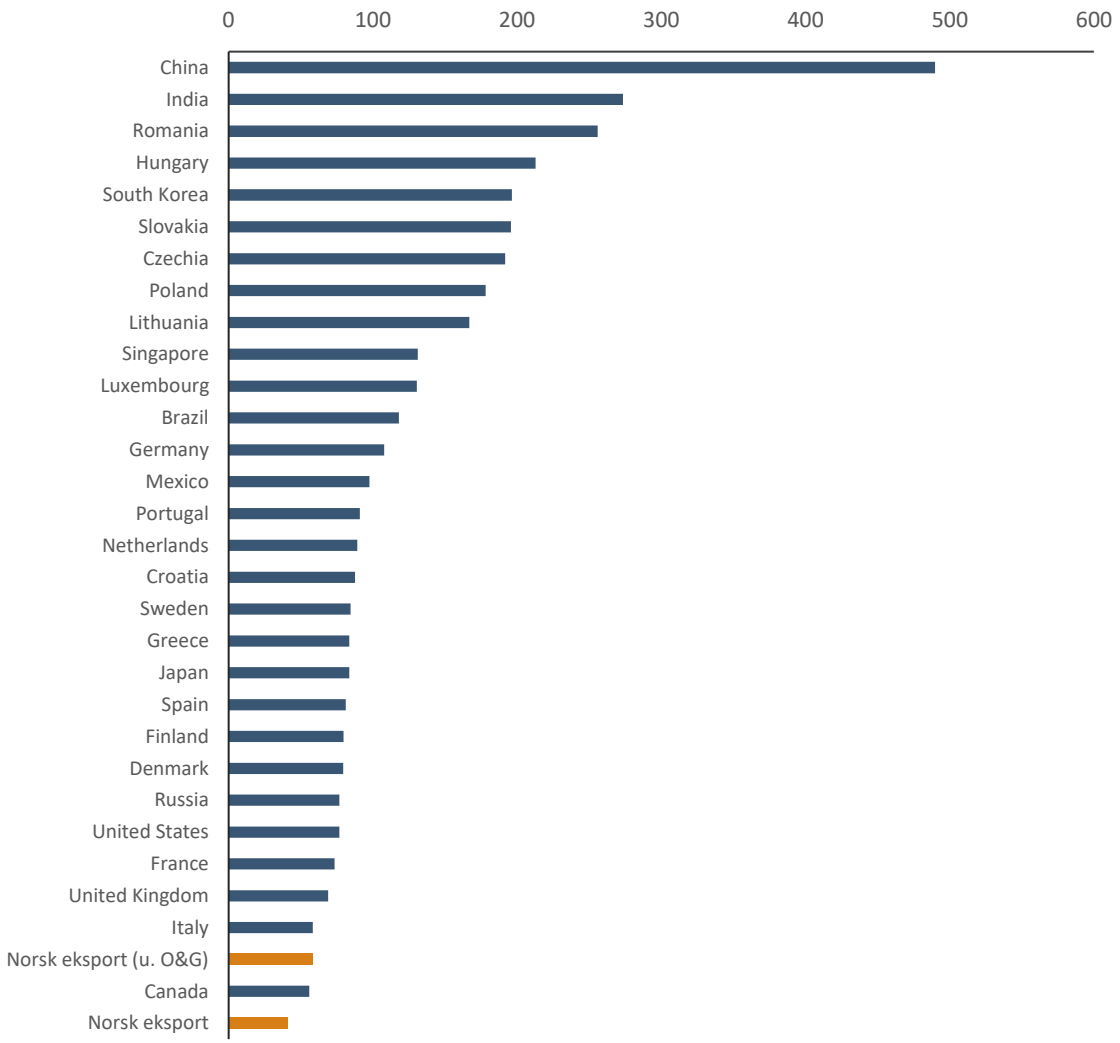


Veksten i global handel har de senere år vært drevet av at asiatiske og østeuropeiske land for alvor har blitt inkludert i den globale økonomien. Dette har gitt en vekst i landene, noe som har tjent landene godt. Som en liten og åpen økonomi har det også tjent Norge godt, siden global økonomisk vekst bidrar til å øke veksten i Norge.

Siden særlig asiatiske og østeuropeiske land har for alvor har blitt inkludert i den globale økonomien, har de tatt en større andel av den globale handelen. Dette innebærer at andelen til tradisjonelt åpne og eksportrettede

økonomier i OECD har falt relativt. Fordi den globale handelen som helhet har økt, er imidlertid ikke dette problematisk[22]. Figuren nedenfor viser indeksert utvikling i andel av total global handel siden 1997. Om et land oppnår mer enn 100, innebærer dette at deres andel av global handel har økt. Som det fremgår av figuren, er det asiatiske og østeuropeiske land som har økt sin markedsandel, mens tradisjonelt åpne økonomier i OECD har tapt.

Figur 2-3: Indeksert endring i andel av verdenshandel i verdi blant OECD og BRIC-land[23]. Faste priser (indeks, 1997 = 100). Kilde: World Bank 2020



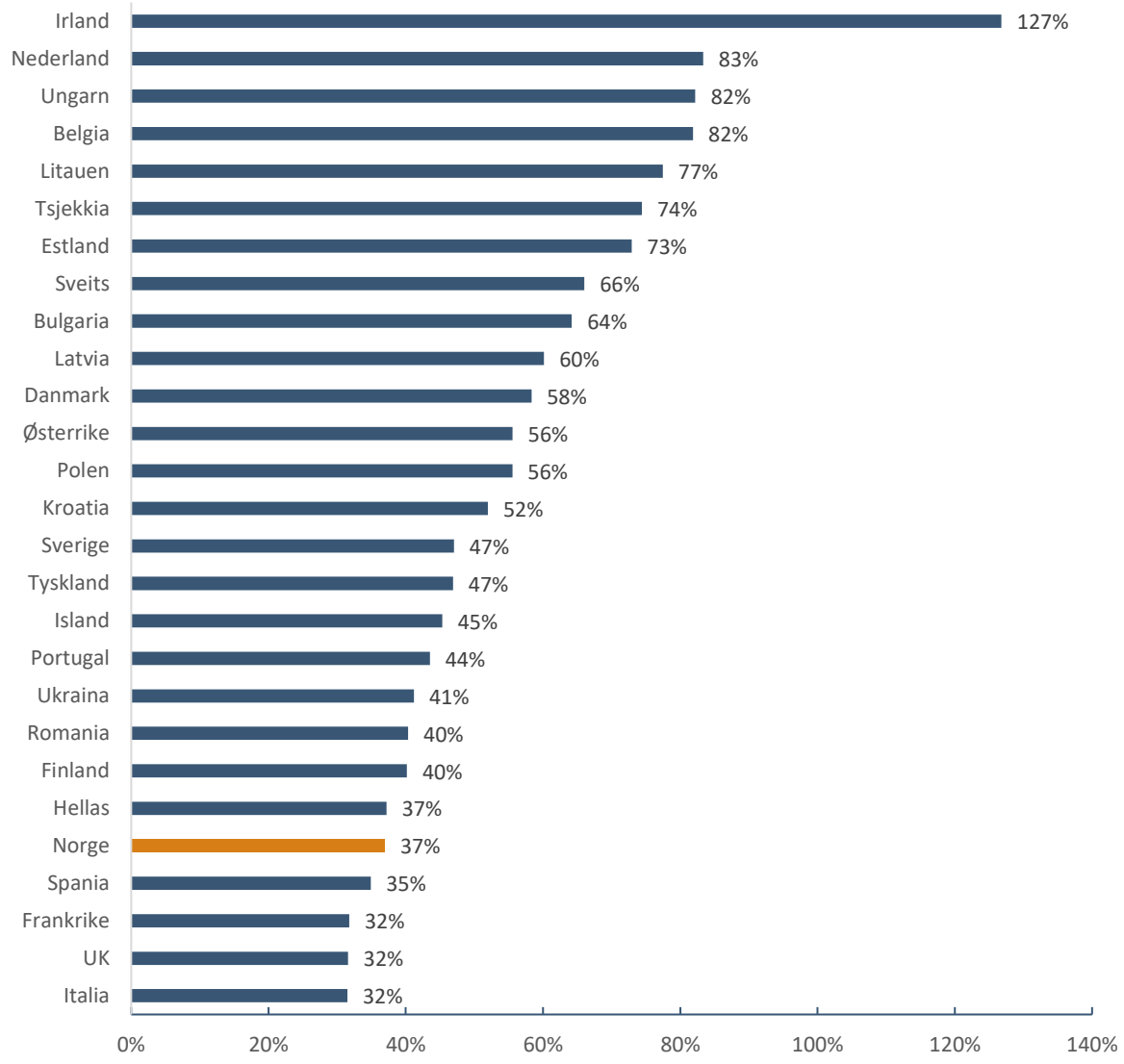
Som det fremkommer av listen er Norge og Canada de OECD-landene som har tapt mest markedsandeler de siste årene. I figuren har vi valgt å vise markedsandel der vi både ekskluderer og inkluderer olje- og gasseksporten. Norges andel av den globale handelen har falt mest også når vi ser på den delen av eksporten som ikke er olje- og gassrelatert.

[22] Økt handel og velferd har naturligvis også problematiske sider knyttet til klima. Det er imidlertid ikke fokuset for denne rapporten, og utfordringene løses trolig gjennom globale reguleringer knyttet til utslipp snarere enn en reduksjon i handel.
[23] BRIC: Brasil, Russland, India og Kina. Vi kunne i oversikten også tatt med flere land i Sørøst-Asia som vokser betydelig.

2.2 Norge med lavere eksport som andel av BNP

Et mye brukt mål på hvor eksportrettet et land er, er eksport som andel av total verdiskaping (BNP). I figuren nedenfor viser vi denne andelen for europeiske land i 2019.

Figur 2-4: Eksport av varer og tjenester som andel av BNP, 2019. Kilde: World Bank



Som det kommer frem av figuren, er Norge blant de landene i Europa med lavest eksport som andel av BNP med 37 prosent av BNP. De landene som har enda lavere andel er større søreuropeiske økonomier. Større økonomier eksporterer og importerer ofte mindre, ettersom de som regel har større kapasitet til innenlands produksjon. Sammenlignbare land som Sverige og Danmark har substansielt høyere andel[24]. For å sette disse tallene i kontekst kan man si at både maritim/offshore-næringen samt sjømatnæringen kunne ha doblet sin eksport og man ville fortsatt ikke ha nådd det nivået som Sverige er på, og langt mindre Danmark.

[24] Dersom vi kun ser på eksport ekskludert olje og gass, faller andelen ytterligere til 27 prosent. Beregningen foretas ved at vi fratrekker olje og gass fra eksportstatistikken, samtidig som vi fratrekker verdiskapingen til olje- og gassnæringen fra totalt norsk BNP.

Noe av bakgrunnen for at Norge gjør det svakere i denne måten å måle eksportintensitet på er at vi har et høyt BNP per innbygger sammenlignet med de andre landene. Til forskjell fra de andre landene har Norge et oljefond som finansierer en betydelig del av statsbudsjettet, og bidrar til at Norge enten kan ha et lavere skattenivå eller et høyere velferdsnivå enn hva som ellers ville ha vært mulig. For å korrigere for dette kan vi trekke fra den andelen av statsbudsjettet som er overføringer fra oljefondet[25]. Når vi gjør dette øker den norske andelen til om lag 40 prosent, altså fremdeles substansielt under Sverige og Danmark, men på nivå med Finland.

Et annet mål for eksportintensitet kan også være eksport per sysselsatt. Måler vi på den måten, kommer Norge noe bedre ut med en samlet eksport per sysselsatt på 460 000 kroner. Dette er marginalt bedre enn Sverige, Tyskland og Finland, men lavere enn Danmark. Dersom vi ekskluderer olje og gass fra statistikken, ligger Norge lavere enn alle de ovennevnte land med en eksport på 300 000 kroner per sysselsatt. Det kan virke litt misvisende å «fjerne» olje- og gasseksporten i slike sammenligninger, men det er viktig å merke seg at eksport og verdiskaping per sysselsatt er mange ganger høyere i utvinningen av olje og gass enn i noen andre sektorer grunnet grunnrenten. Det er ingen sektorer som er like viktige for de andre landene i sammenligningen.

2.3 Mulige forklaringer på utviklingen

Det kan være flere grunner til at Norge eksporterer relativt lite i en europeisk kontekst. Rapportens ekspertpanel[26] peker på en rekke grunner. Flere av disse kan ses som resultat av at Norge er en petroleumsnasjon.

1) Den første faktor er selve ***petroleumseksporten***. På den ene side har ingen næringer like høy eksport per sysselsatt som petroleumsproduksjonen[27]. Samtidig bidrar lønnsomheten i næringen til at den tiltrekker seg arbeidskraft og kapital. Uten olje- og gassnæringen kunne det imidlertid tenkes at kapital og arbeidskraft flyttet seg til andre næringer i større grad. Tilstedeværelsen av en stor olje- og gassnæring gir mye verdiskaping og høy eksport. Samtidig medfører det også at andre næringer får relativt sett mindre arbeidskraft og kapital. At arbeidskraft og kapital tilflyter olje- og gassnæringen er ikke et problem isolert sett, siden næringen er høyproduktiv, men det kan altså bidra til å redusere tilflyt av arbeidskraft og kapital til andre næringer sammenlignet med en situasjon hvor Norge ikke hadde denne næringen.
2) Norges ***høye lønnsnivå***. I OECD-sammenheng har Norge et høyere lønnsnivå. Dette bidrar isolert sett til å gjøre norske eksportører mindre konkurransedyktige. Norges lønnsnivå er imidlertid ikke nevneverdig høyere enn Sveriges og Danmarks, og på tross av fallet i kronekursen i etterkant av oljeprisfallet i 2014 har ikke Norge maktet å øke eksporten. Dette tilsier at lønnsnivå ikke alene kan forklare svakere utvikling enn i sammenlignbare land. Et viktig aspekt ved lønnsnivået i Norge er at den relative prisen på norsk arbeidskraft faller med utdanningsnivå. Mens den typiske industriarbeider i Norge har høyere lønn enn i de fleste av våre handelspartnere, er lønnsnivået for høyt utdannet arbeidskraft mer lik.
3) Flere i ekspertpanelet peker på ***kulturelle aspekter*** som mulig forklaringsfaktor. Kombinasjonen av at leveranser til sokkelen har vært svært lønnsomme, historiske preferanser og en stor offentlig sektor/ sikkerhetsnett kan trolig ha bidratt til å minske nordmenns forretningsmessige eventyrlyst.
4) Mangel på eksport av ***bearbeidede produkter***. Mens eksempelvis Sverige og Tyskland har stor eksport av maskiner, biler og kraftig bearbeidede varer, produserer Norge, som tidligere nevnt, i høyere grad råvarer, eller råvarelignende produkter. Dette gjør det vanskeligere for norsk næringsliv å konvertere

[25] Vi trekker da fra overføringer på 239 milliarder kroner, som var overføringene fra Oljefondet i 2019, fra norsk BNP i 2019.
[26] Det bør bemerkes at det innen mange områder var ulike holdninger mellom deltakerne i panelet ved ulike aspekter ved norsk eksport. Når vi refererer til ekspertpanelet i rapporten er det derfor ikke nødvendigvis et utrykk for enighet. Menon Economics står selv ansvarlig for alt som er skrevet i rapporten.
[27] I noen år har eksporter per sysselsatt vært på mer enn 20 millioner kroner.

sin betydelige kompetanse til økte priser. I kombinasjon med et noe høyere lønnsnivå innebærer dette noe utfordringer med å vri eksporten.

Samtidig er det viktig å nevne at på tross av lav eksport har Norge en sterk økonomi. Både målt på BNP per innbygger og det generelle velferdsnivået scorer Norge blant de høyeste i verden.

3 Prognoser for norsk eksport

I dette kapittelet har vi utarbeidet kortsiktige prognoser for de viktigste eksportnæringene i Norge. Arbeidet er basert på månedlige eksportdata, økonomiske sammenhenger og prisdata på de viktigste varene. Samlet peker prognosene på at verdien av norsk eksport vil vokse betydelig i 2021 sammenlignet med 2020, og noe mer moderat i 2022. Dette innebærer at Norge trolig vil få en positiv handelsbalanse allerede i 2021, drevet av en sterk forventet oppgang i oljeprisen. Menon forventer at veksten i eksport er drevet av prisvekst på de varer vi eksporterer. Den eksportvekst vi forventer er altså mer et resultat av endringer i globale forhold enn forhold i Norge.

3.1 En introduksjon til den globale økonomiske situasjonen

På kort sikt drives norsk eksport av utviklingen i den globale økonomien. Usikkerheten om global økonomisk utvikling – og dermed norsk eksport – har sjeldent vært større enn den er i dag. Vi er i det som trolig er starten på slutten av koronapandemien. Gigantiske offentlige stimuleringspakker har bidratt til å opprettholde veksten, men samtidig øke statsgjelden i mange land til faretruende høye nivåer. Videre vil utviklingen i den globale økonomien i flere tiår trolig domineres av den storstilte omstillingen som kreves for å nå målene fra Parisavtalen om å begrense den gjennomsnittlige globale temperaturstigningen til godt under 2 grader, gjerne 1,5 grader. Akkurat hvordan økonomien vil påvirkes er uvisst, men omstillingen vil trolig få stor betydning for måten vi samhandler på og hvilke varer som handles på tvers av nasjonale grenser. Til sist har det de siste fem årene vært en oppgang i den geopolitiske usikkerheten, som har blitt forsterket av proteksjonistiske tendenser i flere store økonomier.

Verdensøkonomien er i skrivende stund i en betydelig bedre posisjon enn de fleste økonomer fryktet våren 2020, Menon inkludert. Ved hjelp av god vekst i verdenshandelen har produksjonen av varer holdt seg godt oppe i store deler av krisen som fulgte i kjølvannet av koronapandemien. I takt med vaksineutrulling i store deler av den vestlige verden har den økonomiske veksten akselerert ytterligere, særlig drevet av USA. Denne utviklingen har vært forsterket av et paradigmeskifte om hvordan man tenker finanspolitikk i USA og EU, som begge har introdusert historiske stimuluspakker som vil fortsette å drive veksten i global økonomi langt inn i 2021. Bildet av den globale økonomien er imidlertid ikke uten trusler. Selv om økonomien vokser raskt, er dette fra et lavt nivå og arbeidsledigheten er fortsatt høy i mange land. Samtidig lurer usikkerheten for nye koronautbrudd fra nye varianter, som eksempelvis er tilfellet i India. I tillegg har faktorer på både tilbuds- og etterspørselssiden resultert i stigende råvarepriser og inflasjon. Selv om dette trolig vil være positivt for norske råvareeksportører på kort sikt, vil høyere inflasjon på lengre sikt føre med seg høyere renter, og dermed resultere i lavere økonomisk vekst.

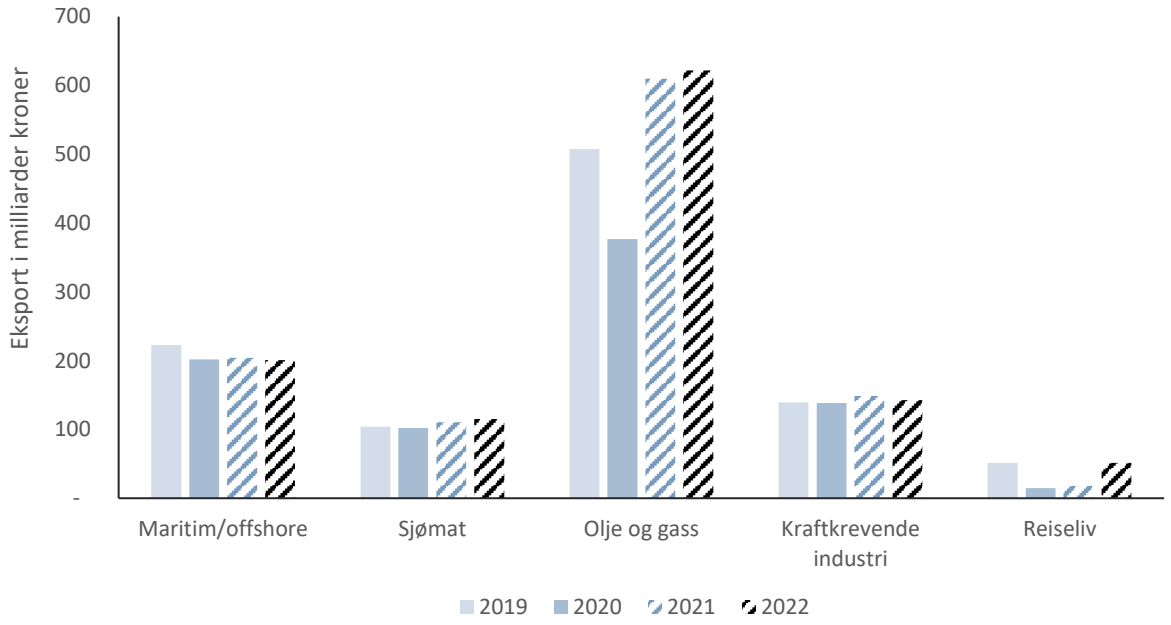
3.2 Prognoser for eksport og handelsbalansen

Norsk eksportrettet næringsliv har, som diskutert, klart seg bedre gjennom koronapandemien enn mange hadde fryktet. Eksporten har likevel falt i takt med reduksjonen i verdenshandelen. Vi vurderer at dette fallet vil være midlertidig og at eksporten vil stige i 2021 i takt med vaksineutrullingen hos våre største handelspartnere i EØS-området og Storbritannia, samt grunnet svært offensive stimuleringspakker i OECD-landene. Våre beregninger viser at eksporten allerede i år vil overstige eksporten fra 2019, og i 2022 vil eksporten vokse videre og nå sitt

høyeste nivå noensinne. At eksporten vil vokse er understøttet av blant annet Norges Banks Regionale nettverk[28] fra februar, der særlig eksportbedriftene peker på stor vekst i månedene som kommer.

I forbindelse med denne rapporten har vi utarbeidet prognoser for flere av de viktigste eksportnæringene i Norge, nemlig olje- og gassektoren, sjømatnæringen, maritim næring, kraftintensiv industri og reiselivsnæringen. En nærmere redegjørelse for våre antakelser og analyser er gitt i kapittel 6. I dette avsnittet presenterer og oppsummer vi imidlertid hovedtrekkene i våre prognoser. Som det kommer frem av figuren under, ser vi imidlertid at den forventede betydelige eksportvekst er drevet av høyere pris på olje og gass, samt høyere olje- og gassproduksjon.

Figur 3-1: Eksport i de viktigste eksportnæringene. Graderte søyler viser anslag. Kilde: Menon Economics

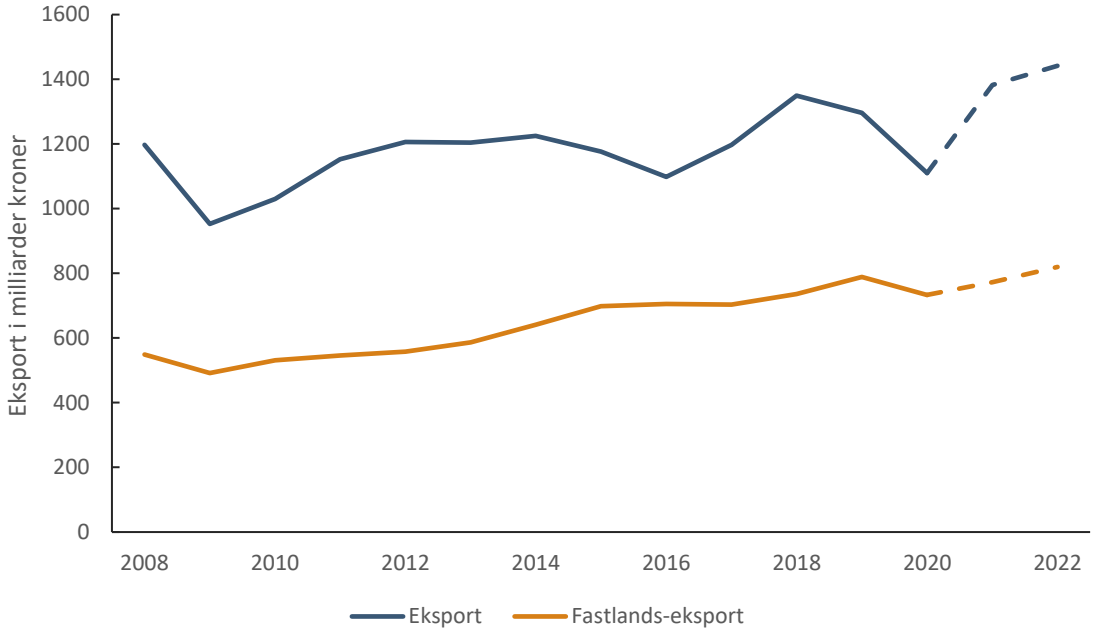


I 2022 er det reiselivsnæringen som vil vokse mest, drevet av en gjenåpning i internasjonale fritidsreiser, og vi forventer at norsk reiselivseksport i 2022 vil være marginalt høyere enn 2019-nivået. Samtidig forventer vi at sjømatnæringen vil fortsette sin imponerende vekst drevet av fortsatt økte priser på norsk laks på globale markeder. For den kraftintensive industrien ser vi for oss god vekst i 2021 drevet av høyere globale råvarepriser, med en liten nedgang i 2022 etter hvert som denne prisstigningen dempes. For maritim/offshore ser vi noenlunde stabil eksport i årene som kommer. På den ene side får sektoren medvind fra høyere globale fraktpriser, men samtidig sliter flere av sektorene i næringen, deriblant verft og flere offshore-rederier. For den resterende eksporten som ikke dekkes av disse sektorene legger vi til grunn at den vil vokse i tråd med norsk BNP[29]. De samlede prognosene med og uten olje og gass er vist i figuren under.

[28] *Norges Bank (2021). Regionalt nettverk 2/2021.*

[29] *Mer spesifikt legger vi til grunn at den resterende eksport vil fortsette å utgjøre en større og større andel av BNP (med om lag 0,2 prosentpoeng i året i tråd med historisk snitt. Vi legger videre til grunn at norsk BNP skal vokse med 3,3 prosent i 2021 og 3,5 prosent i 2022 i tråd med anslag fra SSB og Norges Bank.*

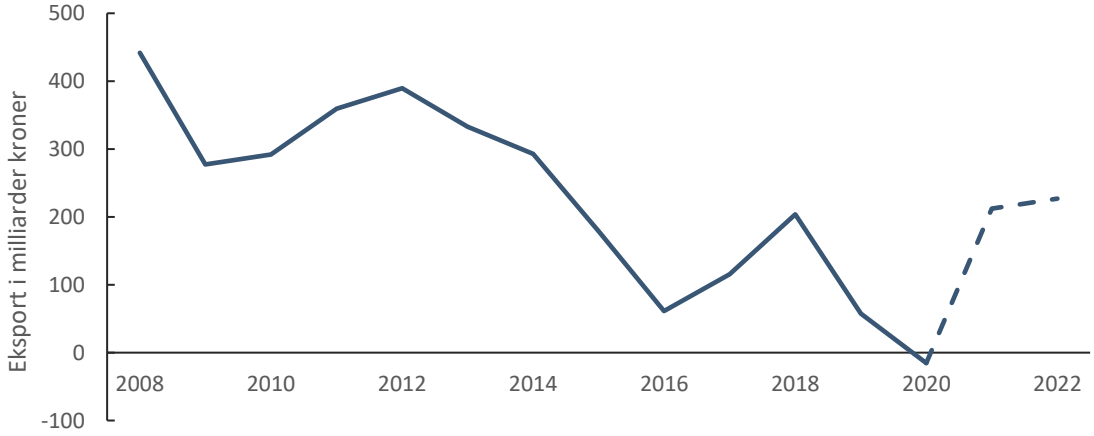
Figur 3-2: Prognoser for norsk eksport og norsk eksport uten olje og gass. Kilde: Menon Economics



Vi finner at eksporten i 2021 vil øke til 1 380 milliarder kroner og videre til 1 440 milliarder kroner i 2022. Dette er de høyeste nivåer noensinne målt i løpende priser. For eksporten ekskludert olje og gass er veksten noe lavere og våre prognoser tilsier en vekst som får eksporten tilbake til den langsiktige trenden.

Vi kan bruke disse prognoser til å si noe om utviklingen i handelsbalansen de neste årene. Denne var negativ i 2020. Mot slutten av 2020 tok imidlertid oljeprisen seg noe opp. Mye som følge av dette var vareeksporten fra januar til og med april i år 26 prosent høyere enn eksporten for tilsvarende måneder i 2020. Dette innebærer at overskuddet på handelsbalansen for varer til og med april var på rundt 90 milliarder kroner, mot 25 milliarder kroner i 2020. Selv om vi enda ikke har data på handel med tjenester for første kvartal av 2021 peker dette i retning av positiv handelsbalanse i 2021. Når vi legger til grunn den historiske utviklingen i importen, finner vi at handelsbalansen vil utvikle seg som vist i figuren under.

Figur 3-3: Prognoser for den norske handelsbalansen. Kilde: Menon Economics



Basert på våre antakelser om importen og våre prognoser for eksporten finner vi at handelsbalansen i 2021 igjen vil bli positiv med en verdi på rundt 212 milliarder kroner, tilsvarende rundt 6 prosent av BNP. I 2022 peker prognosene på at handelsbalansen vil vokse videre til 227 milliarder kroner. Usikkerheten er imidlertid svært stor, og analysene er følsom for oljepris, som er kronisk vanskelig å forutsi, og hvor økonomer generelt har vært svake i sine evner til å prognostisere fremtidig pris.

4 Betydningen av EØS

I årets spesialtema ser vi nærmere på betydningen av EØS. Vi starter med å kort introdusere EØS-avtalen og historien bak avtalen. Vi gir deretter en detaljert kartlegging av eksporten til EØS, som inneholder en analyse av hvilke produkter vi eksporterer til EØS. Dernest forsøker vi å gi en deskriptiv og en kvantitativ vurdering av betydningen av EØS-avtalen for norsk eksport og verdiskaping. I kapittelets siste seksjon ser vi på betydningen av EUs nye grønne satsing, «*European Green Deal*».

4.1 EØS-avtalen: en kort introduksjon

Som en liten økonomi, er Norge avhengig av internasjonale handelsavtaler. Små land er mer enn store land avhengig av at handel baseres på avtaler, og ikke på «den sterkestes rett». EØS-avtalen regulerer handelen med vår viktigste handelspartner. Avtalen trådte i kraft 1. januar 1994 og forplikter Norge til å gjennomføre EU-lovgiving av betydning for åpne markeder i egne reguleringsregimer. Dette inkluderer de fire friheter som refererer til fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer. Sentralt i disse reglene inngår harmonisering av produktstandarder og prosesser for regulering og kontroll med disse, konkurranselovgivning, regler for statsstøtte, samt regler for forbrukerbeskyttelse og intellektuelle rettigheter. Avtalen sikter mot at det skjer en løpende harmonisering av regelverk i EØS-området og at alle landene i EØS-området dermed kan basere seg på å handle fritt, også grenseoverskridende fordi varer og tjenester følger de samme reguleringer. I tillegg til selve EØS-avtalen for Indre marked, er det et stort antall avtaler om samarbeid innen flere andre områder som eksempelvis forskning, utdanning og miljø.

EØS-avtalen inkluderer ikke åpne markeder for landbruksprodukter og Norge omfattes heller ikke av EUs felles landbruks- og fiskeripolitikk. Dette styres av andre avtaler og bestemmelser mellom Norge og EU. Dette sikrer blant annet at sjømatnæringen unngår viktige tekniske handelshindringer som f.eks. Storbritannia nå møter etter Brexit. De fire frihetene er ikke gjennomført på samme måte for denne sektoren som for økonomien ellers. En del av avtalen omhandler tollsatser, og man har ulik toll for ulike sjømatprodukter. Norge har eksempelvis tollfrihet for de fleste hvitfiskprodukter. Imidlertid øker tollsatsen avhengig av hvor bearbeidet produktet er. Samarbeidet mellom Norge og EU innen fiskeri er basert på en avtale fra 1980. Med utgangspunkt i denne avtalen inngår EU og Norge hvert år kvoteavtaler om fiske av fellesbestander i Nordsjøen.

Etter å ha stemt for å forlate EU sommeren 2016, trådte Storbritannia ut av EU/EØS den 31. januar 2020. Man gikk da inn i en overgangsperiode hvor Norge forhandler frem en ny frihandelsavtale med Storbritannia sammen med Island og Liechtenstein, slik også Storbritannia må gjøre med en rekke andre land utenfor EU. I påvente av en frihandelsavtale ble Norge, sammen med Island, enige med Storbritannia om en midlertidig vareavtale (overgangsavtale) som trådte i kraft 1. januar 2021. I løpet av våren 2021 har Norge forhandlet med Storbritannia og i juni 2021 ble regjeringen enige med britene om en handelsavtale mellom de to land. Avtalen innebærer at norske industribedrifter fortsatt tollfritt kan eksportere til Storbritannia på lik linje med konkurrenter fra EU. Regjeringen hevder dessuten i fremleggelsen av Stortingsproposisjonen at avtalen sikrer gode vilkår for både tjenestehandel og investeringer mellom de to land. Ved å gjøre enkelte innrømmelser på landbruksområdet, fikk Norge forhandlet seg frem til fortsatt tollfrihet på enkelte sjømatprodukter.

4.2 Eksporten til EØS

I 2020 utgjorde eksporten (inkludert olje og gass) til EU/EØS 55 prosent av den samlede norske eksporten. Vi presiserer at Storbritannia ikke inngår i dette prosenttallet, da de forlot EU i løpet av året. Hadde vi inkludert Storbritannia hadde andelen vært nærmere 65 prosent. Eksporten til EU/EØS-området i 2020 på rundt 550

milliarder kroner fordelte seg på rundt 210 milliarder kroner i eksport av olje og gass, 230 milliarder kroner i eksport av tradisjonelle varer og 104 milliarder kroner i tjenesteeksport. Dersom vi ser bort fra olje- og gasseksporten, utgjør eksporten til EØS rett over halvparten av den samlede norske eksporten.

Hvis vi dykker lenger ned i vareeksporten ser vi at den norske eksporten til området er svært konsentrert om få varegrupper. Dette går klart frem fra tabellen under.

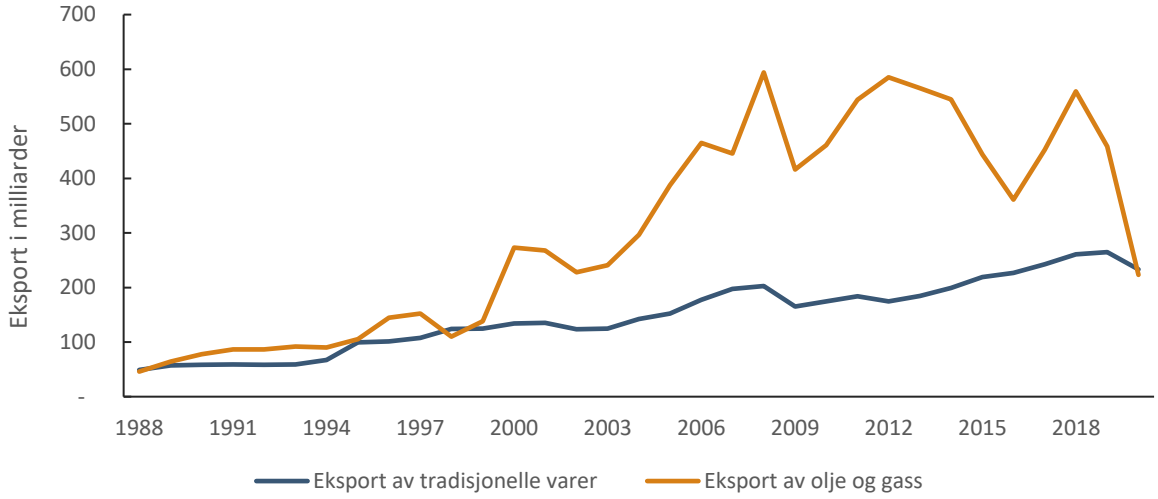
Tabell 4-1: Oversikt over vareeksporten til EØS-land. Kilde: SSB

Varekategori	Eksportverdi i 2020 (mrd. NOK)
Olje og gass	223,1
Fisk, krepsdyr, bløtdyr	62,3
Metaller, unntatt jern og stål	39,1
Jern og stål	8,5
Kjøretøyer for veg	7,4
Andre transportmidler	7,1
Elektriske maskiner og apparater	7,1
Organiske kjemiske produkter	6,7
Uorganiske kjemiske produkter	5,9
Kjemiske produkter ikke ellers nevnt	5,6
Andre industrimaskiner og -utstyr	5,5
Malmer og avfall av metall	5,3
Maskiner for spesielle industrier	5,3
Andre ferdigvarer	5,0
Medisiner, farmasøytiske produkter	4,9
Andre varer av metaller	4,5
Tømmer, trelast og kork	3,8
Telekommunikasjonsapparater	3,7
Kraftmaskiner og -utstyr	3,5
Vitenskapelige og tekniske instrument	3,4

De tre største kategorier (eksport av henholdsvis olje og gass, sjømat og metaller) utgjorde i 2020 hele 71 prosent av den samlede eksporten til EØS.

Utviklingen i eksporten av tradisjonelle varer til EØS har vært stabil de siste mange årene. Dette står i kontrast til olje- og gasseksporten som har vært betydelig mer volatil. Figur 4-1 under viser den historiske utviklingen av de to eksporttyper siden slutten av 1980-tallet.

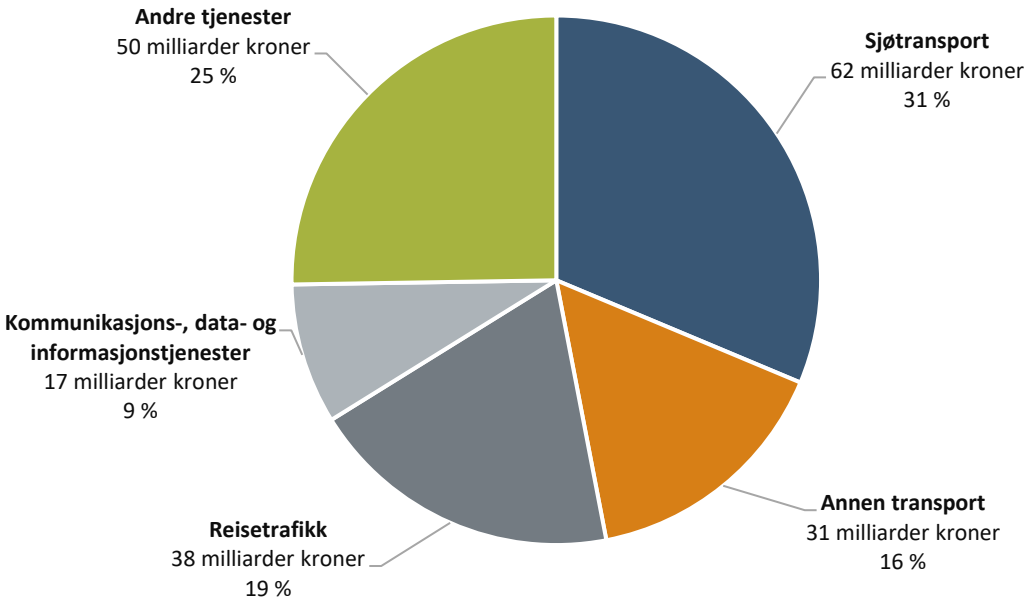
Figur 4-1: Eksport av henholdsvis tradisjonelle varer og olje og gass til EØS. Kilde: SSB og Menon Economics



Vi ser at oljeprisfallet våren 2020 førte til det største fall noensinne i eksporten av olje og gass til EØS og det nest største fall i eksporten av tradisjonelle varer. Sistnevnte var drevet av en bred nedgang innen nesten alle kategorier, som eksempelvis eksporten av sjømat, skip, metaller og gjødsel.

Også for tjenester er det indre marked det viktigste for norske eksportører. I figuren under ser vi fordelingen av tjenesteeksport til EU for 2019.

Figur 4-2: Fordeling av norsk tjenesteeksport til EØS (inkl. Storbritannia).[30] I 2019. Kilde: SSB og Menon Economics



[30] *SSBs statistikk tillater ikke en ytterligere kategorisering av Andre Tjenester, men kategorien inneholder trolig bygg og anleggstjenester, FoU-tjenester, reparasjonsarbeid, agenturhandel og flere andre.*

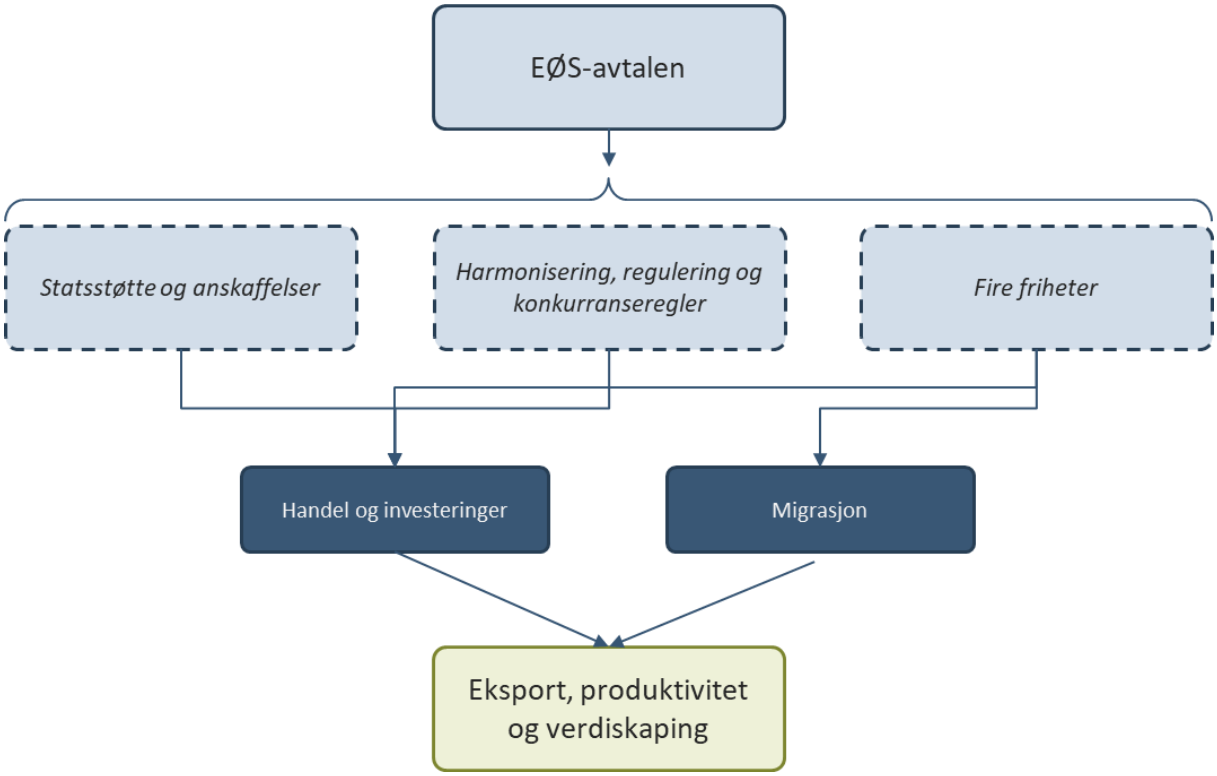
Fra figuren ser vi at tjenesteeksporten til EU i 2019[31] var på rundt 200 milliarder kroner. Dette tilsvarer om lag 60 prosent av den samlede tjenesteeksporten. Den største tjenesteeksportkategorien var i 2019 sjøtransport, der EU/EØS importerer halvparten av Norges samlede eksport. Samtidig ser vi at alle tjenesteeksportkategoriene er store. Det er ikke, slik som for vareeksporten, slik at én type eksport som dominerer. De største tjeneste-handelspartnere i EU var Tyskland (38 milliarder kroner), Sverige (31 milliarder kroner), Nederland (18 milliarder kroner) og Danmark (17 milliarder kroner).

4.3 Betydningen av EØS-avtalen for norsk eksport og verdiskaping

EØS-avtalen har betydning for norsk eksport, import, produktivitet og næringsliv generelt. Til tider er det imidlertid forvirring angående hvilke mekanismer dette skjer gjennom og hvor store disse effektene er. Vi vil forsøke å belyse disse spørsmålene i avsnittet under.

Det er flere måter medlemskap i EØS påvirker eksportevnen og dermed produktiviteten (se dessuten Analyse-boks 1 på side 8) til det norske eksportrettede næringsliv. Dette skjer gjennom at EØS-regelverket legger til rette for handel på tvers av grenser, flyt av kapital, fri bevegelighet av arbeidskraft, harmoniserte regler og mulighet for bedrifter til å konkurrere mot bedrifter i andre medlemsland. I figuren under skisserer vi en rekke mulige slike mekanismer.

Figur 4-3: Illustrasjon over hvordan EØS-avtalen påvirker eksport, produktivitet og verdiskaping gjennom ulike kanaler. Kilde: Menon Economics



Norsk næringsliv påvirkes gjennom prinsippet om de fire friheter (hovedavtalen med EU og vedlegg 5, 8, og 9-13) gjennom å prege handels-, investerings- og flyttemønsteret mellom Norge og EU og eventuelle tredjeland. Som ledd i dette inneholder EØS-avtalen regler knyttet til bruk av statsstøtte og offentlig innkjøpspolitikk

[31] *Vi bruker 2019-tall fordi det ennå ikke er publisert tall for geografisk fordelt tjenesteeksport for 2020 ennå.*

(vedlegg 14-20). Dette er etablert til dels for å gi stabilitet og forebygge strid om subsidiekappløp og nasjonal favorisering for direkte å bidra til økt åpenhet. Ved å regulere denne typen politikk påvirkes konkurransen i næringslivet direkte. For det tredje inneholder EØS-avtalen et omfattende felles rammeverk for alle EØS-land, som bidrar til å harmonisere og standardisere de regler som bedrifter og konsumenter må forholde seg til i EØS-området (vedlegg 1-3, 7, 17, 18). Harmonisering av regelverk gjør det lettere for bedriftene å betjene markeder utenfor sitt eget land, og åpner derfor for økt samhandel mellom medlemslandene

På tross av den betydelige økonomiske integreringen med EU, er det overraskende få studier som tallfester betydningen av EØS-avtalen for Norge. I det følgende vil vi likevel forsøke å kort gjengi forskning fra den internasjonale handelslitteraturen med relevans for en slik vurdering. Ettersom analysene i stor grad går ut på å identifisere en kontrafaktisk effekt, altså hva som ville ha skjedd dersom noen land ikke hadde vært med, er analysene betydelig usikre, og tallmaterialet må derfor tolkes med slike forbehold.

I en nylig rapport forsøker Deloitte og Kraka å tallfeste betydningen av EU for Danmark.[32] Deres hovedmetodikk består i den såkalte syntetiske kontroll-metoden, der de forsøker å si noe om utviklingen i BNP dersom Danmark ikke hadde blitt medlem av EU. Metoden består i å identifisere sammenlignbare land som ikke er medlemmer av EU og «hente ut» karakteristika fra disse land som ligner på Danmark. Forskerne bak rapporten finner at det etter ti år er en forskjell på 13 prosent i BNP per sysselsatt mellom den faktiske utviklingen sammenlignet med den estimerte utvikling Danmark hadde hatt dersom de ikke hadde blitt med i EU.[33]

Tre andre nylige studier som også forsøker å kvantifisere betydningen av det indre marked er Mayer et al. (2018), Felbermayr et al. (2018) og Veld (2019) som alle på ulike måter forsøker å kvantifisere betydningen av EU for verdiskaping og handel. Førstnevnte studie bruker en såkalt gravity-modell[34] til å fastslå effekten på BNP hvis EU-land hadde falt tilbake til bilaterale handelsavtaler dominert etter WTO-regler. De finner at velferdstapet (tapet i BNP) ville vært på om lag 5,5 prosent for regionen samlet. Effekten ville trolig vært større for små, åpne økonomier (ibid).

Felbermayr et al. (2018) bruker en sammenlignbar teknikk. De finner at effekten av det indre marked er på rundt 4 prosent av BNP i snitt, men varierer fra 2 til 20 prosent for individuelle land. Studien finner at effekten generelt sett er større for mindre og åpne økonomier. Til sist finner Veld (2019) i en nylig analyse at effekten av det indre marked på europeisk BNP er på mellom 8 og 9 prosent. Denne studien estimerer i tillegg effekten på eksporten for alle EU-land enkeltvis. Effekten for sammenlignbare land som Sverige og Danmark er på mellom 10 og 16 prosent.

Analysene viser betydelig spredning i anslagene av effekten av medlemskap i EU og EØS. Analysene viser imidlertid større effekt for små og relativt åpne økonomier. For disse anslår studiene effekt på mellom seks og femten prosent av BNP og på mellom ti og femten prosent på eksport. Dersom vi legger estimatene fra litteraturen til grunn, tilsier dette at Norges årlige eksport hadde vært mellom 70 og 100 milliarder kroner lavere uten vår EØS-tilknytning.[35]

---

[32] Deloitte og Kraka (2021). EU-samarbejdet – en god deal for Danmark?

[33] Disse tallene bekreftes av en tilleggsanalyse der man bruker Sverige og Danmarks ulike inntredelsesår til å estimere effekten på BNP per sysselsatt. Rapporten utfører dessuten en analyse av effekten Brexit har hatt på Storbritannia siden 2016. På tross av at Storbritannia i perioden hadde spesielle overgangsavtaler med EU, peker rapportens analyse på at sysselsettingen var 1,3 prosent lavere og produktiviteten 1,5 prosent lavere enn hvis Storbritannia ikke hadde forlatt EU.

[34] En gravity modell er en økonometrisk modell som modellerer handel mellom to land som en funksjon av størrelses på BNP og lengden mellom de to land. Modellen kalles en gravity modell fordi den er inspirert av formelen for tyngdekraften mellom to legemer.

[35] Det må her understrekes at dette ikke kan leses som en beregning på den faktiske betydning av EØS-avtalen for Norge. I stedet må eksemplet ses som illustrativt for størrelsesorden av effekten.

Det må her understrekes at Norge skiller seg fra flere andre EØS-land ved å være betydelig mer råvareavhengig. Det er følgelig langt fra åpenbart at estimatene vil være gyldige også for norske forhold. Videre er jo Norge ikke medlem av EU, og de ovenstående studier fokuserer for det meste på effekten av EU-medlemskap og ikke bare tilgang på det indre marked. Det er ikke utenkelig at det gir en ytterligere effekt på handel og produktivitet av EU-medlemskap i forhold til EØS-medlemskap.

Uansett den kvantifiserte makrobetydningen er budskapet fra ekspertene i panelet vårt at EØS er helt sentral for deres bedrifter. Dette gjelder både regelverk, standardisering, markedstilgang, og mye annet. Utover disse faktorer overses enkelte ganger effekten av norske bedrifters produksjon i utlandet. Når en norsk bedrift produserer varer i et annet land og eksporterer til et tredje land, kategoriseres denne utenlandsomsetningen ikke som eksport. Produksjonen bidrar imidlertid fortsatt til norske bedrifters lønnsomhet og til betalingsbalansen mot utlandet når overskuddet hjemføres. For bedrifter som har produksjon i utlandet, vil det ofte også være knyttet til funksjoner i Norge enten det gjelder administrasjon, FoU eler annet. Flere viktige norske industribedrifter har store deler av sin produksjon i andre EØS-land[36] og deres handel med EU land vil derfor reguleres etter EUs avtaler. Uten EØS-avtalen ville disse bedrifter vært nødt til å forholde seg til enda flere regelverk, noe som trolig vil hatt en negativ betydning for eksporten. Norsk næringsliv påvirkes således av nærheten til EU også på mer indirekte måter

Når man snakker om EU og EØS er det spesielt ett element som blir viktig i årene som kommer, nemlig det grønne samarbeidet, konkretisert i EUs «*Green Deal*». Dette kommer vi altså inn på i det påfølgende delkapittel.

4.4 EUs Green Deal

«European Green Deal» omtales av flere som det viktigste som har skjedd i EU siden innføringen av det indre markedet i 1993. Den grønne vekststrategien ble lansert i desember 2019 og skal markere en ny retning som ser klima-, forsknings- og innovasjons- og næringspolitikk *i sammenheng*. Hele økonomien forsøkes sett i sammenheng og litt forenklet dekkes tre hovedtemaer: 1) Energiomstilling og elektrifisering, 2) Industri og sirkulærøkonomi, og 3) Biologisk mangfold og matproduksjon. Målet er å gjøre Europa til en moderne, ressurseffektiv og konkurransedyktig økonomi hvor:

1) Det er netto null utslipp av klimagasser i 2050[37]
2) Økonomisk vekst er koblet fra uttak av naturressurser og
3) Ingen person eller region er «*left behind*».

I praksis betyr dette at verdens største marked for varer og tjenester skal *justere hele økonomien* etter et klimamål som er *mer* ambisiøst enn Paris-avtalen.

For første gang i historien er klimamålet vedtatt i egen lov, slik at alle EU-lover og budsjetter vil måtte være i samsvar med 2050-målet. Enighet om formuleringene i denne Klimaloven ble nådd 21. april 2021, og her fremkommer det også at EUs delmål for 2030 er at utslippene skal være *minst* 55 prosent lavere enn de var i 1990.[38] «Green Deal» kan følgelig ha konsekvenser også på kort og mellomlang sikt. En slik fundamental

---

[36] Dette gjelder blant annet Jotun, Yara, Equinor, Hydro og mange andre.

[37] Nasjonale nettonull-målsetninger innen 2050 dekker i dag hele 70 prosent av global BNP og CO2-utslipp, selv om det kun er en mindre andel av disse målene som er vedtatt i lov. Bl.a. kom USA, Kina, Japan og Sør-Korea med slike nettonull-målsetninger i løpet av 2020 (Kina innen 2060, de resterende med nettonull som i EU innen 2050). (Kilde: https://energypedia.info/wiki/Publication_-_Net_Zero_by_2050_A_Roadmap_for_the_Global_Energy_Sector)

[38] Klimaloven omfatter nå bl.a. følgende målsetninger: 1) Netto null innen 2050 for EU som helhet, 2) EUs utslipp skal være minst 55 prosent lavere i 2030 enn de var i 1990, 3) EU skal sette et mål for utslippskutt i 2040 som del av det videre arbeidet med Paris-

omlegging av økonomien hos våre naboer og handelspartnere vil betyr mye for hva slags marked norsk eksportrettet næringsliv vil møte. For Norge betyr dette at det viktigste norske eksportmarkedet er i ferd med å endre seg grunnleggende, fordi produkter og tjenester med lavt eller null klimaavtrykk er intendert å vinne frem.

«Green Deal» skal realiseres gjennom lovgivning, reguleringer og en blanding av offentlig og privat kapital og investeringer. For å klare 2030-målet må det investeres rundt 350 milliarder euro *ekstra* hvert år i omstillingen sammenlignet med nivået for 2011-20.[39] For å få til dette har Europakommisjonen lansert en investeringsplan der blant annet penger fra EU-budsjettet og offentlige garantier inngår, og det er lansert en handlingsplan for bærekraftig finans som skal omdirigere kapitalflyten til bærekraftige investeringer. I tillegg inneholder de ulike gjenreisingspakkene i forbindelse med koronakrisen betydelige midler til grønn omstilling. Grunnet budsjett-prosedyrene i EU vil det riktignok være en viss usikkerhet knyttet til hvor stor den totale potten til slutt vil bli. De største postene kanaliseres til de enkelte medlemsland og de første utbetalinger av pengene er nå i ferd med å skje. En viktig del av handlingsplanen for bærekraftig finans er å etablere et omfattende klassifiseringssystem (taksonomi) med kriterier for hva som kan defineres som bærekraftig.[40] Taksonomien skal gjøre det lettere for investorer å sammenligne investeringsmuligheter og å gi selskaper insentiver til å gjøre sine forretningsmodeller mer bærekraftige. Som et resultat kan prosjekter som tilfredsstiller «grønne kriterier» potensielt få lavere låne-kostnad og/eller bedre tilgang til kapital og lån, og motsatt dersom de ikke tilfredsstiller kriteriene. Rapporteringsplikten for de som omfattes av taksonomien trer i kraft fra 1. januar 2022.

Norge påvirkes indirekte gjennom vår tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen og tilknytningen til kvotemarkedet i EU, EU ETS, samt gjennom vår avtale om å gjennomføre klimakutt mot 2030 sammen med EU. Det betyr at mange bedrifter må justere sine langsiktige strategier og investeringsplaner, bruk av råvarer og innsatsfaktorer, «rydde opp» i forsyningskjeder og ikke minst være transparente rundt hvordan de gjør dette.

Blant ekspertene i vårt panel er det bred enighet om at samspillet mellom Norges og EUs klimapolitikk vil være en av de viktigste faktorene som vil drive norsk eksport i de neste årene. Det er liten tvil i panelet om at både de private og offentlige investeringene, samt de regulatoriske tiltak, vil være så omfattende at de vil ha stor betydning for norsk næringsliv. Flere i panelet peker på at det er viktig for norske bedrifter at så mange av tiltakene i Green Deal som mulig blir markedsbaserte tiltak, som skaper markeder med en «*level playing field*» hvor alle aktører har like vilkår. Dette gjelder særlig i markeder som havvind, elektrisitetshandel og hydrogen. Et viktig verktøy vil her være klimakvotesystemet (*EU ETS*) som er ett av EUs hovedinstrumenter for å redusere utslipp fra energiforsyning, industri og luftfart.

Mens oljeeksporten i mindre grad er avhengig av EØS-avtalen, er det viktig at norske myndigheter arbeider for gode vilkår for gasseksporten. Dette gjelder både markedstilgang og tilgang på infrastruktur. Videre er det selvsagt ønsker blant flere aktører om at naturgass får en gunstig plassering i EUs endelige taksonomi. Det ble blant enkelte i panelet også trukket frem i vurderingen av EØS-avtalens betydning at det er en risiko forbundet med at EU blir mindre avhengig av gassimport fra Norge. Risikoen knytter seg blant annet til at EU kan bli mindre opptatt av forholdet til Norge dersom de blir mindre avhengig av vår viktigste eksportvare.

---

avtalen, 4) 2040-målet skal ledsages av et karbonbudsjett for perioden 2030-50 som skal vise hvor mye EU kan slippe ut av klimagasser innenfor avtalen, 5) Det skal opprettes et eget, uavhengig klimaråd, for å vurdere klimapolitikken opp mot målene og gi råd til politikerne (Kilde: https://energiogklima.no/nyhet/eus-groenne-giv/eu-lovfester-2030-mal-og-klimanoytralitet-innen-2050/)

[39] *https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/SPEECH_20_1692.*

[40] *Taksonomien og den nødvendige rapporteringen for at den skal fungere er vedtatt gjennom to forordninger: Forordning EU 2019/2088 om offentliggjøring av bærekraftsinformasjon i finanssektoren og Forordning EU 2020/852 som etablerer rammeverket for et klassifiseringssystem for bærekraftige investeringer. Mer om taksonomien her: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en.*

Green Deal er en vekstmulighet for norsk næringsliv, men eksporten kommer ikke av seg selv

Green Deal vil generere investeringer på over 1 000 milliarder euro i bærekraftige investeringer over de neste ti årene. Mange av disse investeringene vil være innen nye markeder og innen produkter og teknologier som i dag i liten grad eksisterer i kommersiell skala. Med høy kompetanse som sterkeste fortrinn gir dette store muligheter for norske eksportbedrifter. Samtidig vil ikke etterspørselen etter norske produkter komme av seg selv, og norske bedrifter må være proaktive for å vinne markedsandeler mot kompetente, kapitalsterke europeiske konkurrenter. For å lykkes med dette er det viktig at norske myndigheter jobber for å sikre best mulige rammevilkår for norske bedrifter, så lenge dette er gjennom markedsbaserte tiltak. Dette gjelder både taksonomien og konkrete tiltak, men også tolkningen av regelverket. Videre må også kapitalen være til stede.

EU er imidlertid ikke alene om å satse betydelig på at mer klimavennlig teknologi skal bidra til å øke veksten. Tilsvarende initiativer er nylig lagt frem i USA, mens Kina over tid har vist betydelig evne og ambisjon til satsing på «grønne» teknologier. Koronakrisen har blitt møtt med massive stimuluspakker fra myndigheter over hele verden, og innebærer en potensiell mulighet til å støtte opp under grønn omstilling. Per i dag anslås det at myndighetene i verdens største økonomier har brukt 15 000 milliarder kroner på klima- og miljøvennlige tiltak, tilsvarende 12 prosent av de totale koronapakkene. Samtidig har pakkene til hensikt å øke veksten i egne økonomier, og med den retning global handelspolitikk har tatt de siste fire år, kan tilgangen til relevante prosjekter være utfordrende.

I tillegg til Green Deal vedtok EU i starten av koronakrisen i 2020 et historisk finanspolitisk tiltak. Tiltaket skal for første gang i EUs historie delvis finansieres av et felles opptak av gjeld, og er forventet å utgjøre over 7 000 milliarder kroner (over 4 ganger Norges statsbudsjett). For å sikre at pengene brukes på reformer som er i tråd med EUs øvrige mål, har man bestemt at minst 50 prosent av gjenoppretningsfondet vil være øremerket til henholdsvis grønne og digitale løsninger. Når Norges viktigste handelspartnere investerer, gir det betydelig potensial for økt eksport. På samme måte som for «Green Deal» krever dette imidlertid en innsats av bedriftene. De møter tøff internasjonal konkurranse.

5 Norges «grønne» eksport

I dette kapittel går vi gjennom status og fremtidsutsiktene for grønn eksport. Vi starter gjennomgangen med å presentere en definisjon av grønn eksport, fordelt på tre kategorier. Disse er henholdsvis 1) Produsenter av fornybar energi, 2) Utstyrs- og tjenesteleverandører til produksjon av fornybar energi og 3) Aktører med ny eller endret aktivitet som følge av den grønne omstillingen. Disse tre kategoriene er veldig forskjellige når det kommer til dagens eksport, muligheter for økt eksport og muligheten for nye arbeidsplasser.

Kapittelet konkluderer med at det i dag er lite «grønn eksport». Utstyrs- og tjenesteleverandørers eksport til prosjekter innen ren energi var i 2019 på 9,1 milliarder kroner, eller under én prosent av den samlede eksporten. Om man inkluderer salg av kraft, utgjør den samlede «grønne eksporten» imidlertid ikke mer enn en knapp prosent av total norsk eksport, tilsvarende 7 prosent av eksempelvis Danmarks tilsvarende eksport.Ser vi fremover, er det trolig få markeder som har like stort vekstpotensial som de «grønne næringer». Norske aktører må imidlertid være proaktive for å vinne markedsandeler ute mot tøffe globale konkurrenter som på flere viktige områder er lenger fremme i omstillingen.

Det grønne skiftet har vært en sentral del av den næringspolitiske dagsordenen de siste årene, og det er få næringer og teknologier som diskuteres like mye som de som drives av den grønne omstillingen. Bakgrunnen for denne oppmerksomheten er at verden står overfor en stor oppgave i form av en betydelig og nødvendig reduksjon av klimagassutslipp. Dette vil kreve en stor innsats fra verdenssamfunnet, men vil også gi betydelige næringsøkonomiske muligheter og økt potensial for eksport til de land som evner å gripe sjansen.

Norsk eksportrettet næringsliv er i utgangspunktet relativt utslippsintensivt. En tidligere kartlegging (Menon, 2019)[41] viste at de tre største eksportnæringene – olje og gass, maritim næring og kraftkrevende industri, som står bak 70 prosent av den samlede eksporten – stod for 25 prosent av Norges verdiskaping, 10 prosent av sysselsetting, men opp mot 75 prosent av næringslivets samlede klimagassutslipp.

Hva som kjennetegner *grønn* næringsvirksomhet, er det imidlertid mindre enighet om. FN finner ikke mindre enn 13 definisjoner på grønn vekst i nylig publiserte studier.[42] Det gjør det klart hvor utfordrende det er å gi en entydig definisjon av grønn vekst, og dermed grønn eksport. Det er også grunnen til at vi ikke har estimert størrelsen av grønn eksport på samme måte som for næringene vi har analysert ovenfor i rapporten. Likevel ønsker vi å sette opp en taksonomi som skal gjøre det mulig å analysere status og muligheter for norsk eksport av fornybar kraft, utstyr og annen teknologi. Denne kategoriseringen skal oppfylle fire kriterier:

1) være relevant for norske forhold
2) muliggjøre sammenligninger med våre naboland
3) være relevant for dagens næringsliv, men også danne grunnlag for en diskusjon av fremtidens løsninger
4) ta inn over seg det ulike spekteret av «grønne» næringer og teknologier

Med bakgrunn i disse fire kriteriene har vi klassifisert «grønne» teknologier eller aktører innen følgende tre grupper:

- Produsenter av fornybar energi
- Utstyrs- og tjenesteleverandører til produksjon av fornybar energi
- Aktører med ny eller endret aktivitet som følge av den grønne omstillingen

[41] *Menon Economics (2019). Klimaomstilling i norsk næringsliv.*
[42] https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?menu=1447

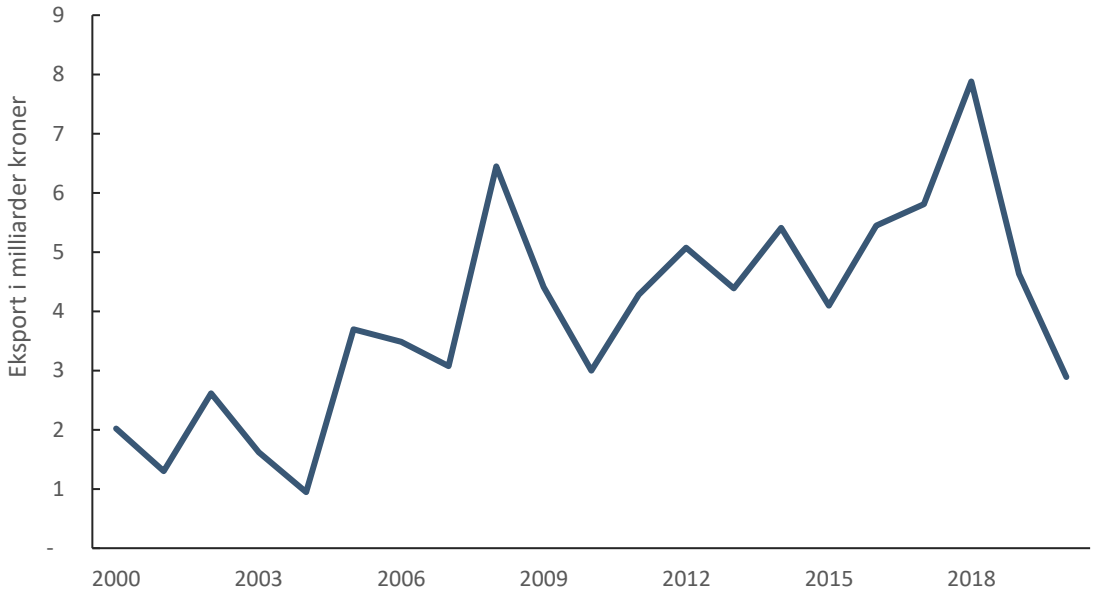
I det følgende vil vi presentere de tre ovennevnte gruppene av aktørene som driver med *grønn eksport*, hvor vi vil trekke frem relevante norske aktører, nåværende eksportdata og fremtidige teknologiske muligheter og muligheter innen eksport.

5.1 Produsenter av fornybar energi

Den første gruppen aktører inkluderer produsenter av vann-, vind- og solkraft, samt bioenergi. I dette kapittelet fokuserer vi imidlertid på fornybar elektrisitetsproduksjon, som representerer den absolutt største fornybare energibæreren i Norge, både med hensyn til produksjon og eksport[43].

Den norske kraftforsyningen hadde en samlet produksjon på 154,2 TWh i 2020. Produksjonen domineres av vannkraft, selv om andelen vindkraft har økt betydelig de siste årene. Andelen som eksporteres, gjennom mellomlandsforbindelser, varierer betydelig fra år til år. Verdien av denne eksporten er vist i Figur 5-1 under.

Figur 5-1: Eksport av kraft. Kilde: SSB og Menon Economics



Som vist i figuren har eksporten av kraft falt noe over de siste to-tre årene, etter å ha økt i perioden fra 2000 til 2018. I 2018 nådde krafteksporten en topp på nærmere 8 milliarder kroner, men falt i 2020 til 2,8 milliarder kroner, noe som var det laveste nivået siden 2004. Variasjonen i eksportinntektene, både med hensyn til volum og pris, drives i stor grad av værmessige forhold, det vil si tilsiget til vannkraften. Prisutviklingen påvirkes imidlertid også av utviklingen på kontinentet, herunder CO2-prisen som settes i det europeiske kvotemarkedet. Avhengigheten av vær og et politisk styrt kvotemarked gjør at krafteksporten skiller seg fra andre typer norsk eksport. Videre er produksjon av energi betydelig mindre sysselsettingsintensivt. Selv en økende trend i eksport-volumer vil derfor ha liten betydning for etterspørsel etter arbeidskraft i Norge. Dette gjelder også, i varierende grad, for andre alternative fornybare energibærere basert på fornybar kraft, herunder grønn ammoniakk og hydrogen. Menon har tidligere vist at produksjon av flytende grønt hydrogen er lite arbeidsintensivt.[44]

[43] *Samlet produksjon av bioenergi/biobrensel tilsvarte 8 prosent av strømproduksjonen, sett over de siste fem årene. Eksporten er videre svært begrenset og tilsvarte i snitt 3 prosent av krafteksporten.*
[44] *Menon Economics (2020). Ringvirkninger av nye kraftintensive industrier i Nordland.*

Fremtidsutsikter

Potensialet for økte eksportinntekter knyttet til fornybar kraftproduksjon avhenger av flere variabler. Den viktigste er utviklingen i den norske kraftbalansen. Jo større overskudd av kraft det er i Norge, desto større vil eksporten bli. Eksportvolumet avhenger med andre ord både av utviklingen på produksjons- og forbrukssiden her hjemme. Motstand mot landbasert vind har bidratt til at forventningene til realisering av nye prosjekter de neste 5-10 årene er redusert. Forventninger til solkraft og havvind har derimot økt. Hvorvidt dagens investeringstrender vil følge utviklingen på forbrukssiden er imidlertid usikkert. Målsetningen med krafthandel er også todelt. Krafthandel handler om å sikre Norges væravhengige produksjon *og* øke verdien av Norges ressursgrunnlag for fornybar kraft.

Vi vurderer potensialet for økt eksport knyttet til produksjon av fornybare energibærere som størst innen havvind og indirekte via grønn hydrogen/ammoniakk. Disse markedene står som sentrale i EUs «Green Deal», og ambisiøse målsetninger er lansert det siste året. For produksjon av elektrisitet fra havvind ligger det tydeligste eksportpotensialet i utviklingen av et «nordsjøgrid» hvor prosjektene i større grad realiseres med det formål å forsyne det europeiske kraftsystemet. Innen grønn ammoniakk og hydrogen kan Norge på sikt bidra inn i et regionalt europeisk marked. Dette forutsetter imidlertid utvikling av relevant infrastruktur og at norske eksportører er konkurransedyktig på pris, sammenlignet med lokal forsyning.

5.2 Utstyrs- og tjenesteleverandører til produksjon av fornybar energi

Den andre gruppen består av eksportører av utstyr og tjenester som inngår i produksjon av fornybar energi. Dette er i stor grad aktører som arbeider innen andre sektorer som maritim sektor, offshore leverandørindustri samt den bredere industrien, men som i tillegg leverer utstyr og tjenester til produsenter eller produksjonsanlegg av fornybar energi (havvind og solkraft). I motsetning til produksjon av kraft er disse næringene sysselsettings-intensive, som innebærer at en satsing på disse aktørene vil legge grunnlag for nye arbeidsplasser.

Historisk har aktører i denne gruppen vært dominert av leverandører tilknyttet til vannkraft. Aktivitet i denne gruppen har kun i liten grad resultert i eksport til utlandet. Dette kan ha hatt bakgrunn i flere faktorer. Norske aktører er relativt sett dyre sammenlignet med utenlandske aktører. Videre er andelen av spesialiserte tjenester til vannkraftutbygging begrenset. Det er dermed enklere for lokale bygg- og anleggsaktører å bistå vannkraft-næringen i deres respektive land, slik vi også ser innen landbasert vindkraft i Norge. Videre har veksten innen vannkraft vært relativt beskjedent internasjonalt de siste tiårene.

I de senere årene har det blitt større fokus på utstyrs- og tjenesteleveranser til produksjon av fornybar kraft utover vannkraft. Disse er som følger:

- En norsk leverandørindustri tilknyttet havvind har fått mye oppmerksomhet de siste årene.[45] Flere studier peker på at det er en betydelig kompetanse- og kunnskapsoverføring mellom eksempelvis leverandørindustrien til olje og gass og maritim industri, og leverandørkjeden for havvind[46]. Dette gjelder spesielt innen flytende havvind hvor norske aktører allerede i dag står bak sentrale teknologikonsepter.[47]

[45] *Innen havvind finner vi flere norske aktører som i dag leverer blant annet fundamenter (tidligere Kværner), transformatorplattformer (Aibel) og dynamiske kabler (Nexans og Unitech). I tillegg står norske aktører bak maritime operasjoner i forbindelse med installasjon samt drift og vedlikehold av havvindparker (Siem Offshore, Fred Olsen Windcarrier).*

[46] *Se eksempelvis IEA (2019). Offshore Wind Outlook 2019; Menon (2020) Virkemidler for å realisere flytende havvind på norsk sokkel; og GEWC (2020) Global Offshore Wind Report 2020.*

[47] *Eksempelvis Hywind (Equinor) og 00-Star Wind Floater (Dr. Tech Olav Olsen).*

- Tilsvarende står flere norske aktører bak leveranser til solcelleindustrien, blant annet har man bygget opp en industri rundt silisiumproduksjon som brukes til å produsere solceller[48].
- En annen type aktører som inngår i denne gruppen er leverandører til integrerte og digitaliserte energisystem, som på grunn av den grønne omstillingen[49] er i gang med å levere tjenester og utstyr både innen nettoptimalisering/infrastruktur og effekt- og energioptimalisering.
- Produksjon av energikilder som ammoniakk og hydrogen er fremdeles relativt umodent med hensyn på teknologi og ikke minst kommersialisering. Dagens leverandørnæring domineres av elektrolysør-produsenten NEL, men det siste året er det lansert flere nye initiativ.[50] Men satsingen her hjemme er ikke på noen måte unik. I Europa lanseres det stadig nye ambisiøse prosjekter og flere store internasjonale selskap posisjonerer seg for å unyttet det underliggende markedspotensialet, både inne produksjon og anvendelse.

Enkelte fagmiljøer har regnet på hvor stor eksport utstyrs- og tjenesteprodusenter har. Et eksempel på dette er Multiconsult som har estimert at aktører som leverer varer og tjenester til produsenter av kraft og varme fra fornybare energikilder hadde en eksportomsetning på 9,7 milliarder kroner i 2019.[51] Eksporten domineres i dag av leveranser til havvind, etterfulgt av solkraft. Selv om Multiconsult peker på at eksporten har mer enn doblet seg fra 2013 til 2019, tilsvarer dette bare 0,9 prosent av Norges samlede eksport. Til sammenligning må denne fornybareksporten, som ofte nevnes som en viktig næring for fremtiden, 30-dobles for å gjøre opp for det bortfallet av olje og gass som forventes frem mot 2040.

Sammenlignet med våre naboland ligger Norge fortsatt langt bak i utviklingen av en eksportrettet fornybar-næring. I 2019 eksporterte Danmark energiteknologi og -tjenester for 122 milliarder danske kroner, som tilsvarer 167 milliarder norske kroner.[52] Danmark eksporterer spesielt energiteknologier tilknyttet vindkraft. I Sverige eksporterte miljøsektoren for i underkant av 35 milliarder svenske kroner i 2016, et tall som trolig har steget siden.

Fremtidsutsikter for utstyrs- og tjenesteleverandører til produksjon av fornybar energi

Samlet sett vil økt utbygging av fornybar kraft globalt bidra til økt aktivitet for utstyrs- og tjenesteleverandører. Norske aktører har mulighet til å ta en del av dette markedet. Ettersom disse tjenestene og produktene ofte er sysselsettingsintensive, vil økt aktivitet kunne bidra til økt antall arbeidsplasser. Samtidig må man også erkjenne at Norge i skrivende stund har betydelig mindre eksport av fornybar energiteknologi enn våre naboland. Det betyr at hvis man skal lykkes med en industriell satsing innenfor området, må norske aktører ut på det globale markedet og kjempe med store og etablerte globale konkurrenter som også satser på nye markeder.

Utstyrs- og tjenesteleveranser til produksjon av fornybar kraft utover vannkraft, som havvind og solkraft, kan sees på som «nye» næringer som kan gi store muligheter for grønn eksport i fremtiden. Tall fra Bloomberg New Energy Finance viser at det allerede i dag investeres betydelig i fornybar energi.[53] Dette er illustrert i grafen

---

[48] Sentrale aktører innenfor bransjen er blant annet Scatec, REC Solar og NorSun.

[49] Den grønne omstillingen vil føre med seg at uregulerbare produksjonsteknologier blir stadig mer dominerende, samtidig som elektrifisering og fokus på mer energieffektive produkter bidrar til et økende effektbehov.

[50] Eksempler på initiativer inkluderer Yara, Statkraft og Aker Horizons som har inngått en intensjonsavtale om partnerskap for å produsere og utvikle en verdikjede for grønt hydrogen og grønn ammoniakk i Norge. Hydro utforsker også muligheter innen hydrogen. I mai 2021 inngikk Hydro en intensjonsavtale med Everfuel om å etablere et rammeverk for koordinert utvikling, drift og optimalisering av hydrogenelektrolysører basert på fornybar energi i Europa. Videre planlegges det en ny fabrikk for produksjon av brenselceller i Narvik.

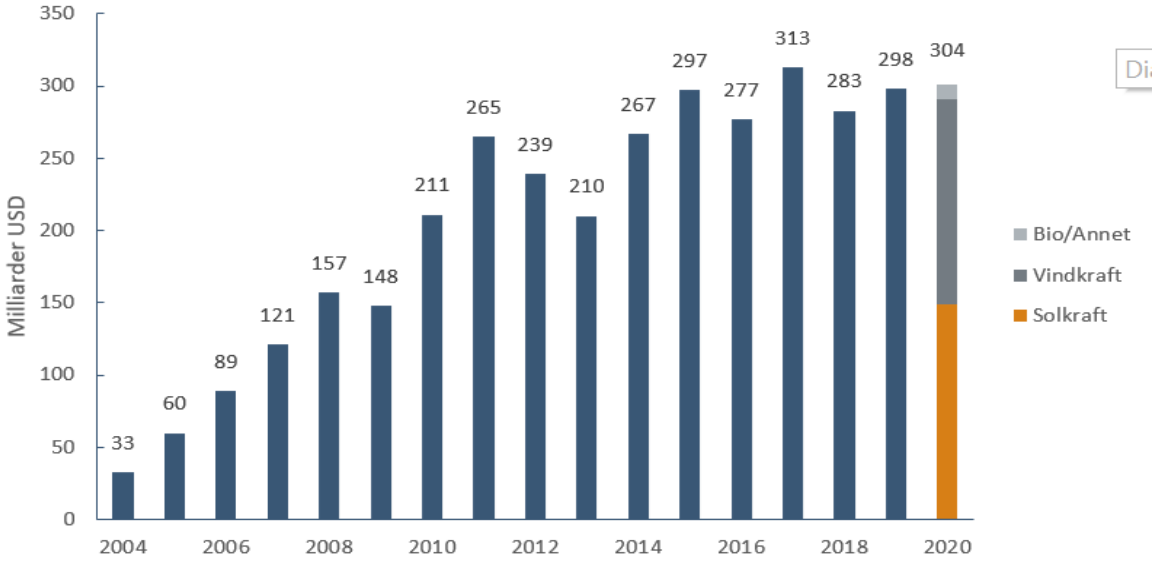
[51] Multiconsult (2020). Kartlegging av den norske fornybarnæringen i 2019.

[52] https://www.danskenergi.dk/sites/danskenergi.dk/files/media/dokumenter/2020-05/Eksport_energiteknologi_og_service_2019.pdf

[53] Merk at oversikten til Bloomberg ikke inkluderer vannkraft.

under. De globale investeringene i fornybar energi har holdt seg stabilt over 250 milliarder USD de siste syv årene. Investeringer innen solkraft har økt 12 prosent fra 2019 til 2020.

Figur 5-2: Globale investeringer i fornybar energi, uten vannkraft. Kilde: BloombergNEF



Dagens havvindmarked domineres av bunnfaste installasjoner. Det forventes at det totale havvindmarkedet vil være på nærmere 1 300 GW i 2050, hvorav 80 prosent er bunnfast.[54] Ettersom store deler av markedet for bunnfast havvind allerede er tatt, er det spesielt innenfor det flytende segmentet at norske aktører kan ta markedsandeler. Dette understøttes av at det spesielt er innenfor flytende teknologier at kompetansen fra den norske offshore leverandørindustrien er overførbar.[55] Norske aktører er allerede involvert i utbygging av verdens største flytende havvindpark Hywind Tampen. En nylig studie av Menon Economics estimerer at det globale markedet for flytende havvind kan være på 140 GW i 2050 i basisscenarioet og 250 GW i høyscenarioet, hvor norske aktører kan ta en del av dette. I basis- og høyscenarioet legger man til grunn en betydelig utbygging i Europa, i tråd med løfter fra presidenten i Europakommisjonen.[56] Geografisk nærhet til utbygging er en viktig forutsetning for å ta markedsandeler i havvindmarkedet, og en stor utbygging i Europa legger således til rette for økt eksport fra norske leverandører.

Solkraft har en helt sentral posisjon i omstillingen av globale energimarkeder, og vurderes allerede som den billigste kilden til kraftproduksjon i flere store markeder. Enkelte norske bedrifter innen material- og prosess-teknologi har også markert seg som konkurransedyktige i et internasjonalt solmarked. I IEA sitt veikart mot nullutslipp estimeres det at solkraft vil være den største energikilden i 2050, som da vil utgjøre en femtedel av energimiksen. I IEA sitt veikart til nullutslipp trekkes også hydrogen frem som en av deres syv «*key pillars for decarbonization*». IEA estimerer at den globale produksjonen av hydrogen vil gå fra 87 millioner tonn i 2020 til 528 millioner tonn i 2050. I 2050 forventes det at tilnærmet alt hydrogen som produseres vil være grønn

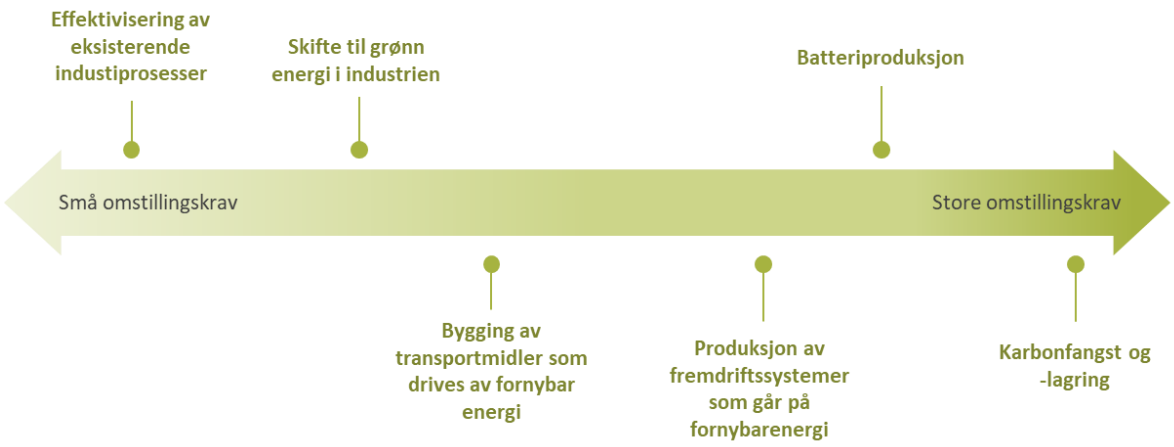
[54] DNV GL (2020). Energy Transition Outlook 2020
[55] IEA (2019). Offshore Wind Outlook 2019
[56] Havvind spiller en sentral rolle for å nå EUs mål om å gjøre EU karbonnøytralt innen 2050. Europakommisjonen estimerer at for å holde temperaturøkningen på under 1,5 grader celsius må man bygge ut 240 til 450 GW havvind i Europa innen 2050.

(produsert med grønn energi) eller blå (produsert av gass). Førstnevnte er forventet å utgjøre rundt to tredjedeler, mens blå hydrogen vil utgjøre én tredjedel.

5.3 Andre aktører

Den tredje gruppen skiller seg fra de to foregående. Gruppen inkluderer aktører som på bakgrunn av den grønne omstillingen har fått ny eller endret aktivitet. Dermed består gruppen av et utall forskjellige aktører, fra bedrifter som har satt i gang tiltak for å (energi-)effektivisere egen produksjon til produsenter av batterier eller innovasjon og utvikling innen CCS-teknologi. Disse aktørene og teknologiene kan illustreres ved å plassere dem på et spektrum etter hvor store omstillinger som kreves for å omlegge eller påbegynne produksjonen. Dette er vist i figuren under, hvor aktører og teknologier plasseres langs en skala fra lite omstillingskrav til store omstillingskrav.

Figur 5-3: Illustrasjon av ulike typer teknologier og aktører. Kilde: Menon Economics



På venstre side av skalaen finner vi teknologier som drives av mindre omstillingstiltak, og komparativt sett krever lite endring av eksisterende aktivitet. Dette er eksempelvis industribedrifter som ønsker å effektivisere eksisterende industriprosesser på bakgrunn av endrede krav fra myndigheter eller forventninger fra konsumenter. Elkem er et eksempel på dette som har oppgradert ovnene ved verket på Salten, som både økte effektiviteten til ovnene og reduserte NOx-utslippene med opp mot 50 prosent. Ettersom slike teknologier ikke fører til ny næringsvirksomhet, vil de i liten grad bidra til nye arbeidsplasser. Imidlertid må det understrekes at selv om disse tiltakene i seg selv i liten grad legger grunnlag for økt eksport og nye arbeidsplasser, er de helt sentrale både for den grønne omstillingen og for at beholde eksisterende arbeidsplasser i Norge.

Tiltak som er mer kapitalintensive og/eller stiller større omstillingskrav finner vi lenger til høyre på skalaen. Et eksempel er prosjektet til TiZir ved deres smelteverk i Tyssedal, hvor man skal erstatte kull med hydrogen for å øke produksjonen på anlegget, samt redusere utslipp. På midten av skalaen ligger produksjon av fremdrifts-systemer til maritim sektor som går på fornybar energi, som for eksempel Bergen Engines og Selfa Arctic er i gang med å utarbeide. Lengst til høyre på skalaen finner vi teknologier som kjennetegnes ved at de til dels er nye som følge av den grønne omstillingen. Verdikjede til batterier er her sentralt, hvor man allerede har fått etablert fabrikker som sammenstiller batterier i Norge (Siemens i Trondheim og Corvus Energy i Bergen), og man er i gang med å etablere fabrikker innen battericelleproduksjon (Freyr i Mo i Rana, samt Hydro, Equinor og Panasonic sin fabrikk hvis lokasjon ennå er ukjent). Karbonfangst og -lagring (CCS) er en av de mest kapitalintensive tekno-logiene som utvikles som følge av det grønne skiftet. Langskip er et større myndighetsstøttet CCS-prosjekt som er satt i gang med blant annet Norcem, Fortum, og Equinor, Shell og Total.

Også når det kommer til eksport er skalaen informativ. I de fleste tilfeller vil teknologier til venstre på skalaen i liten grad bidra til økt eksport og derigjennom nye arbeidsplasser. Dette på bakgrunn av at næringsvirksomheten i seg selv ikke påvirkes, ettersom fokuset ligger på hvordan man produserer sine produkter. Det betyr ikke at netto-effekten av omstillingen *ikke* er positiv. Disse tiltakene er som tidligere nevnt sentrale for å nå i målene som ble vedtatt i Paris-avtalene i 2015. I mange næringer vil manglende omstilling og effektivisering føre til et fall i konkurransekraften og dermed et bortfall av eksportinntekter. Norske bedrifters evne til å omstille seg som følge av det grønne skiftet er dermed helt sentral for å beholde viktige arbeidsplasser i Norge. Norge er verdensledende på tiltak som bidrar til å effektivisere industrien, og eksempelvis innen den kraftintensive industrien er det få aktører i verden som har like små utslipp som norske bedrifter.

På midten av skalaen finner vi mange av de norske maritime bedriftene, som eksempelvis produserer elektriske ferger og andre fartøy, samt design av systemer for energioptimalisering og ladesystemer. Her bidrar trolig den grønne omstillingen til noe mer eksport, men disse vil fortsatt ha en produksjon av vanlige produkter – som eksempelvis konvensjonelle fremdriftsmotorer i tillegg til elektriske.

På høyresiden av skalaen vil teknologiene gi ny næringsvirksomhet, som fører med seg både nye arbeidsplasser og økt fremtidig eksport. Dette vil ikke bare skje gjennom direkte ansettelser, men også gjennom ringvirkninger og utviklingen av en spesialisert leverandørnæring innenfor nye teknologier, som eksempelvis CCS eller hydrogen. Imidlertid er norske aktører kun i startfasen på å utvikle disse, og vi ser per dags dato lite eksport knyttet til dette. Samlet vurderer vi altså at Norge per i dag får sammenlignet med andre land lite ut av den grønne omstillingen, og at den i liten grad gir eksport.

Fremtidsutsikter for aktører med ny eller endret aktivitet som følge av grønn omstilling

Fremtidsutsiktene til aktører som har ny eller endret aktivitet som følge av grønn omstilling er usikre og påvirkes av en rekke faktorer. Blant annet vil klimapolitikk[57], potensialet for kostnadsreduksjon for spesifikke teknologier og globale investeringer i grønne teknologier ha innvirkning på fremtidens prognoser. Dette innebærer også at det vil være ulike fremtidsutsikter langs skalaen vi tidligere har definert.

Helt til venstre på skalaen har man omstillingstiltak som å eksempelvis effektivisere eksisterende prosesser i industrien. Dette er tiltak som norske aktører har allerede vist at de har lykkes med, og hvor det er en betydelig innovasjonsevne til stede i næringslivet. En slik energieffektivisering av industrien bidrar til at man er konkurransedyktige på dette feltet opp mot utenlandske konkurrenter og dermed vil beholde en del arbeids-plasser i Norge. Imidlertid er eksportpotensialet knyttet til slike prosesser og teknologier begrenset. Men dette er igjen til en viss grad avhengig av hvor stor forbedring i produktet det er snakk om. Jo større forbedring, desto større er eksportpotensialet, ettersom det kan bidra til å utkonkurrere andre industriprodukter og bidra til å skalere en norsk industri.

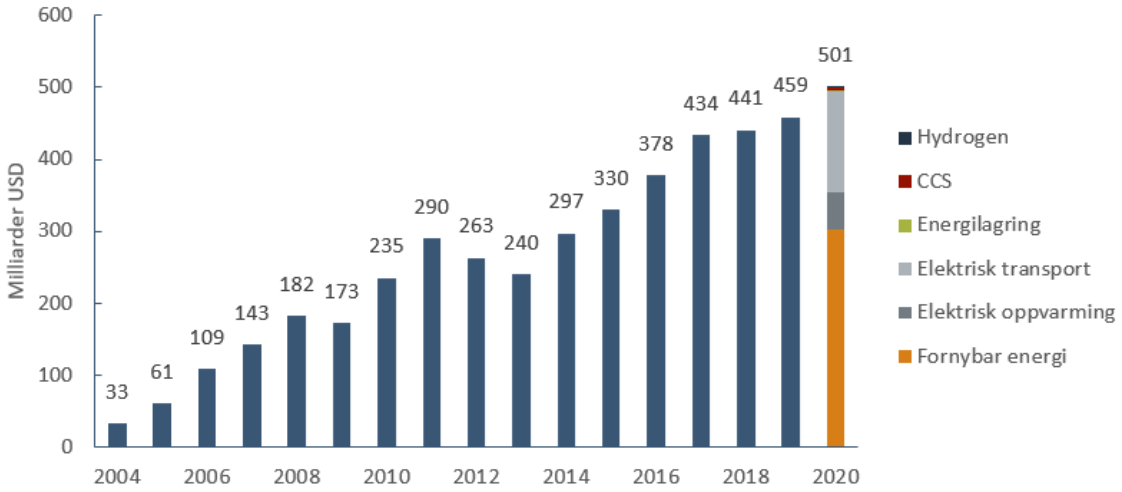
Potensialet for fremtidig eksport øker langs den ovennevnte skalaen. På midten av skalaen finner vi teknologier som norske aktører utvikler som i større grad vil kunne eksporteres til utlandet. Eksempelvis vil maritim sektor i årene som kommer trolig øke sin eksport av norskutviklede avanserte teknologiske systemer og utstyr til fartøy og havner.

Helt til høyre på skalaen finner vi teknologier som er mer kapitalintensive, og som har et betydelig eksport-potensial. Ifølge Bloomberg New Energy Finance har man i de senere årene sett økning i de globale investe-

[57] *Norske aktører vil påvirkes av EUs Green Deal. Green Deal kan sees på som en marsjordre, som gir tydelig signal om fremtidig satsing. En satsing på disse teknologiene av EU vil kunne føre til økt aktivitet for norske aktører og dermed økt eksport. Dette går vi mer i dybden på i kapittel 3.*

ringene knyttet til grønn omstilling, som illustrert i figuren under. Per dags dato er investeringene i energilagring (batteri), hydrogen og CCS relativt små, men det er forventet at de skal øke. Eksempelvis tredoblet de globale investeringene i CCS seg fra 2019 til 2020. I tiårene fremover forventes investeringene å øke. Bloomberg anslår at det i løpet av de neste tre tiårene frem mot 2050 vil investeres for 11 000 milliarder USD i fornybart globalt.

Figur 5-4: Globale investeringer i grønne teknologier. Kilde: BloombergNEF



CCS spiller en sentral rolle i IEAs veikart for å redusere utslipp i de mest utfordrende sektorene, selv om IEA er konservative på dette feltet. Norske aktører er, som nevnt, allerede i gang med å satse på CCS, blant annet gjennom prosjektet «Langskip». Prosjektet kan være starten på en større satsing på CCS i Norge, og vil da kunne legge til rette for teknologieksport og indirekte gjennom en økning i antall arbeidsplasser i industrien.

Energilagring, herunder batteri, er et felt mange forventer vil øke i årene fremover. Som nevnt planlegges det flere battericellefabrikker i Norge, blant annet Freyr i Mo i Rana. Tidligere analyser[58] viser at dersom man lykkes med battericelleproduksjon i Norge, kan det ha et omsetningspotensial på 91,5 milliarder kroner per år i 2030, og 183 milliarder kroner per år i 2050.[59] Dette vil i hovedsak være eksport. Til sammenligning var norsk aluminiumseksport på 30 milliarder kroner i 2020.

Det er stor usikkerhet knyttet til hvilke teknologier eller løsninger som vil vinne fram. Det er og vil være hard konkurranse mellom teknologier, og noen vil nå sitt potensial, mens andre trolig vil være ikke-eksisterende om ti år. Hvilke teknologier som vil vinne frem vil naturligvis handle om hvem som lykkes med å utvikle den beste teknologien, i tillegg til utvikling i pris samt de politiske tiltak som velges for å komme i mål med den grønne omstillingen.

Samlet sett er det ingen tvil om at det er store markeder som vil åpne seg for norske eksportører de neste årene. Norske aktører må imidlertid være proaktive for å vinne markedsandeler ute mot tøffe globale konkurrenter som på flere områder er lenger fremme i omstillingen. Å vinne markedsandeler vil være utfordrende og kreve en betydelig innsats av norske aktører. Enkelte av deltakerne i vårt ekspertpanel fremhever at man må handle raskt for å vinne markedsandeler, ettersom konkurrenter er i gang med å bygge opp kompetansen som norske aktører

[58] NHO (2020). Grønne elektriske verdikjeder.
[59] I rapporten oppgir de omsetning i euro. I 2030 estimerer de en omsetning på 9 milliarder euro per år, og på 18 milliarder euro per år i 2050.

allerede i dag besitter. Andre deltakere peker på at det vil være vanskeligere for norske aktører å bygge opp nødvendig kapital og kompetanse så lenge såpass store deler av tilgjengelig risikokapital og arbeidskraft går til utbygging av kapasiteten på sokkelen.

6 Norges viktigste eksportsektorer – utvikling og fremtidsutsikter

I dette kapittelet gjennomgår vi en rekke av Norges viktigste sektorer. Disse er sjømatnæringen, olje- og gassnæringen, kraftintensiv industri, maritim industri og reiseliv. For hver av eksportsektorene dykker vi ned i sektorens viktigste kjennetegn. Dette inkluderer de viktigste historiske utviklingstrekk og en analyse av hvilke spesifikke varegrupper som dominerer eksporten. Til slutt i hver sektorgjennomgang retter vi blikket fremover og presenterer prognoser på eksportveksten de neste tre årene.

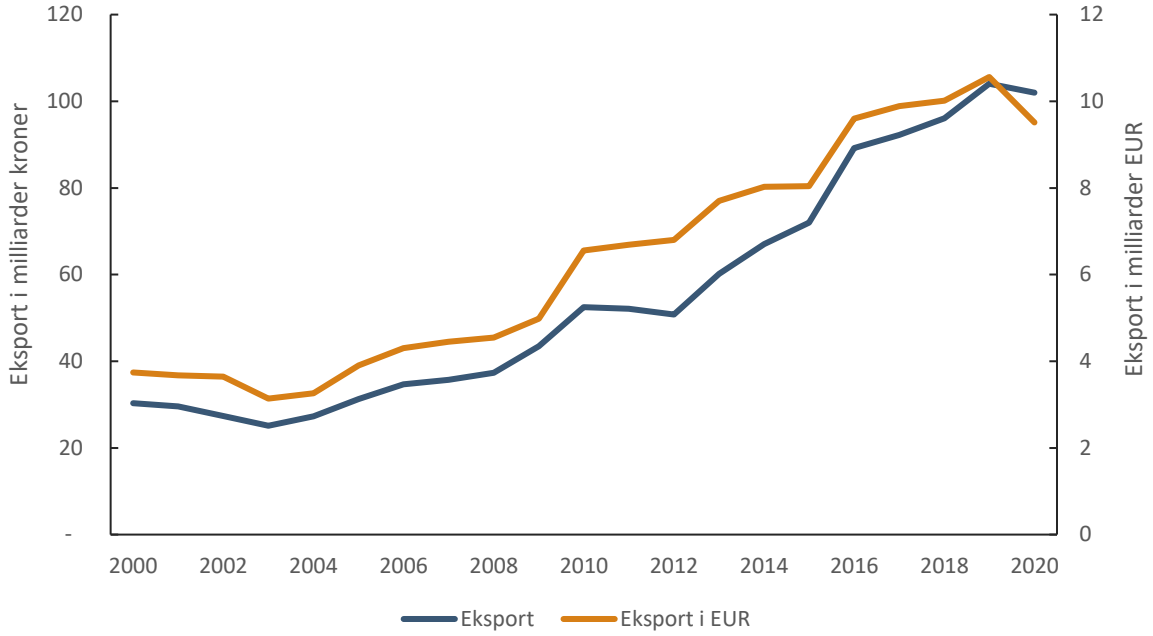
6.1 Sjømatnæringen

Norge har historisk vært en sjøfartsnasjon og fiskeri har gjennom mange århundrer vært en av de viktigste deler av norsk næringsliv. Fra å ha tørr- og saltfisk som de viktigste eksportproduktene historisk sett, har teknologisk utvikling og innovative krefter i norsk sjømatnæring utviklet en rekke nye produkter. Norge er i dag en av verdens fremste fiskeri- og havbruksnasjoner. I et lengre historisk bilde har næringen alltid vært en viktig arbeidsgiver, og også en viktig eksportnæring. Hvis man ser på utviklingen i et mer kortsiktig historisk perspektiv, har sjømat-næringen i senere år blitt en viktig driver for den samlede eksporten og for norsk verdiskaping.

Gjennom en kombinasjon av en fremadskuende næring, moderne offentlige reguleringer og gode globale forhold har Norge utviklet en komplett og moderne verdikjede innen sjømat. Eksporten vi fokuserer på i denne rapporten gjelder bare fersk og fryst fisk, men for å forstå viktigheten av den norske sjømatnæringen er det avgjørende å vite at norske aktører er verdensledende fra leverandørleddet som produserer brønnbåter, fartøyer og utstyr, gjennom oppdrettsnæringen og til et innovativt og moderne slakteri- og industriledd. Aktørene i hvert av disse leddene har vært med på å sikre at næringen har blitt så viktig for norsk eksport og verdiskaping i de seneste år.

Siden år 2000 er sjømatnæringen den av rapportens næringer som har hatt den største prosentvise vekst, med en eksportvekst på over 200 prosent. Dette tilsvarer en årlig vekst på nesten 7 prosent i snitt. I figuren nedenfor viser vi utvikling i eksport målt i både euro og norske kroner.

Figur 6-1: Eksport av sjømat. Kilde: SSB



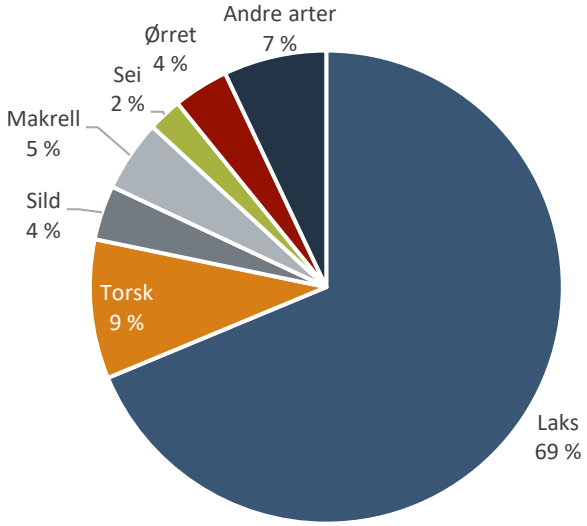
Som det går frem av figuren har det vært markant vekst i eksporten i perioden. Det eneste året der eksporten har sunket i perioden var i 2020. Som følge av depresiering av kronen sank eksporten målt i euro sterkere enn målt i kroner. Den raske utviklingstakten betyr at sjømatnæringen alene har stått for hver femte krone i eksportvekst siden årtusenskiftet. Det er bare maritim næring (som er dobbelt så stor som sjømatnæringen) som har vært en viktigere driver for den samlede norske eksportveksten. Veksten i sjømatnæringens eksport har imidlertid i høy grad vært drevet av en oppgang i prisene norske produsenter kan ta på de globale markeder.[60] Den samlede verdien av eksportert sjømat har vokst med nesten 200 prosent siden 2007, blant annet drevet av et fall i kronekursen. Eksportvolumet av sjømat derimot har bare vokst med 29 prosent. En del av grunnen til den relativt lave veksten i sjømatnæringen skal finnes i kvoter (fiskeri) og andre konsesjoner (havbruk).

Siden 2014, da utenrikspolitiske sanksjoner reduserte eksporten av sjømat til Russland kraftig, har Polen vært det største importland for norsk sjømat målt i verdi. I samme periode har Danmark vært det største markedet målt i eksportert volum. I 2020 eksporterte Norge sjømat til Polen for over 11 milliarder kroner, tilsvarende over 10 prosent av den samlede eksporten. Resten av topp fem største importland målt i eksportverdi er Danmark, Frankrike, USA og Nederland. Listen bekrefter hvor viktig EØS som marked er for den norske næringen. Fra 2008 har 42 av de 64 milliarder kroner sjømateksporten har vokst med kommet fra Europa. Samtidig er den prosentvise vekstraten lavere i Europa enn den er i Asia (278 prosent vekst i perioden), Nord- og Mellom-Amerika (504 prosent) og Oseania (268 prosent). Sagt med andre ord har markedene utenfor Europa blitt viktigere i relativ forstand, men Europa er fortsatt det klart viktigste markedet målt i absolutte tall.

Den klart viktigste eksportvare fra sjømatnæringen er laks. Laksen stod i 2020 for 69 prosent av den samlede eksportverdien, opp fra om lag 50 prosent i 2007.

[60] *Selv om norske produsenter av eksempelvis laks klarer å ta en marginalt høyere pris enn sine internasjonale konkurrenter, viser våre analyser at prisdifferansen korrigert for valutakursendringer er noenlunde stabil over tid.*

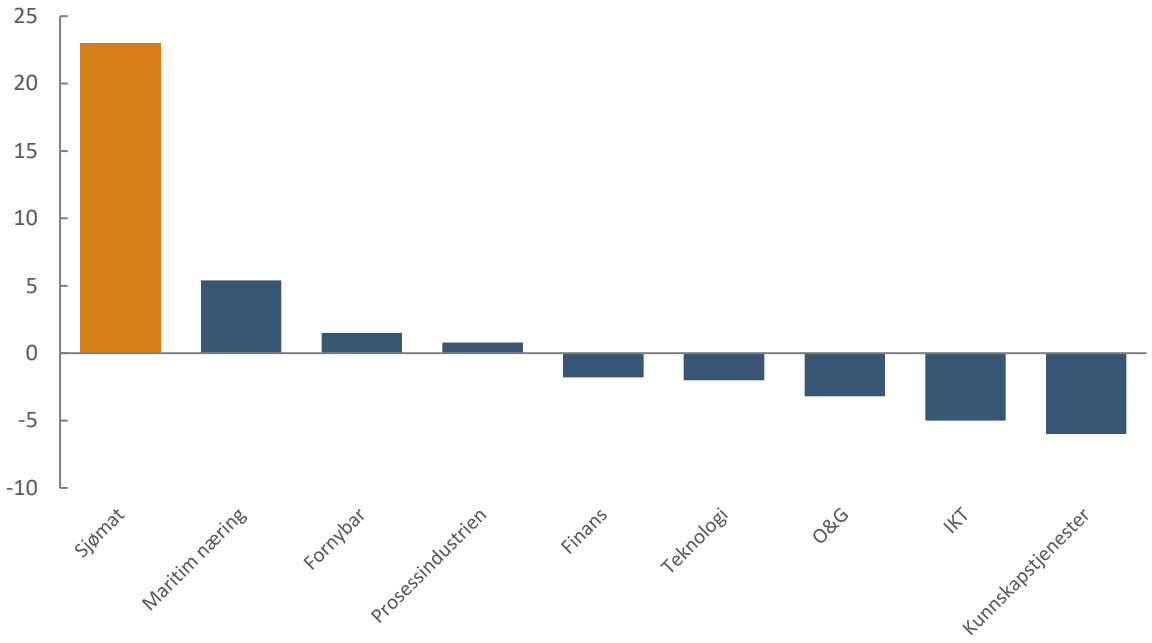
Figur 6-2: Fordeling av arter som eksportvare i 2020. Kilde: SSB



I tillegg til å være en av de raskest voksende og største eksportnæringene, utmerker sjømatnæringen seg også ved å være en av de mest lønnsomme. Sett bort fra finans- og petroleumsnæringen er sjømatnæringen den næringen med høyest driftsmargin. Driftsmarginen har ligget mellom 22 og 30 prosent for akvakultur og rundt 50 prosent i fiske og fangst i de siste årene. Til sammenligning er gjennomsnittet for norsk næringsliv generelt nærmere 8 prosent. Det betyr at det for hver eksportkrone i sjømatnæringen skapes noe større driftsresultat og verdiskaping enn i resten av næringslivet.

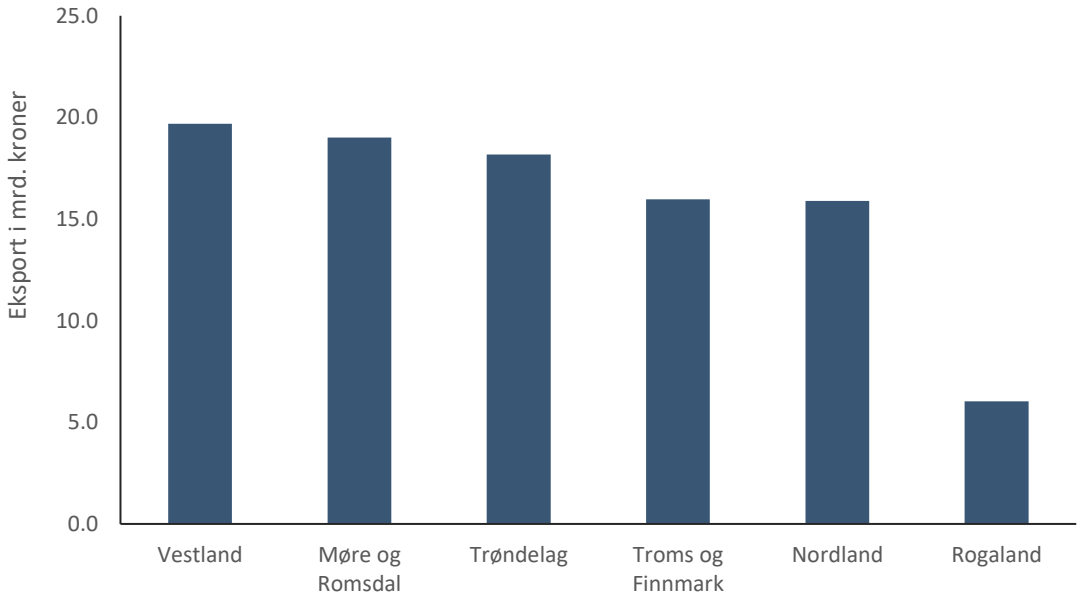
Sjømatnæringen utmerker seg dessuten som den næringen ved siden av landbruk med størst andel av sysselsetting utenfor sentrale strøk. Dette er visualisert i figuren nedenfor, som viser korrelasjonen mellom SSBs sentralitetsindeks og den relative størrelsen på sysselsetting i ulike næringer. Figuren presenterer en indeks som rangerer næringer etter hvor stor deres tilstedeværelse er i distriktskommuner. Jo høyere verdi indeksen har, jo mindre sentralisert er næringen. Som det går frem av figuren, er det sjømatnæringen som har sterkest relativ tilstedeværelse i rurale kommuner av alle de høyproduktive næringene. Næringens distriktsindeks er over fire ganger så høy som for neste næring på listen.

Figur 6-3: Distriktsindeks. Sammenheng mellom andelen av sysselsatte i ulike produktive sektorer og SSBs sentralitets-indeks. Kilde: Menon Economics



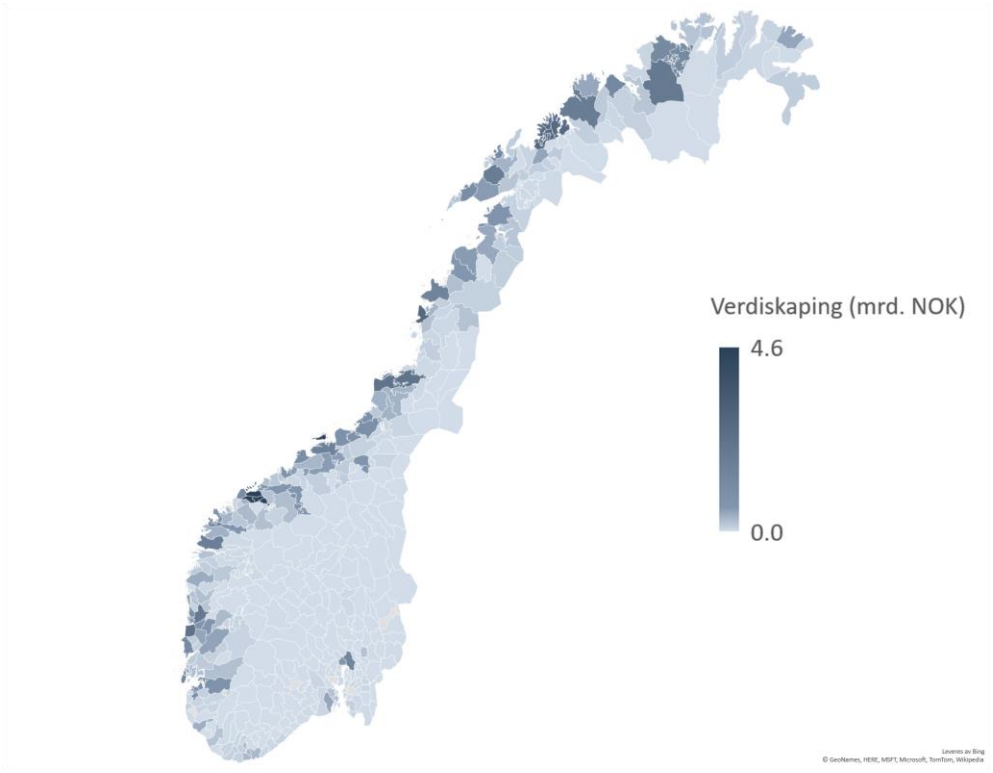
Ser vi på den geografiske fordelingen av sjømateksporten ser vi ikke overraskende at eksporten i høy grad kommer fra fylkene i Nord- og Vest-Norge.

Figur 6-4: Fylkesfordelt sjømateksport. Bare fylker med eksport på mer enn 1 milliard kroner er inkludert. Kilde: SSB og Menon Economics



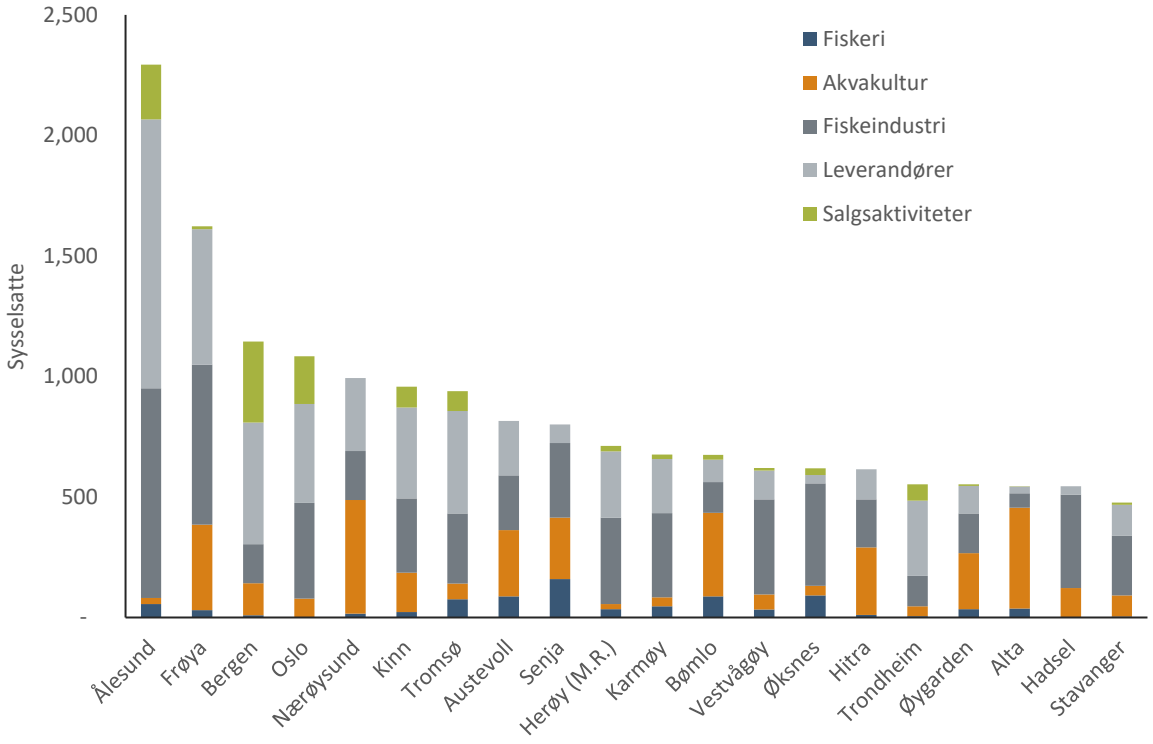
At sjømatnæringen har stor betydning for verdiskaping i en rekke kystkommuner er også vist i kartet nedenfor, som viser verdiskaping i sjømatnæringen fordelt på kommuner i 2019.

Figur 6-5: Verdiskaping fordelt på kommuner. 2019. Kilde: Menon Economics



Vi kan zoome enda lenger inn på de viktigste sjømatkommuner. I Figur 6-6 ses de 20 største kommunene målt etter sysselsetting. Her inkluderer vi både sjømatnæringen samt fiskeindustrien og leverandørnæringene.

Figur 6-6: Antall sysselsatte i de 20 kommuner med flest ansatte innen sjømatnæringen i 2019 inndelt i undergrupper av sjømatnæringen. Kilde: Norce og Menon Economics

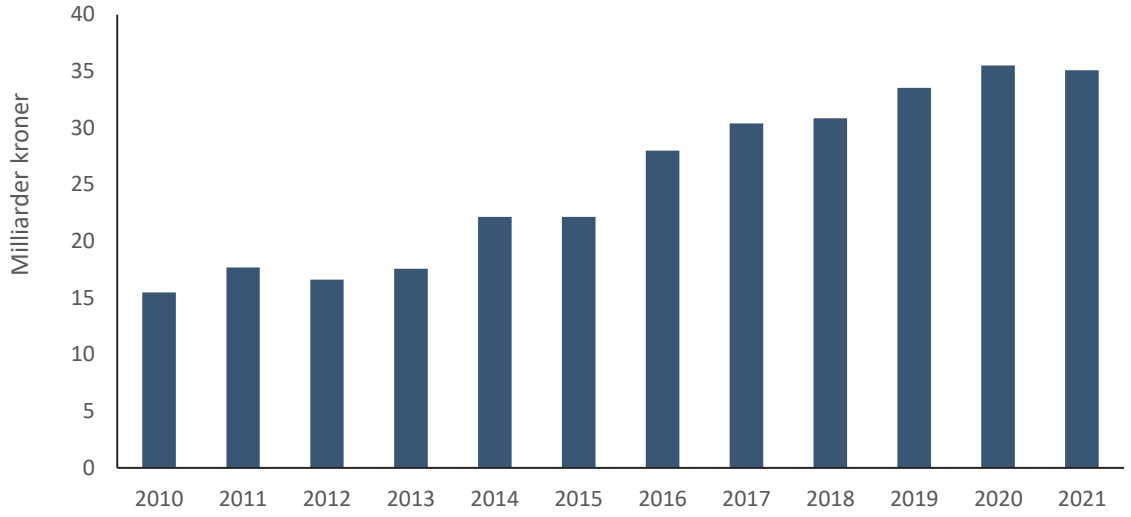


Ålesund er kommunen med høyest sysselsetting i sjømatnæringen, med nesten 2 300 ansatte. Det skyldes både fiskeindustri, leverandører og salgs- og eksportvirksomhet. På grunn av leverandørindustri, samt salgs- og hovedkontorfunksjoner, kommer også Bergen, Oslo, Trondheim og Stavanger med på listen. I de store byene finner vi også en del videreforedling og distribusjon av sjømat, som spesielt i Oslo vises godt i kategorien Fiskeindustri. Ellers er det tydelig at oppdrett i større grad preger denne listen, både gjennom oppdrettsvirksomheten og gjennom en utvikling mot færre og større lakseslakterier som gir stor sysselsetting for de kommuner som har slakterier.

Fremtidsutsikter for sjømatnæringen

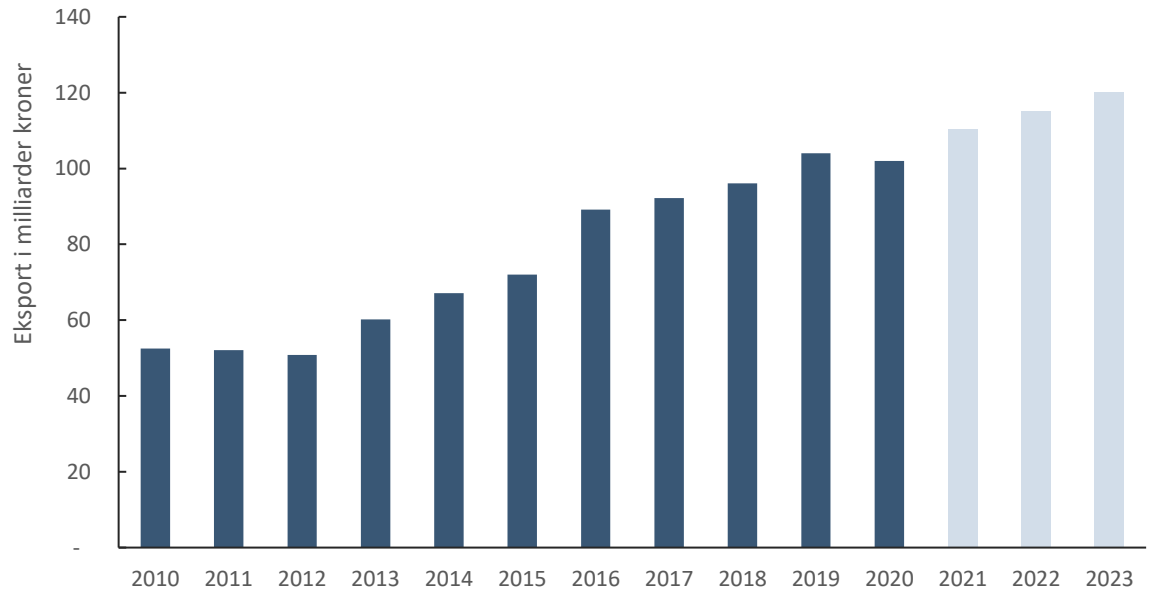
På tross av et fall i eksporten i korona-året 2020 er det på kort sikt gode vekstutsikter for sjømatnæringen. De fleste store prognosemakere peker på at BNP-veksten hos Norges tradisjonelle handelspartnere i 2021 vil være blant de høyeste på flere tiår. Dette vil i høy grad være drevet av den kunstig tilbakeholdte etterspørselen etter varer og tjenester under koronakrisen, samt den historisk høye spareraten i 2020. Dette vil trolig drive en oppgang i eksporten av sjømat i de kommende kvartaler. I mars i år eksporterte norske sjømataktører for 10,5 milliarder kroner, det nest høyeste nivået for en enkelt måned noensinne. Samlet for januar til april var eksporten på 35 milliarder kroner. Som det ses av figuren under er det det nest høyeste nivå noensinne.

Figur 6-7: Eksport fra sjømatnæringen i perioden januar-april. Kilde: SSB og Menon Economics



I vår prognosemodell legger vi til grunn det historiske forhold mellom eksporten i perioden januar-april og eksporten for det fulle året. Modellen peker da på sjømateksport for hele året 2021 på 110 milliarder kroner. Det vil være den høyeste eksporten noensinne. Vi legger til grunn at eksporten i 2022 og 2023 vil vokse med om lag næringens historiske eksportvekst[61]. Vi finner da at næringen vil nå en eksport på rundt 120 milliarder kroner i 2023, som vist i figuren under.

Figur 6-8: Historisk eksport og prognoser for eksport fra sjømatnæringen. Kilde: Menon Economics



Det bør her nevnes at eksporten av sjømat er svært avhengig av den internasjonale prisen på laks, samt av den norske valutakursen. Disse variablene er volatile og nær sagt umulig å forutsi. Det er derfor betydelig usikkerhet knyttet til den fremtidige eksporten fra sjømatnæringen.

[61] *Vi trekker et prosentpoeng fra den historiske vekstraten for å ta høyde for en nedadgående trend i vekstraten.*

På lengre sikt er det flere faktorer som spiller inn på sjømatnæringens vekstutsikter. Næringen har historisk vist god evne til å vokse, 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. Det anslås i flere sammenhenger at etterspørselen etter sjømat vil øke i tråd med global befolknings- og BNP-vekst.[62] Ettersom flere asiatiske, latin-amerikanske og afrikanske land når middelsinntekststatus 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. Videre bør også nevnes at økt utnyttingsgrad av norsk sjømatbiomasse potensielt kan være en viktig kilde til vekst i fremtiden. Hoved-markedsområdene 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 mengden produsert biomasse. Til sist bør nevnes at det ligger et klart vekstpotensial knyttet til mulighet for å eksportere flere bearbeidede sjømatprodukter til Europa. Det regulatoriske regimet i dag betyr at flere bearbeidede sjømatprodukter møter toll inn i EØS på opp mot 20 prosent, noe som gjør at verdiskaping i denne delen av næringen trolig er betydelig lavere enn den ville ha vært under et tollfritt europeisk marked.

Samtidig er det også indikasjoner og trender som peker på at veksttakten trolig vil avta noe i årene som kommer. Den første og mest opplagte er at det er en naturlig grense på det volumet som kan produseres. Mengden villfanget fisk som kan høstes styres av kvoter som i hovedsak fastsettes etter internasjonale forhandlinger. De viktigste norske fiskeriene har høy utnyttelsesgrad, og det er lite rom for en volumøkning fra villfisknæringen. Produksjonen av oppdrettsfisk gjøres fortsatt i hovedsak i sjøen, og fordi næringen har et miljømessig avtrykk er tildelingen av nye konsesjoner begrenset. 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 lokalmarkeder 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.

6.2 Maritim og offshore leverandørnæringen

Norge er en sjøfartsnasjon og har en lang og stolt skipsfartshistorie. I mer enn 150 år har norske skip vært en betydelig aktør på verdens hav, og Norge har vært en ledende maritim nasjon i flere tiår. Maritim næring[63] og offshore leverandørindustri er en sammensatt næring. Maritim næring defineres i denne rapporten som virksomheter som eier, opererer, designer, bygger, leverer utstyr eller spesialiserte tjenester til alle typer skip og andre flytende enheter. I tillegg inkluderes offshore leverandørindustri, som vil si bedrifter som leverer produkter og tjenester til olje- og gassvirksomhet.[64]

På starten av 2000-tallet var næringen globalt rettet, hvor havgående godstransport utgjorde om lag 60 prosent av maritime bedrifters inntekter. Denne andelen ble etter hvert redusert, da næringen i økende grad spesialiserte seg mot olje- og gassnæringen. Som følge av oljekrisen i 2014 ble næringen, særlig verftsindustrien, tvunget til å

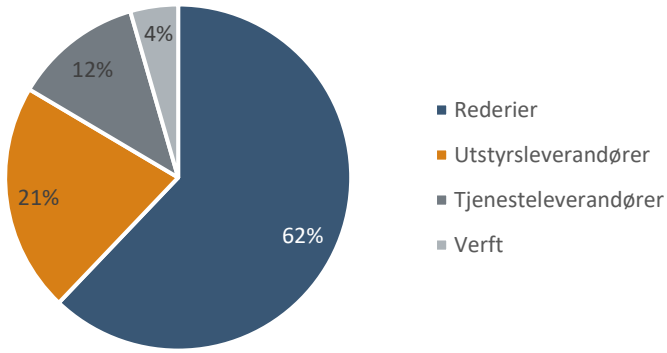
[62] *Se eksempelvis OECD & FAO (2020). OECD-FAO Agricultural Outlook 2020-2029.*
[63] *Maritim næring kan deles inn i fire hovedgrupper: rederier (deepsea-rederier, nærskipsfart, offshorerederier og riggselskaper), verft, utstyrsleverandører og tjenesteleverandører (finansielle og juridiske, havne- og logistikktjenester, teknologiske tjenester og handel). Norsk maritim næring består av verdens mest innovative bedrifter, kunnskapsmiljøer og arbeidsplasser.*
[64] *Mer informasjon om definisjon av næring finnes i vedlegg.*

omstille seg til nye markeder. Omstillingen fra olje og gass har gjort den maritime klyngen mindre sårbar for svingninger i oljeprisen, men omstillingen har kostet. Flere sentrale aktører, både verft og rederier, har pådratt seg høy gjeld, opplevd et inntektstap og oppnådd negative resultater. Dette har og vil også i framtiden medføre fare for konkurs blant store deler av den maritime klyngen og offshore leverandørindustri.[65]

Maritim næring og offshore leverandørindustri sto i 2020 for det største bidrag til norske eksportinntekter etter olje og gass. I 2020 var eksporten fra maritim næring og offshore leverandørindustri på i overkant av 200 milliarder kroner, tilsvarende i underkant av 20 prosent av Norges totale eksport. Rystad Energy peker på at offshore leverandørnæringene de seneste årene har hatt over 100 milliarder kroner i eksport og utenlands-omsetning.[66] Denne eksporten er i denne rapporten kategorisert innen maritim næring og offshore leverandør-industri. Selv om næringen har stått overfor strukturelle endringer siden årtusenskiftet, har næringens samlede eksportandel (eksport som andel av omsetning) vært relativt stabilt. Dette skyldes blant annet næringens innovasjon og omstillingsevne. Sammenlignet med de andre eksportnæringene er eksportandelen i maritim næring imidlertid lav. Dette kan i utgangspunktet anses som overraskende for en næring med så mye kompetanse og kapital. Eksportandelen henger blant annet sammen med at offshore leverandørindustri leverer mesteparten av sine varer og tjenester til norsk sokkel. Disse leveransene er både spesialiserte og svært lønnsomme, noe som har gjort det mindre attraktivt for næringen å vende seg mot utlandet. Det er imidlertid verdt å merke at den pågående omstillingen mot andre markeder kan bidra til at disse aktørene øker sin eksportandel. Dette er allerede på gang, og flere offshore leverandørbedrifter har økt sin eksportandel i de siste årene, og vil trolig fortsette å øke den, etter hvert som leveransene til sokkelen gradvis blir mindre.

Norske rederier dominerer eksporten fra maritim næring. I 2020 sto rederisegmentet for i overkant av 60 prosent av eksporten fra maritim næring.[67] En stor andel av inntektene fra denne flåten kommer gjennom rederienes/ eiernes datterselskap i andre land, men de utgjør også en viktig kilde til eksportinntekter, som krevende kunder, for norsk maritim industri (verft og utstyrsleverandører). For norsk maritim industri er eksportmarkedene viktigere enn hjemmemarkedene. Det meste av utstyrsprodusentenes eksport er direkte salg til utenlandske verft og rederier. De eksporterer også indirekte via utstyrsleveranser til norske verfts skipsbygging for utenlandske rederier eller via leveranser til norske rederier som opererer utenfor Norge.[68]

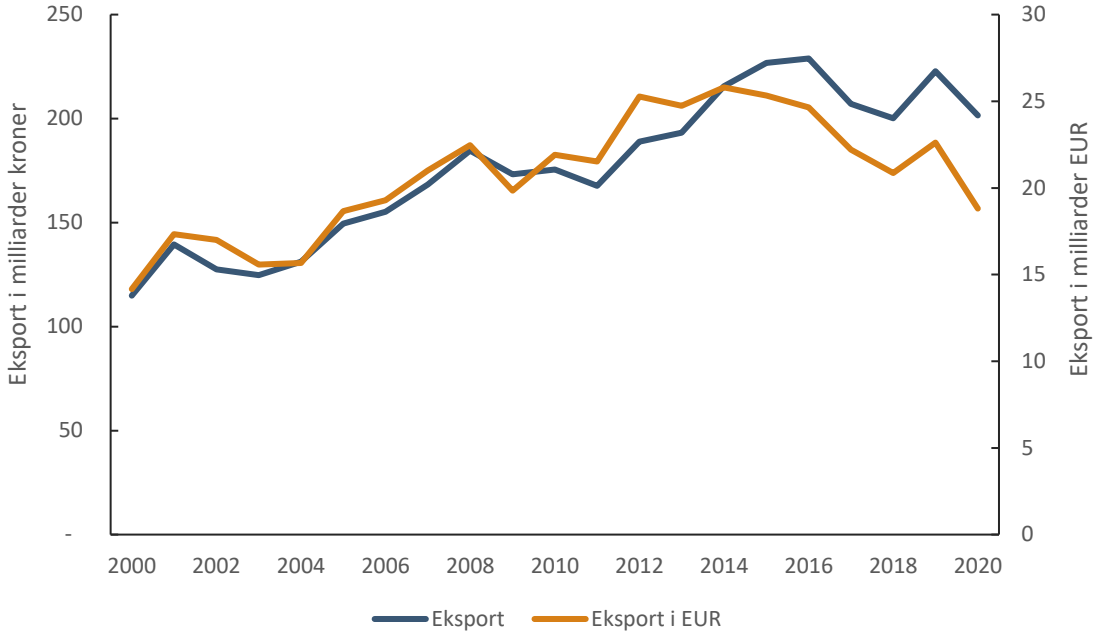
Figur 6-9: Andel eksport i de ulike segmentene i maritim næring. Kilde: Menon Economics



Siden år 2000 har maritim næring og offshore leverandørindustri hatt en eksportvekst på 75 prosent, tilsvarende en gjennomsnittlig årlig vekst på tre prosent. Næringen har også vært den viktigste driveren for den samlede norske eksportveksten de siste 20 årene. Norsk eksport fra maritim næring og offshore leverandørindustri, som vist i figuren under, var på sitt høyeste i 2016, hvor det var eksport på i overkant av 228 milliarder kroner. Dette utgjorde omkring en femtedel av den samlede eksporten av varer og tjenester det året. I figuren nedenfor viser vi eksporten målt i både euro og kroner.

[65] *Menon Economics (2021). Strategier for grønn maritim eksport. Menon-rapport nr. 14/2021*
[66] *Rystad Energy (2020). Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper.*
[67] *Data på fordeling av eksport er basert på spørreundersøkelser i rapporten Menon Economics (2021). Strategier for grønn maritim eksport. Menon-rapport nr. 14/2021.*
[68] *Menon Economics (2021). Strategier for grønn maritim eksport. Menon-rapport nr. 14/2021.*

Figur 6-10: Eksport fra maritim næring, inkludert offshore leverandørindustri. Kilde: SSB og Menon Economics

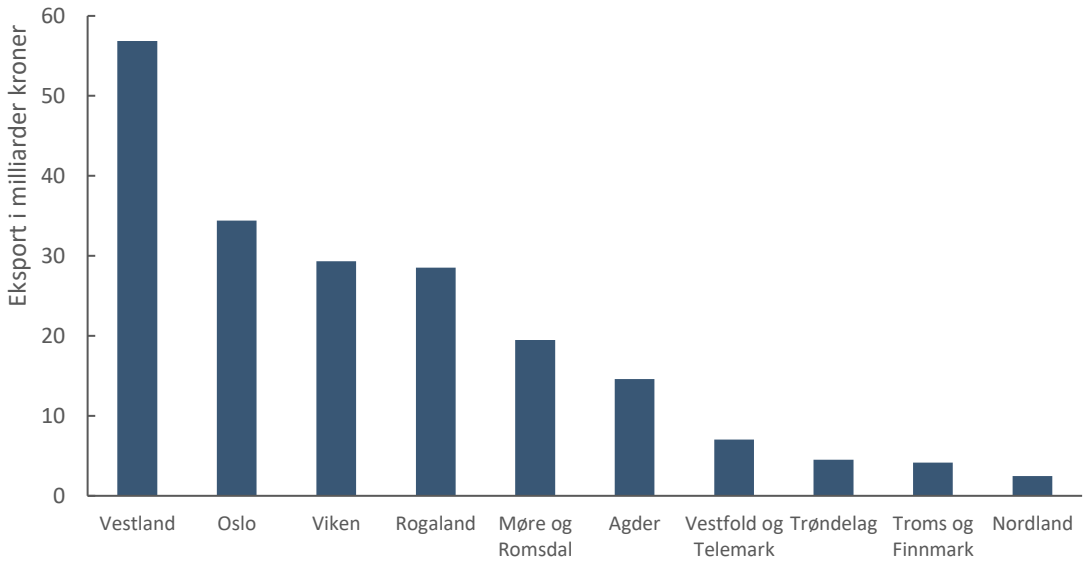


Maritim næring og offshore leverandørindustri avhenger, som flere av Norges eksportnæringer, av globale konjunkturer. I tillegg er eksporten tett knyttet opp mot aktiviteten i olje- og gassnæringen, særlig gjennom offshore leverandørindustri. I perioden fram til finanskrisen i 2008 opplevde næringen en høy sammenhengende vekst. Finanskrisen bidro til å stagge veksten, før den tok seg kraftig opp fra 2012 til 2014[69]. Etterdønningene fra oljeprisfallet, karakterisert ved kapasitetsbygging og redusert aktivitet i offshoresegmentet, færre kontraheringer og lavere lønnsomhet, varte frem til 2018. Eksporten tok seg imidlertid noe opp i 2019, før den i 2020 falt igjen, som følge av lavere aktivitet knyttet til lavere olje- og gasspris, samt koronapandemien. Som det går frem av figuren har eksporten målt i EUR utviklet seg noe annerledes enn eksporten målt i NOK. Mens eksporten målt i NOK rettet seg opp tilbake til tidligere nivåer i etterkant av oljeprisfallet, er eksporten i EUR fortsatt 25 prosent under hva den var på toppunktet i 2014. Man skal tilbake til 2005 for å finne mindre maritim eksport når vi måler i EUR.

I 2020 sto Vestland fylke for omkring 30 prosent av den totale eksporten fra maritim næring, tilsvarende omkring 57 milliarder kroner, etterfulgt av Oslo (17 prosent) og Viken (15 prosent). Dette er vist i figuren under. Vestland var også det mest eksportintensive fylket i 2020, etterfulgt av Møre og Romsdal, og Rogaland. I Vestland fylke sto Bergen kommune for i overkant av 20 prosent av eksporten fra maritim næring. Flere store maritime aktører, som Framo, Grieg og Odfjell, har hovedkontor i Bergen. Oslo (17 prosent) og Bærum (11 prosent) var de to nest største kommunene.

[69] *Menon Economics (2021). Maritim verdiskapingsrapport 2021. Menon-publikasjon nr. 18/2021*

Figur 6-11: Fylkesfordelt eksport fra maritim næring og offshore leverandørindustri. Bare fylker med eksport på mer enn 1 milliard kroner er inkludert. Kilde: SSB og Menon Economics



Maritim sektor er ikke bare konsentrert i de store kommuner. Langs norskekysten finnes en av verdens mest komplette maritime klynger. Her finnes selskaper som er ledende innen sitt segment, som for eksempel Jotun – verdens største skipsmalingsleverandør, Kongsberg Maritime – verdens ledende leverandør av dynamisk posisjonering (DP), DNV som er verdens største klassifiseringsselskap, Jets – verdens ledende leverandør av vakuumsystem- og toaletter til skip, og Corvus – verdensledende produsent av batterier til fartøy. Andre norske design- og utstyrsprodusenter med sterke internasjonale posisjoner er Brunvoll (thrustere og fremdriftssystem), Framo (pumper) og Ulstein (X-bow design)[70].

Fremtidsutsikter til den maritime næringen

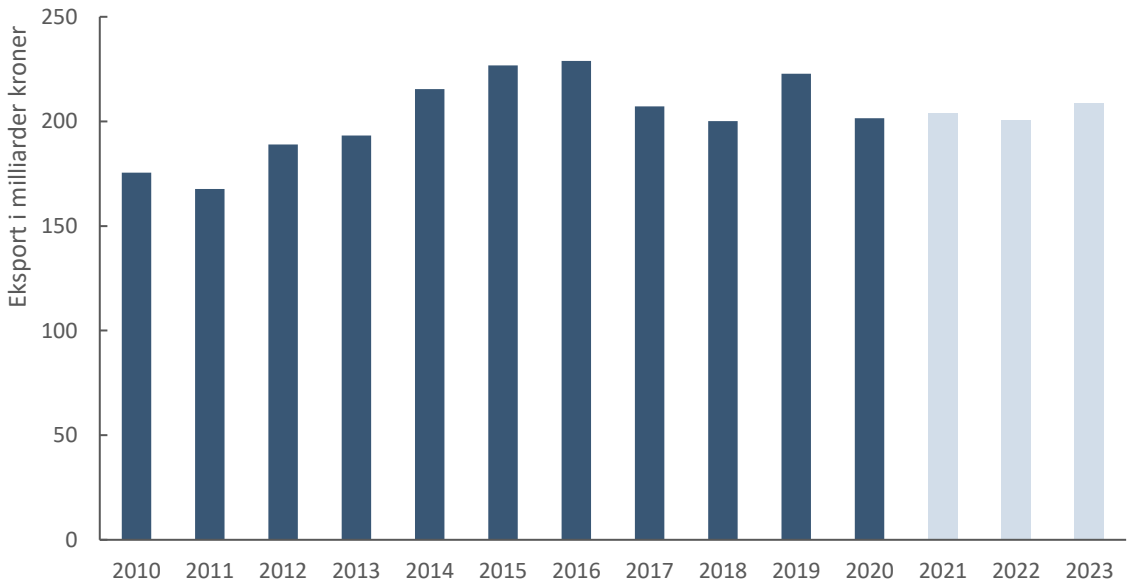
2020 ble ikke som forventet for maritim næring og offshore leverandørindustri. Fra et år hvor veksten skulle fortsette og lønnsomheten skulle rettes opp etter en rekke harde år, førte koronapandemien til både etterspørsels- og tilbudsproblemer for store deler av næringen. 2020 ble dermed et år med et nytt aktivitets- og omsetningsfall.[71] På tross av et fall i aktiviteten i koronaåret 2020, ser det ut til at eksporten stabiliserer seg de neste årene. Koronapandemien vil trolig ha en påvirkning på næringen i flere år, og det er vanskelig å si når eksporten er tilbake til 2019-nivå. Få bestillinger i løpet av 2020 har resultert i at de globale ordrebøkene er på sitt laveste nivå som andel av verdensflåten siden slutten av 80-tallet.[72] For skipsbyggingsindustrien og deres leverandører er små ordrebøker et problem. Flere skip ferdigstilles i 2020 og i 2021. For å opprettholde eksport-inntektene er både verft og utstyrsleverandører avhengig av påfyll i både de nasjonale og globale ordrebøkene.

Den maritime vareeksporten i 2021 så langt er ti prosent lavere enn for tilsvarende periode i 2020. Selv om denne forskjellen trolig vil minske etter hvert som baseeffekter fra 2020 faller i styrke, er det tegn til at den samlede maritime vareeksporten vil falle litt i 2021. Over halvparten av den maritime eksporten i 2020 (108 milliarder kroner i 2020) kom fra sjøtransport. Eksportverdien av dette styres i høy grad av globale fraktpriser. Disse steg kraftig mot slutten av 2020 og inn mot 2021 som følge av globale flaskehalser i form av manglede flåte-kapasitet.

[70] *Menon Economics (2021). Strategier for grønn maritim eksport. Menon-rapport nr. 14/2021*
[71] *Menon Economics (2021). Maritim verdiskapingsrapport 2021. Menon-publikasjon nr. 18/2021*
[72] *Menon Economics (2021). Maritim verdiskapingsrapport 2021. Menon-publikasjon nr. 18/2021*

Uavhengig av om man bruker Baltic Dry Index[73] eller World Container Index[74] er prisene historisk høye. Foreløpige tall fra SSB på eksport av sjøtransport i første kvartal 2021 viser overraskende et fall i eksporten relativt til eksporten i Q1 2020. Forklaringen til dette finnes trolig i at store deler av sjøtransporten til norske redere er offshore transport som ikke er helt korrelert med fraktprisene nevnt ovenfor. Våre eksportprognoser for perioden 2021 til 2023 vises i figuren under.

Figur 6-12: Historisk eksport og eksportprognoser for maritim næring. Kilde: Menon Economics



Som vist i figuren over, tyder prognosene våre på en liten økning i eksport fram mot 2023. Sykluser i næringen er intet nytt, og i historisk målestokk er ikke aktivitetsfallet i næringen unikt stort. Den norske maritime næringen har gjentatte ganger vist en evne til å omstille seg mot nye markeder når markedssituasjonen krever det. Det som imidlertid er spesielt med denne situasjonen, er at fallet kommer så kort tid etter offshorekrisen i 2014. Denne omstillingen førte til at både lønnsomheten og driftsmarginen hos flere selskaper fremdeles var historisk lave da koronapandemien slo inn.

På litt lengre sikt tyder imidlertid mye på at det vil være rikelig med jobb til den globale maritime industrien. Økte krav til miljø- og klimavennlighet vil skape mye arbeid i seg selv. Regjeringen satte et mål om å halvere utslipp fra skipsfarten innen 2030. Norge har alle forutsetninger for å gå i front på utvikling og utrulling av grønn skipsfartsteknologi. Videre nærmer det seg et behov for en fornying av skip på verdensbasis i en tradisjonell flåtesyklus med erstatning av skip etter 20 til 30 år.[75] Det er flere faktorer som peker på at verdens flåte vil fornyes i en høyere takt enn tidligere, og tidligere enn tradisjonelle flåtesykluser vil tilsi. Det er et sterkt politisk og samfunnsmessig press på alle næringer for å bli mer klima- og miljøvennlige. Dette tilsier at rederier enten må fornye eller erstatte skip som ikke møter de nye kravene. Dette vil igjen medføre bestillinger fra verftene, utstyrs- og tjenesteleverandører og medfører gode eksportmuligheter for næringen. I tillegg vokser det nye markeder fram, i form av havvind og havbruk, som også kan bidra til eksport. Havvindmarkedet er forventet å ha en sterk vekst i årene som kommer og Norge stiller sterkt når det gjelder maritime leveranser tilknyttet utbygging av vindfarmene. Inntekten fra dette segmentet utgjør imidlertid fremdeles en liten andel for offshorerederiene. I

[73] https://tradingeconomics.com/commodity/baltic
[74] https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/world-container-index-assessed-by-drewry
[75] *Menon Economics (2021). Maritim verdiskapingsrapport 2021. Menon-publikasjon nr. 18/2021.*

en rapport av Menon Economics kommer det frem at kompetansen fra olje- og gassnæringen er viktig for å vokse i nye næringer.[76] Tidligere kartlegginger viser imidlertid at prisene i andre markeder er for lave, og offshore-leverandørene vil trolig fortsette med å foretrekke kontrakter i olje- og gassnæringen så lenge priskilen er så stor som den er nå.[77]

Dersom Norge skal lykkes med å lede an i den grønne omstillingen som pågår, må potensialet til norske aktører være å øke internasjonale markedsandeler ytterligere. Menon Economics har anslått at årlige eksportinntekter fra maritim industri (verft og utstyrsleverandører) kan dobles fra 2019 til 2030, slik at samlede inntekter fra kun verft- og utstyrssiden er 200 milliarder kroner.[78] Det er det samme som eksporten fra hele den maritime næringen og offshore leverandørindustri var i 2020. For å lykkes med dette er Norge avhengig av at det satses på forskningsbasert innovasjon, økt produksjonseffektivitet, utvikling av hjemmemarkedet og målrettet eksportarbeid.

6.3 Olje- og gassektoren

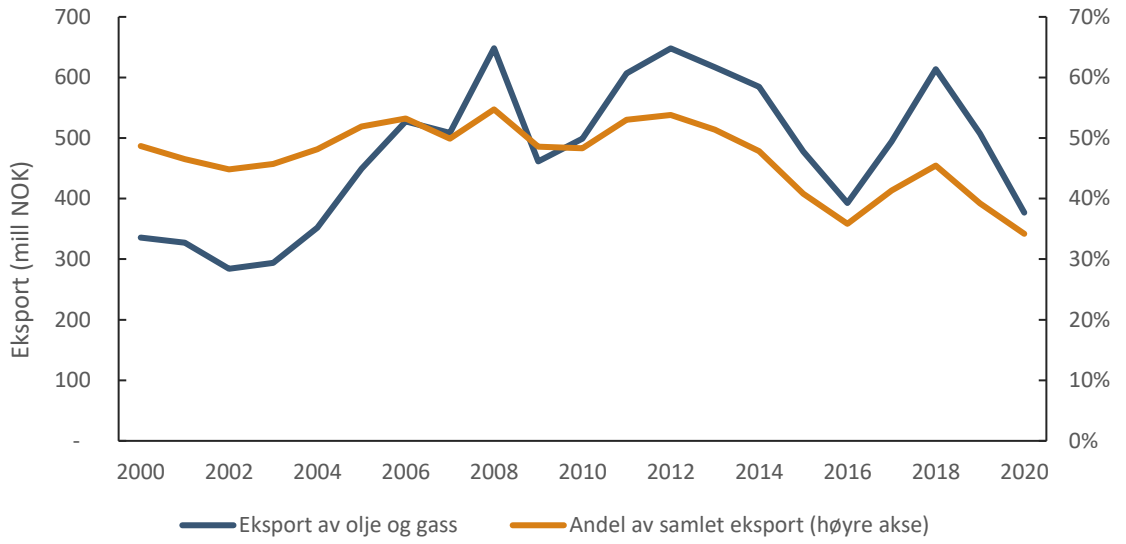
Olje og gass utgjør Norges viktigste eksportvare. Den enorme verdiskaping i næringen, i kombinasjon med effektiv og fremsynt statlig forvaltning, har vært den viktigste driveren for velferdsutviklingen i Norge de siste 40 årene. Dette er oppnådd gjennom kompetente norske operatører, et godt system for forvaltning av Oljefondet (Statens pensjonsfond utland, SPU), samt gjennom utviklingen av en verdensledende leverandørnæring.

I 2020 var om lag 23 000 personer sysselsatt hos operatører og konsesjonshavere, men dette tallet reflekterer ikke den samlede betydningen for norsk økonomi. Menon Economics viste i en rapport at de samlede ringvirkninger av operatørenes aktivitet i 2019 utgjorde 177 000 arbeidsplasser.[79]

Norsk eksport av petroleumsprodukter[80] var, som vist i figuren under, på sitt høyeste i 2008. Dette tilsvarte en eksport på rundt 650 milliarder kroner, som utgjorde over 50 prosent av den samlede eksporten av varer og tjenester fra Norge det året. I årene etter har verdien av eksport av olje og gass falt noe. Imidlertid er norsk olje- og gassproduksjon viktig i en global sammenheng, olje og gass fra norsk sokkel dekket henholdsvis 2 og 3 prosent av den globale etterspørselen i 2019. Dette gjorde at Norge var 15. største eksportør av olje og tredje største eksportør av gass i 2019. Som illustrert i figuren falt eksportverdien noe mer i 2020, som følge av lavere olje- og gasspris. På bakgrunn av dette var eksportverdien på olje og gass 375 milliarder kroner i 2020.

[76] Menon Economics (2020). Omstilling i petroleumssektoren. Menon-publikasjon nr. 124/2020.
[77] Menon Economics (2020) Leverandørnæringen til prosessindustrien. Menon-publikasjon nr. 141/2020
[78] Menon Economics (2021). Strategier for grønn maritim eksport. Menon-rapport nr. 14/2021
[79] Menon Economics (2021). Ringvirkninger av olje- og gassnæringens aktivitet i 2019. Menon-publikasjon nr. 22/2021
[80] I denne rapporten inneholder olje- og gass-industrien raffinerte petroleumsprodukter. Dette gjelder da især raffineriene på Slagentangen og Mongstad som eksporterer betydelige mengder prosesserte produkter som bensin og jetfuel.

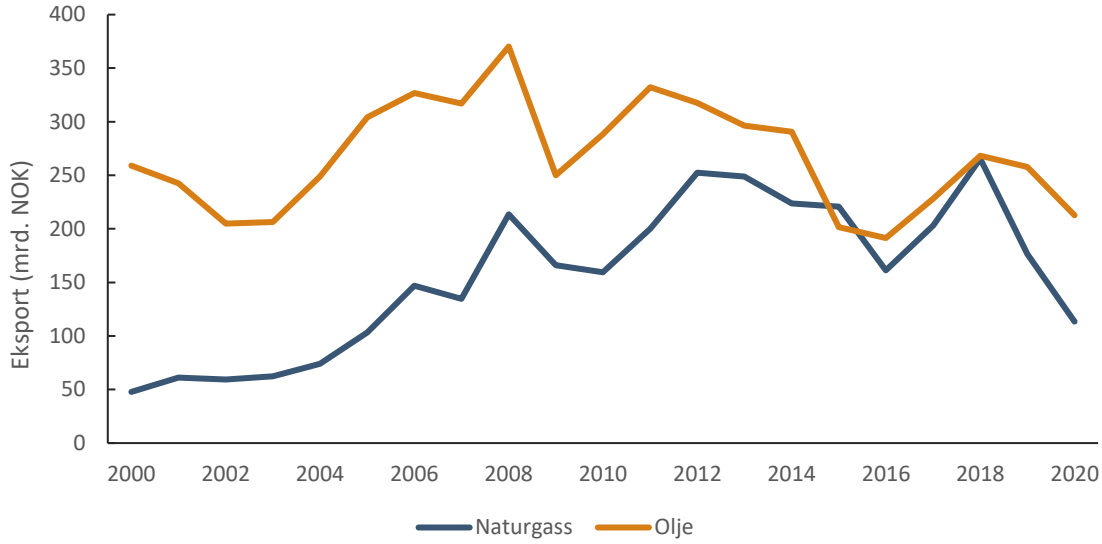
Figur 6-13: Eksportverdien av olje og gass over perioden 2000 til 2020 og andelen den utgjør av samlet eksport. Kilde: SSB og Menon Economics



Olje og gass er globale råvarer som handles på internasjonale markeder. Det betyr at prisene – og dermed eksportverdien – svinger kraftig over tid, og på tross av at volumet av eksporten har vært bemerkelsesverdig stabil. Dette kan eksempelvis illustreres ved at den høyeste årlige eksportverdien til næringen har vært 130 prosent høyere enn den laveste årlige eksportverdien i løpet av de siste to tiårene. Dersom vi måler i antall eksporterte oljeekvivalenter, er forskjellen mellom den minste og største årlige eksporterte mengden bare 24 prosent. Det er altså nesten utelukkende svingninger i globale priser som driver endringer i verdien av norsk olje- og gasseksport.

Det har skjedd et betydelig skifte i forholdet mellom produksjonen av henholdsvis olje og gass. Mens verdien av oljeeksport var 5 ganger så høy som eksporten av gass på starten av 2000-tallet, har gasseksporten tatt seg betydelig opp, som vist i figuren under. Økningen i verdien av gasseksport har blant annet bakgrunn i at gassproduksjonen på norsk sokkel har økt kraftig. Siden 2015 har utviklingen i verdien av olje- og gasseksport vært sammenfallende, selv om verdien av gasseksporten i 2019 og 2020 har falt noe raskere enn oljeeksporten.

Figur 6-14: Utvikling i eksportverdi av olje og naturgass. Kilde: Oljedirektoratet



Fremtidsutsikter til olje- og gassektoren

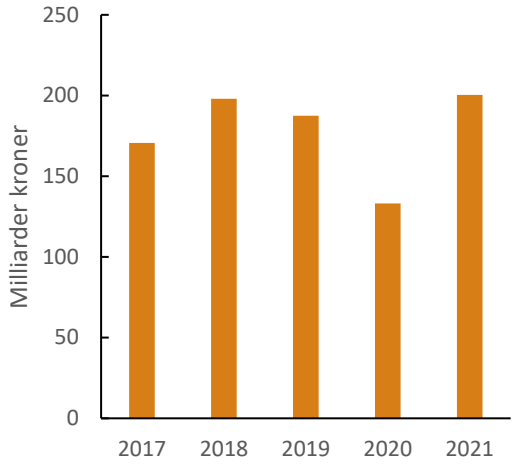
Som nevnt er olje og gass Norges viktigste eksportvare. Olje- og gassektoren opplevde våren 2020 et kraftig fall i pris og eksportert verdi. Det var to grunner til dette. For det første falt prisen kraftig etter brudd i forhandlingene mellom Russland og OPEC. For det andre førte strenge smitteverntiltak og restriksjoner for å hindre utbredelsen av koronaviruset til betydelig lavere økonomisk aktivitet i verdenssamfunnet og dermed lavere etterspørsel etter olje og gass. Samlet førte dette til det største fallet i global etterspørsel etter olje i et kvartal som noensinne er målt.[81] Etter at korona-krisen inntraff innførte Stortinget en tiltakspakke for å opprettholde aktiviteten i olje- og gassnæringen og leverandørindustrien. Tiltakspakken inkluderte blant annet midlertidige endringer i petroleumsskatteloven, herunder utsettelse av skatt.

I løpet av året 2020 og i begynnelsen av 2021 har prisene igjen stabilisert seg på nivået fra før korona-krisen inntraff, ettersom OPEC har kuttet i produksjon og det har vært høyere økonomisk aktivitet globalt. I løpet av de fire første månedene i 2021 ble det eksportert olje og gass[82] fra norsk sokkel for i overkant av 200 milliarder kroner. Det er et av de høyeste nivåene på denne tid av året noensinne og en markant økning fra samme tidsperiode i 2020, som illustrert i Figur 6-15 A. I månedene fremover vil man trolig forvente noe økning i etterspørsel, ettersom samfunn gjenåpnes igjen i takt med økt vaksinering. Det vil da spesielt være innen transportsektoren dette skjer, ettersom blant annet flytrafikken delvis har vært lammet.

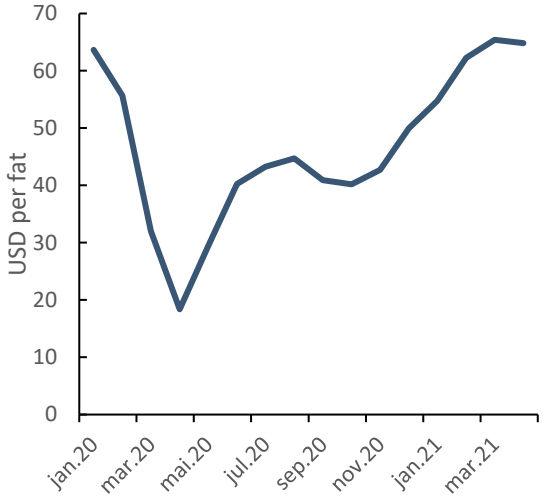
[81] *Finansdepartementet (2021). Perspektivmeldingen 2021. Meld. St. 14 (2020-2021)*
[82] *Mineralolje, mineraloljeprodukter, flytende propan og butan, samt naturgass.*

Figur 6-15: Akkumulert eksportverdi på olje og gass i perioden januar til april, og månedlig gjennomsnittlig pris på Brent crude per fat. Kilde: SSB

A – akkumulert eksportverdi på olje og gass i perioden januar til april

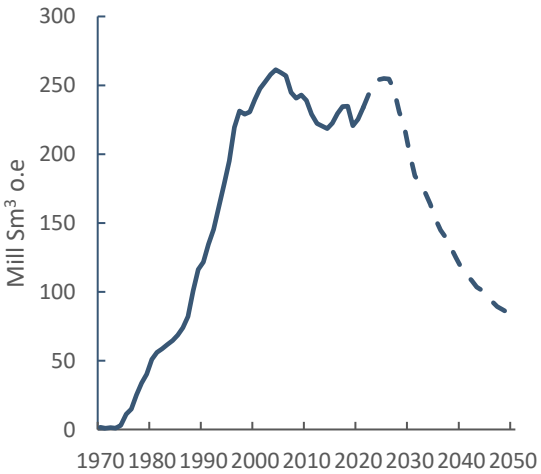


B – pris på Brent crude i USD per fat



I våre kortsiktige prognoser for inneværende og neste år har vi lagt til grunn at prisene holdes stabile på nivået for de siste 4 månedene. For eksportvolum legger vi til grunn en vekst på 4,0 prosent i 2021 og 2,0 i 2022 som det er gjort i Perspektivmeldingen. Veksten vil især være drevet av påbegynnelsen av fase 2 på Johan Castberg. Samlet tilsier dette en petroleumseksport på 609 mrd. kroner i 2021 og rett rundt 621 milliarder kroner i 2022. Dette vil være den høyeste petroleumseksporten i historien.

Figur 6-16: Historisk og forventet fremtidig produksjon av petroleum på norsk sokkel. Kilde: Perspektivmeldingen (2021



Fremtidsutsiktene til næringen på lengre sikt påvirkes både av tilbuds- og etterspørselssiden. **Tilbudssiden** påvirkes blant annet av den betydelige produksjonen av skifergass i USA som i perioder har oversvømmet markeder. Det er forventet at tidvis stor produksjon av skifergass vil føre til store svingninger i pris fremover. For Norge tegner Perspektivmeldingen 2021 et bilde av økt petroleumsproduksjon på norsk sokkel i årene frem mot 2025, før produksjonen igjen vil falle. Selv om anslaget for petroleumsproduksjonen er oppjustert fra tidligere perspektivmeldinger, på bakgrunn av flere nyere større funn som Johan Sverdrup og Johan Castberg, vil produksjonen falle på sikt. Dette er illustrert i Figur 6-16. Tilsvarende bilde tegnes av en rekke globale prognoser, som peker på at man vil nå *peak oil demand* innen få år. Som en følge av dette ser man en diversifisering blant olje- og gassaktører. Ifølge en undersøkelse gjennomført av DNV GL oppgir hele 20 prosent av aktørene i olje- og gassektoren at de vil redusere

sine oljeinvesteringer i 2021, opp fra 11 prosent i 2020.[83] Videre peker studien på at man i større grad diversifiserer mot fornybar heller enn å investere i CCS.

Etterspørselen etter olje og gass vil i svært stor grad påvirkes av enkeltlands klimapolitikk. Overgangen til et lavutslippssamfunn, i tråd med målsetningene i Parisavtalen, innebærer mindre forbrenning av fossile energibærere som olje og gass. Eksempelvis vil reguleringer knyttet til utslipp og høyere karbonprising redusere etterspørselen etter fossile brensler som olje og gass. Tilsvarende vil en slik klimapolitikk også, sammen med økt satsing på utvikling av ny teknologi, redusere prisen på og dermed øke etterspørselen etter fornybare energikilder. Derimot er det variasjoner mellom sektorer. I transportsektoren, og da spesielt innen tungtransport, fly og skip, forventer man at overgangen fra fossile energibærere som olje til lavutslippsteknologier vil ta lengre tid. For disse sektorene vil etterspørselen ikke avta like raskt. I tillegg vil olje fortsatt være en viktig innsatsfaktor i enkelte industrier, som petrokjemisk industri.

Det er forventet at olje- og gassektoren vil fortsette å spille en viktig rolle for norsk økonomi i årene som kommer. Blant annet er det betydelige gjenværende reserver i eksisterende felt på norsk sokkel. Imidlertid fremheves det, eksempelvis i Perspektivmeldingen 2021, at olje- og gassnæringen ikke vil være en like stor vekstmotor for norsk økonomi frem mot 2030 som den har vært tidligere. I etterkant av at Perspektivmeldingen ble utgitt, har IEA kommet med en ny analyse hvor de stipulerer et veikart mot nullutslipp i 2050.[84] Ifølge IEA vil det ikke være behov for å investere i ny produksjon av olje og gass for å dekke den forventede etterspørselen i dette veikartet. Alle investeringer som gjøres vil gå til å opprettholde produksjon fra eksisterende felt. IEA har tradisjonelt vært ansett som en konservativ stemme i debatten om fremtiden til olje og gass som blant annet den norske regjeringen har lagt seg tett opp til. Med andre ord kan rapporten fra organisasjonen få store konsekvenser for den fremtidige debatten om olje- og gassektoren i Norge.

6.4 Kraftintensiv industri

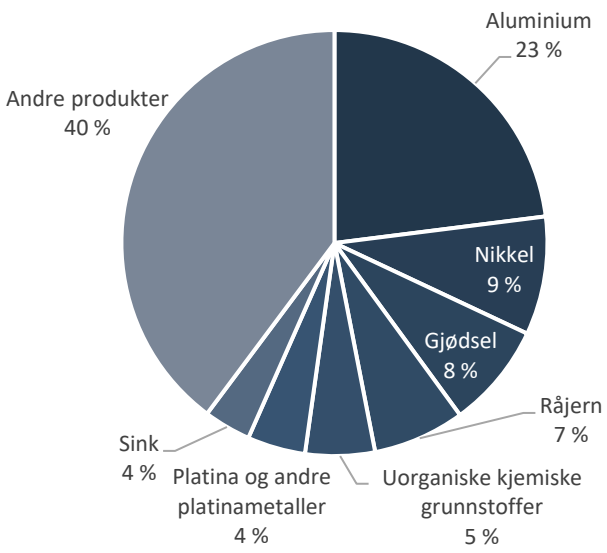
Gjennom tilgang på rikelig, pålitelig og billig vannkraft utviklet den norske kraftintensive sektor seg til en av Norges første moderne industrier. Næringen har eksistert som eksportnæring siden 1800-tallet, men starten av 1900-tallet ble skjellsettende med etableringen av bedriftene som i dag er kjent som Norsk Hydro, Yara og Elkem.

I dag er næringen den tredje største eksportnæring, bare overgått av eksport av petroleum og maritim næring. De norske kraftintensive bedrifter eksporterte i 2020 for rett under 130 milliarder kroner. Den kraftintensive industrien sysselsetter om lag 25 000 personer. Norsk Hydro er den største arbeidsgiver med omkring 10 prosent av næringens samlede sysselsetting, mens Yara, Elkem og Alcoa sammenlagt har over 3 000 ansatte i Norge.

Felles for alle bedrifter i den kraftkrevende industrien er at de har et stort forbruk av kraft relativt til verdien av deres samlede produksjon. Likevel eksporterer norske aktører en lang rekke ulike produkter til verdensmarkedet. Fordelingen av eksporten på produkter er vist i Figur 6-17 under. Aluminium er med sine 23 prosent av den samlede eksport fra 2020 den største enkeltkategori. Samtidig er det iøynefallende at de 7 største produkter bare utgjør 60 prosent av næringens eksport, og det vitner om en næring som er svært diversifisert.

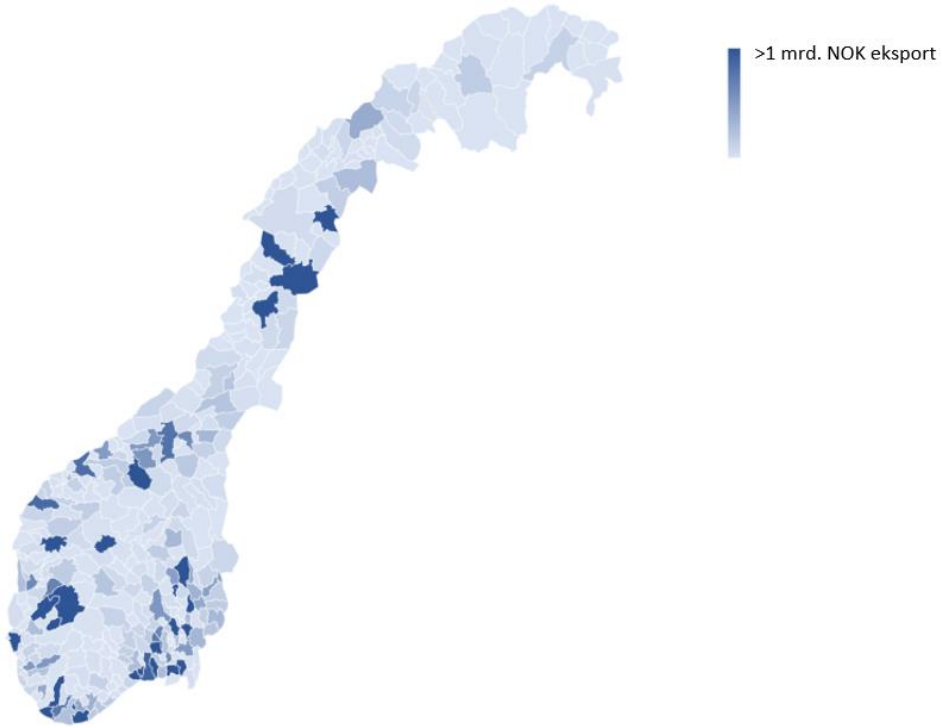
[83] *DNV GL (2021). Turmoil and transformation. The outlook for the oil and gas industry in 2021.*
[84] *IEA (2021). Net zero by 2050. A roadmap for the global energy sector.*

Figur 6-17: Fordeling av eksport fra kraftintensiv industri på produkter i 2020. Kilde: Menon Economics og SSB



Som allerede vist i kapittel **Error! Reference source not found.** er flere av de mest eksportintensive kommuner i hele Norge drevet av store bedrifter innen kraftintensiv industri. De 10 kommunene med største eksport innen kraftintensiv industri[85] utgjorde således nesten 60 prosent av den samlede eksporten. I figuren under ses vår modells estimat for fordelingen av den kraftintensive eksporten.

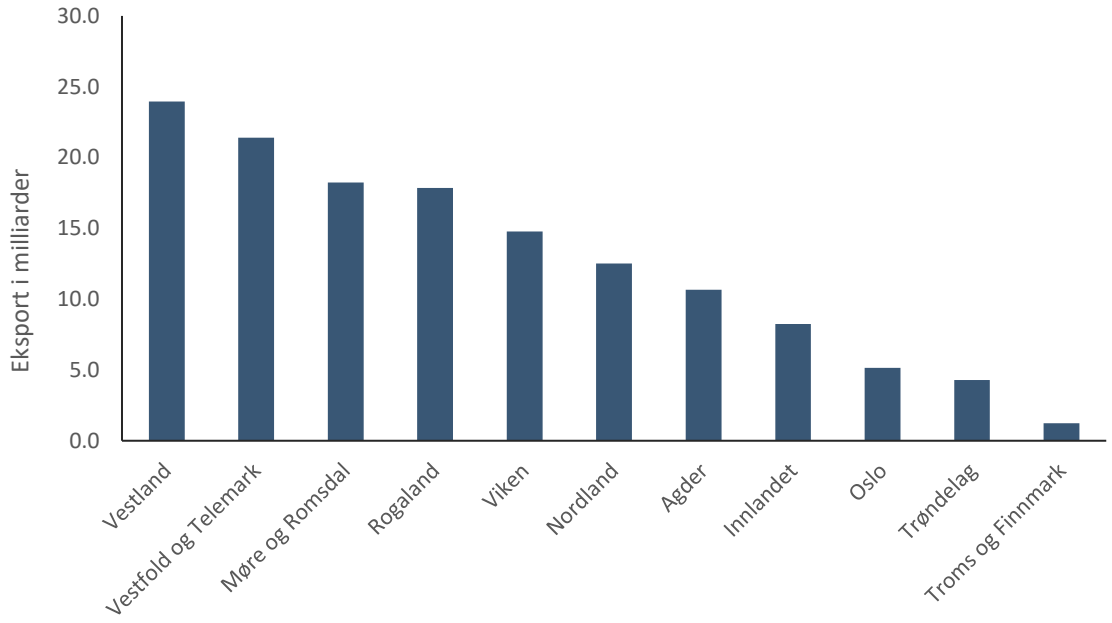
Figur 6-18: Geografisk fordeling av eksporten innen kraftintensiv industri i 2020. Kilde: Menon Economics



[85] *Sunndal, Karmøy, Årdal, Porsgrunn, Oslo, Vefsn, Sarpsborg, Høyanger, Farsund og Meløy*

Blant de største kraftintensive kommunene finner vi Årdal og Sunndal. Førstnevnte er drevet av aluminiumsverket Hydro Årdal som har vært en hjørnesteinsbedrift i mange tiår. Tilsvarende er Sunndal hjemkommunen til blant annet Hydro Sunndal metallverk, som er Europas største anlegg for produksjon av primæraluminium. Deretter følger Smøla, hvor sjømatnæringen står sterkt. Lenger nede på listen finner vi Høyanger kommune i Vestland fylke der Hydro er en viktig hjørnesteinsbedrift, og som var et av de første produksjonsstedene for primæraluminium i Norge. Det danner seg altså et klart bilde av at den kraftintensive industrien i mange tilfeller utgjør viktige hjørnesteinsbedrifter i mindre distriktskommuner. Summerer vi eksporten på fylker finner vi at stort sett alle fylker har betydelig eksport innen kraftintensiv industri. Dette viser klart hvor viktig og diversifisert næringen er.

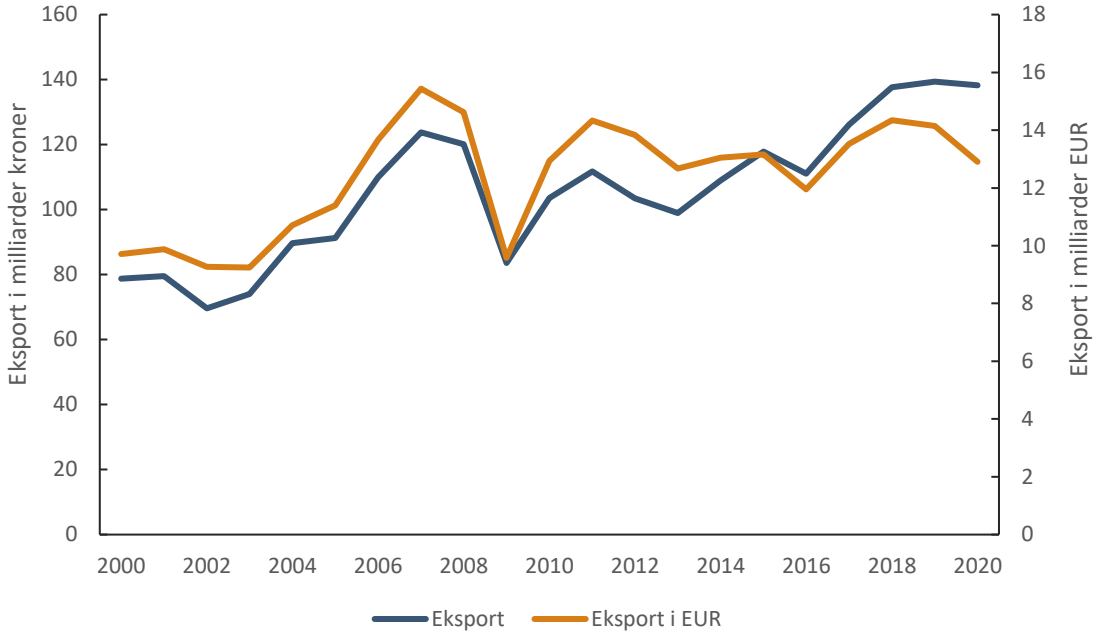
Figur 6-19: Eksport fra kraftintensiv industri i 2020, fordelt på fylker. Kilde: Menon Economics og SSB



De store fylkene er Vestland, Vestfold og Telemark, Møre og Romsdal, og Rogaland. Til sammen hadde disse fylkene eksport for 80 milliarder kroner, tilsvarende om lag 55 prosent av den samlede eksporten.

Eksporten av tradisjonelle metaller som aluminium og råjern har vokst i et moderat tempo på om lag et par prosent i året. Dette står i kontrast til de resterende av de store varekategorier som alle har vokst med over 150 prosent siden år 2000, noe som tilsvarer en annualisert vekst på over 5 prosent. Samlet har dette resultert i at eksporten av kraftintensive produkter har vokst fra NOK 80 milliarder kroner i år 2000 til NOK 138 milliarder i 2020. I Figur 6-20 viser vi eksport målt i euro og kroner.

Figur 6-20: Utvikling i eksport fra den kraftintensive industrien, i norske kroner og euro. Kilde: SSB og Menon Economics



Det første som slår en ved undersøkelse av figuren er den betydelige volatiliteten. Volatiliteten illustrerer at den norske kraftkrevende industrien er pristaker i markedet, og at de produkter som selges er konjunktursensitive. Det neste som er tydelig i figuren er at den stabilitet i eksport som ses fra 2018 til 2020 målt i kroner ikke ses når en måler eksporten i euro. Målt i euro ses en markant reduksjon i eksporten.

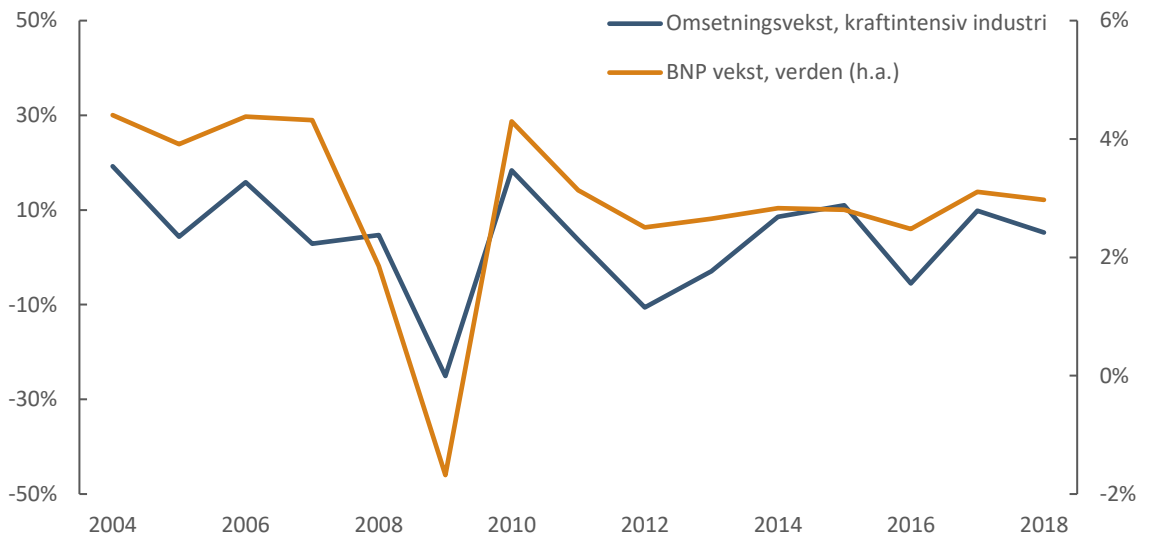
Målt i både euro og kroner ser vi imidlertid en betydelig eksportvekst i perioden som helhet. For næringen som helhet ser vi at volum har økt noe siden år 2000. Det er imidlertid prisstigning som har bidratt til størstedelen av den samlede eksportveksten. Prisstigningen har både vært drevet av den lange råvare-«*supercycle*» som dominerte prisveksten i de første 15 årene av 2000-tallet, mens siden 2014 er det især svekkelsen av kronen som har ført til høyere eksportpris målt i NOK. Dette ser vi ved at eksporten i EUR i 2020 var på samme nivå som 2014 og 2015, mens den er nesten 30 prosent høyere målt i NOK. Den store betydning av både råvarepriser og valuta er et klart tegn på hvor avhengig næringen er av utviklingen på globale markeder.

Fremtidsutsikter til den kraftintensive industrien

Den kraftintensive industriens vekst er i hovedsak drevet av to faktorer, som er tett forbundet. Den første er utviklingen i verdensøkonomien, mens den andre er prisen på råvarer, og da især de globale metallprisene.

Den kraftintensive industrien 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, noe som er vist i figuren under.

Figur 6-21: Sammenheng mellom vekst i omsetning i kraftintensiv industri og global BNP-vekst. Kilde: IMF og Menon Economics

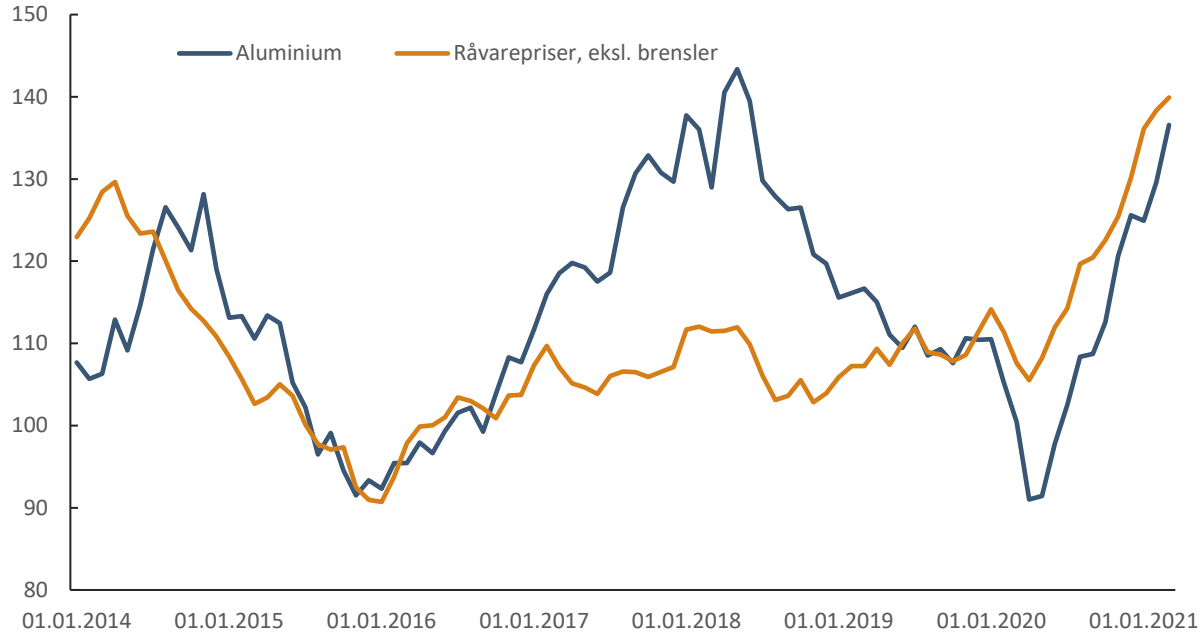


Med andre ord, når det går raskere i verdensøkonomien går det raskere i prosessindustrien. På lengre sikt er det altså grunn til at tro at næringen vil vokse i takt med den globale økonomien, og vi anslår at næringen frem mot 2035 kommer til å vokse rundt 1-3 prosent i året målt i faste priser. Det betyr 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. Viktige brikker innen denne omstillingen vil være bruk av CCS (karbonfangst) i de eksisterende produksjonsfasiliteter, samt produksjon av produkter som batterier og grønn hydrogen. Dersom næringen ikke klarer å omstille seg i takt med det grønne skiftet, vil den trolig oppleve utfordringer knyttet til økt vekst.

Den andre faktor som driver utviklingen i den kraftintensive eksporten er **prisen på råvarer**. Prisen på disse er selvsagt tett knyttet til utviklingen i verdensøkonomien spesielt gjennom etterspørsel fra industrien og bygge- og anleggssektoren. Regresjonsmodeller basert på historiske data viser at det ikke overraskende er aluminiumsprisen som har den største effekt på eksporten fra de kraftintensive næringer.

Da koronapandemien traff spådde mange økonomer en kollaps i verdenshandelen. Selv om dette vil treffe nær sagt alle næringer er eksportører av råvarer særlig utsatt for slike fall. Økonomene tok imidlertid feil, og verdenshandelen har siden økt betydelig, noe som raskt manifesterte seg i høyere priser på råvarer. I grafen under ser vi hvordan både aluminiums- og den bredere råvareprisindeksen stupte fra i februar 2020, men tok seg kraftig opp mot midten av året.

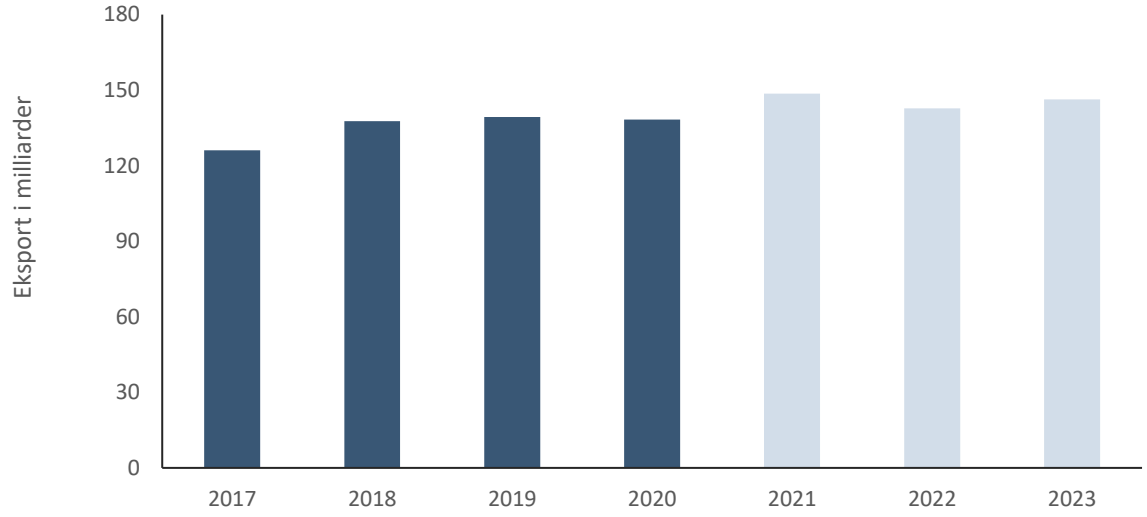
Figur 6-22: Prisindekser for henholdsvis aluminium og andre råvarer. Kilde: IMF



Siden har veksten fortsatt og råvareprisindekser har nådd sine høyeste nivåer siden 2012. Også aluminiumsprisen er på et av sine høyeste nivåer i løpet av det siste tiår. I kombinasjon med den solide veksten i verdenshandelen har dette resultert i at eksporten i årets første tre måneder var oppe med 6 prosent relativt til de samme måneder året før. Historisk går det litt tid før høyere priser manifesterer seg i høyere pris i eksportstatistikken, derfor forventer vi at veksten i denne vil fortsette gjennom året. Basert på data for inneværende år, samt underliggende trender, peker vår prognosemodell på en vekst på om lag 8 prosent i 2021. Prognosen om at økt etterspørsel og økte priser vil fortsette inn i 2021 bekreftes av deltakerne i vårt ekspertpanel. Samtidig trekker flere av dem frem at mange av de norske produsentene også vil oppleve økte inputpriser. Dette betyr at lønnsomheten i flere av de kraftintensive bedriftene trolig vil holde seg uendret eller falle litt mer på tross av økt eksport.

Basert på tidligere pristopper, samt på anslag for veksten i global BNP, legger vi til grunn at prisen vil falle litt tilbake i 2022 før veksten stabiliserer seg i 2023.

Figur 6-23: Historisk eksport og eksportanslag for kraftintensiv industri. Kilde: SSB og Menon Economics



Samlet peker prognosemodellen på at næringen vil eksportere for rekordhøye 150 milliarder kroner i 2021, før eksporten faller til 143 milliarder kroner i 2022 og 146 milliarder kroner i 2023.

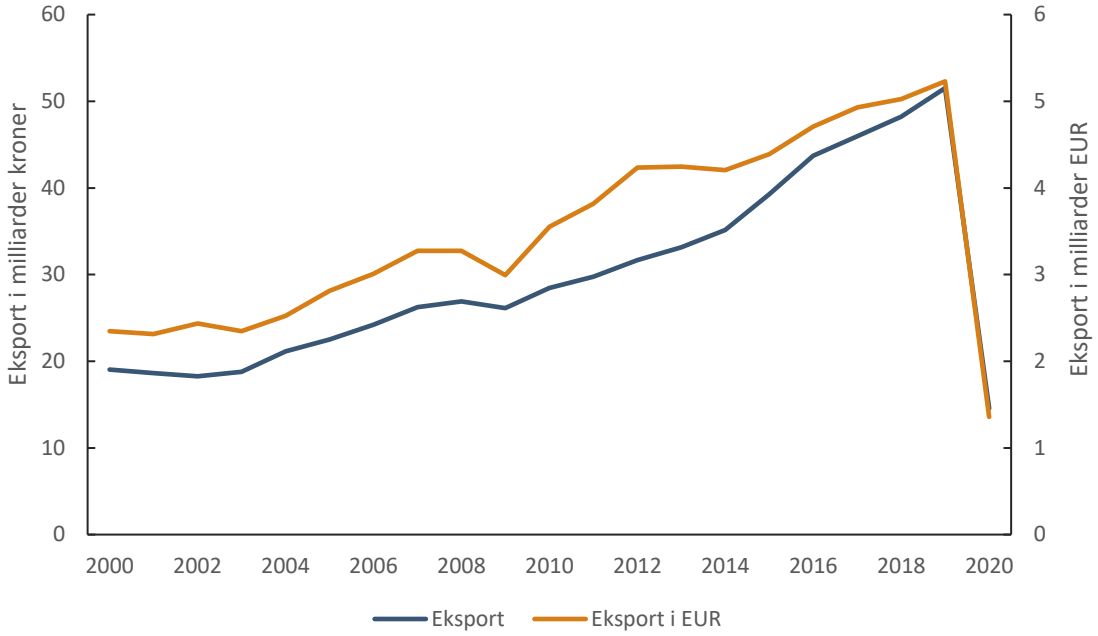
6.5 Reiselivsnæringen

Det globale reiselivsmarkedet er ufattelig stort. Ifølge UNWTO (FNs reiselivsorganisasjon) var det 1,46 milliarder internasjonale turistankomster i 2019.[86] De samlede eksportinntektene fra turisme var 1 481 milliarder USD samme år, og utgjør 21,5 prosent av all tjenesteeksport i OECD-landene. UNWTOs langsiktige vekstprognoser tilsier at antall turistankomster vil vokse med om lag 3 prosent per år til 2030, noe som tilsier en markedsvekst på 3-5 prosent.[87] Norges andel av den globale utenlandsturismen er liten, om lag 0,5 prosent av det globale markedet og 1 prosent av det europeiske. Den norske eksporten er betydelig lavere enn den svenske, noe lavere enn den danske og vesentlig høyere enn den finske. Justert for folketallet har Island suverent den høyeste reiselivseksporten av de nordiske landene. Den norske markedsandelen har ligget relativt stabilt i flere tiår.[88]

Norsk reiseliv har imidlertid vært i sterk vekst de siste årene. Særlig har veksten i utenlandske feriereisende til Norge vært høy, noe som har ført til økte eksportinntekter. Ifølge SSB vokste eksportinntektene med 46 prosent fra 2014 til 2019, en økning på 8 prosent årlig vekst.

[86] *UNWTO International Tourism Highlights. 2020 Edition.*
[87] *UNWTO Tourism Towards 2030: Actual trend and forecast 1950-2030.*
[88] *Valutakurssvingninger er den viktigste kilden til endringer i Norges markedsandel i UNWTOs statistikk.*

Figur 6-24: Eksport fra reiselivsnæringen. Kilde: SSB og Menon Economics



Norges internasjonale posisjon har også blitt styrket i senere år, og norske reiselivsdestinasjoner har fått mye internasjonal oppmerksomhet. Markedstrendene før koronakrisen og utviklingen i det norske opplevelses-tilbudet tilsier at eksportpotensialet er høyt for opplevelsesbasert reiseliv. Koronakrisen har imidlertid ført til usikkerhet om utenlandsturismen på kort og mellomlang sikt. Tre fjerdedeler av utenlandsmarkedet forsvant i 2020 og førte til et dramatisk fall i reiselivseksporten, som vist i figuren over. Det er fremdeles usikkerhet knyttet til hvor lenge reiserestriksjonene vil vare, men det er grunn til å tro at eksportmarkedet vil forbli svakt også i andre halvår i 2021.

I tiden etter finanskrisen gikk de fleste europeiske land inn i en periode med lav eller ingen økonomisk vekst og høy arbeidsledighet. Norge brøt, som følge av høy vekst i olje- og gassnæringen, med mønsteret i resten av Europa. Vi ble i enda større grad enn tidligere et økonomisk annerledesland. Den økonomiske veksten var høy, arbeidsledigheten lav, lønnsøkningene var romslige, og den norske krona var sterk. Dette hadde store konsekvenser for reiselivsnæringen, som opplevde høy vekst i yrkesbasert reiseliv, både fra nasjonale og utenlandske kunder, ikke minst knyttet til olje- og gassnæringen. Lønnsveksten førte også til at lokal-befolkningens forbruk av servering og opplevelser økte kraftig, særlig i storbyene. Reiselivet i byene hadde derfor gode tider. Samtidig førte sterk krone og økonomisk krise i Europa til at norsk reiseliv slet tungt i utenlands-markedene. Konsekvensene av dette var inntektssvikt i det eksportrettede reiselivet, særlig i distriktene, med påfølgende nedleggelser og investeringstørke. Problemene ble forsterket av at nordmenn i økende grad reiste med lavprisfly til europeiske byer og baderesorter i andre deler av verden.

Utviklingen snudde i 2014. Da oljeprisen begynte å falle i 2014, ble den norske krona svekket, noe som førte til en styrking av det eksportrettede reiselivets kostnadsmessige konkurranseevne. Oljeprisfallet førte til at oljeselskapene kuttet kraftig i sine investeringer, noe som førte til krise i leverandørnæringen til olje- og gasselskapene. Flere titalls tusen personer mistet jobbene, særlig på Vestlandet, og lønnsveksten i næringslivet ble kraftig redusert. Konsekvensene for reiselivsnæringen var store: Det yrkesbaserte reiselivet, spesielt i byer som Stavanger og Bergen, stupte, mens utenlandske turister begynte å strømme til Norge igjen. Veksten i utenlandsmarkedene var særlig sterk på destinasjoner som satset på naturbaserte aktiviteter og opplevelser, ikke minst i distriktene.

Den kraftige veksten i utenlandsturismen førte samtidig til nye utfordringer. Kundene kom i hovedsak i sommermånedene, og veldig mange ønsket å besøke de samme destinasjonene. En økende andel kom i tillegg på store cruiseskip dypt inn i fjordene, noe som førte til store opphopninger av turister på små steder. Dette skapte press på stedenes og naturens tåleevne, og destinasjonene hadde bare i begrenset grad tilrettelagt for turistveksten. Bærekraftutfordringene førte til betydelig negativ medieoppmerksomhet, og det vokste frem en økende bevissthet om at besøksforvaltning på lokalsamfunnets og naturens premisser er nødvendig for at veksten i reiselivet skal være bærekraftig. Til tross for den høye veksten i utenlandsk turisme til Norge etter 2014, er Norges internasjonale markedsandel beskjeden. Ifølge WTO har norsk reiseliv 1 prosent av det europeiske markedet, og dermed 0,4 prosent av verdensmarkedet. Likevel er det grunn til å tro at norsk reiseliv har potensial til å øke markedsandelene i årene som kommer. Det skyldes at ressursgrunnlaget i Norge blir stadig mer verdsatt av turister fra de store reiselivsmarkedene og at kvalitetsnivået i den norske næringen har styrket seg kraftig de siste årene. Parisavtalen i 2015 og den økende bevisstheten om CO2-utslipp fra reiselivet førte også til at mange, både innenfor næringen og i samfunnet for øvrig, begynte å stille spørsmålstegn ved reiselivsnæringens satsing på fjernmarkeder som USA, Kina og andre asiatiske land.

De siste 10 årene har kvalitetsnivået på det kommersielle reiselivstilbudet i Norge økt kraftig. Eksemplene er mange:

- **Aktiviteter**: Norske fjelldestinasjoner har investert kraftig i skianlegg, sykkelparker, klatreparker og gondoler og gjennom dette blitt attraktive helårsdestinasjoner. Spel, festivaler og andre utendørsarrangementer er etablert over hele landet, gjerne med betydelig internasjonal oppmerksomhet.
- **Mat og drikke**: Det har vært en kraftig vekst i antall restauranter over hele landet, både i form av enkle spisesteder og mer «upscale» restauranter. Norge har vunnet en rekke internasjonale kokkepriser, og stadig flere norske restauranter har fått Michelin-stjerner. Undervannsrestauranten *Under* på Sørlandet har allerede rukket å bli et reiselivsikon og samtidig fått Michelin-stjerne for sitt kjøkken. Norskprodusert mat og drikke oppfattes i økende grad som et kvalitetsstempel, og norske mat- og drikkeprodusenter har vunnet en rekke internasjonale priser, for eksempel for ost, fisk og akevitt.
- **Hoteller og overnattingskonsepter**: Det er investert store summer i nye hoteller og i renovering og oppgradering av gamle tradisjonshoteller som Hotel Britannia i Trondheim og Hotel Norge i Bergen. Gamle trehoteller i distriktene, som Fjærland i Sogn, Union Øye på Sunnmøre og Dalen i Telemark er restaurert. I tillegg er det utviklet en rekke nye overnattingskonsepter, som Stokkøya Sjøsenter i Trøndelag og Juvet Landskapshotell i Romsdalen.

Med et stigende kvalitetsnivå og internasjonalt omdømme for autentiske og unike naturopplevelser, bør det være mulig for norsk reiseliv å rette seg inn mot markedssegmenter med høy betalingsvilje. En analyse av forbruket til utenlandske gjester i Norge viser at gjester med døgnforbruk på mer enn 4 000 kroner har økt fra ca. 5 til mer enn 10 prosent av utenlandske gjestedøgn i Norge de siste årene.[89]

Utfordringer og barrierer som må løses

Norsk reiseliv har produkter og kapabiliteter som blir stadig mer relevant mot 2030 og 2050, men det er også noen klare barrierer mot vekst. Vi vil særlig trekke fram følgende fem konkurranseulemper og barrierer:

Avstand fra markedene: Den viktigste konkurranseulempen er at Norge ligger langt fra de store markedene. Dette har alltid vært en ulempe, men utfordringen forsterkes av behovet for et grønt skifte. Mens Kina og andre

[89] *Data fra Innovasjon Norges årlige forbruksundersøkelse blant norske og utenlandske gjester på norske reiselivssteder.*

asiatiske land ble betraktet som lovende vekstmarkeder for få år siden, er det bred enighet om at veksten i årene som kommer må vris fra fjern- til nærmarkeder for å redusere CO2-utslippene fra reiselivsaktiviteten.

Kostnadsmessig konkurranseevne: Reiseliv er en arbeidsintensiv næring med lavt utdanningsnivå blant de ansatte. Dette er en utfordring for næringens kostnadsmessige konkurranseevne, hvor reiselivet i Norge står overfor en dobbel utfordring: På den ene side er lønnsnivået i norsk reiseliv svært *høyt* sammenlignet med konkurrentland som Sverige, Finland og Skottland. På den annen side er lønnsnivået i norsk reiseliv svært *lavt* sammenlignet med andre tjenestenæringer i Norge. Løsningen på dilemmaet må være å tilrettelegge for kontinuerlig kompetanseutvikling for de ansatte og å sikte seg inn mot kundesegmenter med høy betalingsvilje.

Skjev sesongstruktur: Selv om det finnes reiselivsbedrifter i nær sagt alle norske kommuner, og selv om de aller fleste bedrifter har helårsaktivitet, skapes hovedtyngden av reiselivseksporten i løpet av sommermånedene. Dette gjelder særlig på Vestlandet og i Lofoten/Vesterålen. Den skjeve sesongstrukturen gjør det krevende å investere i de ansattes kompetanse, fordi en stor andel av personalet er sesongansatte. Den skjeve sesongstrukturen skaper også lønnsomhetsutfordringer fordi inntektene fra sesongen skal dekke kapitalkostnader og andre faste kostnader gjennom hele året. I tillegg svekkes små destinasjoners befolkningsgrunnlag og bostedsattraktivitet, både fordi en del bedrifter stenger ned ved sesongens slutt og fordi sesongansatte forlater destinasjonen. Sesongutvidelse er derfor en forutsetning for å utvikle en vekstkraftig reiselivsnæring i internasjonale markeder. Tromsø har lykkes med dette, ved å utvikle Nordlys-turisme i vintermånedene.

Bærekraftig besøksforvaltning: Med den høye veksten i utenlandsmarkeder i sommermånedene har utfordringer knyttet til overturisme, manglende kapasitet på renovasjon og toaletter, samt sikkerhetsberedskap, blitt større og mer synlige. Utfordringene forsterkes av at en høy andel av cruisegjester, bussturister og individuelle reisende er konsentrert om et lite antall destinasjoner. Geiranger, Flåm og Lofoten er typiske eksempler på destinasjoner med denne typen bærekraftutfordringer. Dette er ikke bare en belastning for lokalbefolkningen på destinasjonene, men kan også skade Norges renommé i relevante markeder. En bærekraftig besøksforvaltning, som også innebærer å løse fellesgodeutfordringer på destinasjonene, er derfor nødvendig for at eksportpotensialet skal bli realisert.

Digitale bookingplattformer: En stor og økende andel av kundenes bestillinger går gjennom internasjonale bookingplattformer som Hotels.com og Booking.com. Dette gjelder særlig hotellovernattinger, men også i økende grad andre deler av reiselivsproduktet. På den ene side innebærer disse plattformene at norske reiselivsprodukter blir tilgjengelige for kunder fra hele verden, men samtidig representerer de en barriere for videre vekst i eksportmarkedene – dels fordi en stor del av resultatmarginen kapres av plattformselskapene, noe som svekker norske bedrifters lønnsomhet og investeringsevne, og dels fordi «kundeeierskapet» ligger i bookingplattformene.

Fremtidsutsikter for næringen

Til tross for høy og stabil vekst i internasjonal turisme over flere tiår er vekstutsiktene mot 2030 mer usikre. Klimautfordringene og det grønne skiftet er den viktigste årsaken. 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 flytrafikken vil avta i årene som kommer, både som følge av CO2-avgifter og av politiske reguleringer. Det siste er blitt ekstremt aktuelt med koronapandemien, hvor store deler av den internasjonale flytrafikken ble stengt ned under utbruddet. 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 håndtere smittefare mellom land. Samtidig investeres det enorme summer i medisinsk forskning, blant annet på vaksiner og behandling mot

mikrober, noe som kan redusere faren for nye pandemier. Det drives også systematisk forskning på elektrisitet (batterier), hydrogen og ammoniakk som drivstoff til fly for å redusere utslippene.

For den nærmeste fremtiden ser vi for oss at turismeeksporten også i 2021 vil være mye lavere enn den har vært i mange år, før den tar seg sakte opp mot tidligere nivåer i 2024. Den samlede reiselivseksporten var ifølge SSB på 51,5 milliarder kroner i 2019. Eksportinntektene falt dramatisk i 2020 som følge av innreiseforbudet til Norge og andre smittevernsrestriksjoner. UNWTOs eksportpanel tror ikke det globale turistmarkedet vil være tilbake til 2019-nivå før i 2023 eller 2024.[90] Vår vurdering er likevel at tilstrømmingen av utenlandsturister til Norge vil ta seg kraftig opp i 2022, og at eksportinntektene kan passere 2019-nivå allerede i 2022. På lengre sikt legger vi til grunn at reiselivseksporten vil nærme seg trendveksten fra før koronakrisen, men det kan også tenkes at koronakrisen fører til en varig endring i folks reisevaner i form av at en større andel av befolkningen i de relevante markedene vil feriere i hjemlandet. En slik endring vil i så fall svekke eksportinntektene for norsk reiseliv, men samtidig øke inntektene fra det norske markedet slik vi har sett under koronakrisen. Vi tror imidlertid at en slik dreining mot ferier i hjemmemarkedet vil bli mer enn oppveid av en økende interesse for Norgesferie blant internasjonale kundesegmenter med relativt høy betalingsvilje.

Mot 2030 forventer vi en årlig vekst på 3-4 prosent for norsk reiselivseksport, noe som vil føre til årlige eksportinntekter på 65-71 milliarder kroner i 2030[91]. Det bør ikke være urealistisk, men forutsetningen er at veksten spres på flere destinasjoner i sommermånedene og at den spres jevnere ut over året for å redusere bærekraftutfordringene på de mest besøkte destinasjonene. Det forutsetter også at reiselivsnæringen lykkes med å utdanne, tiltrekke og beholde kompetansen som kreves for å levere reiselivstjenester med en kvalitet og et servicenivå som eksportmarkedet forventer. Det er grunn til å tro at kundene vil være mer erfarne og stille høyere krav til kvalitet og service i 2030 enn de gjør i dag.

6.6 Andre næringer

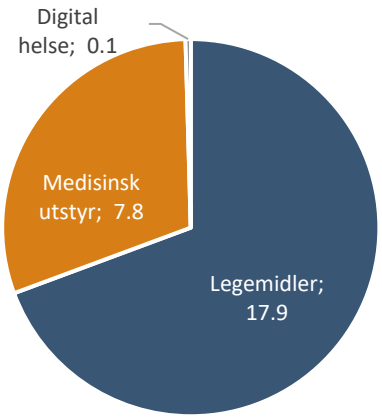
I tillegg til de næringer vi har beskrevet ovenfor har Norge betydelig eksport innenfor flere andre områder. Fire av disse er «Ferdigvarer», «Helse og life science», «Forretningstjenester» og «IKT-sektoren». Vi gjennomgår kort de viktigste karakteristika ved eksporten for disse fire sektorene under.

Helse og life science

I en nylig publisert rapport om norsk helseindustris produksjons- og eksportpotensial anslår Menon at næringen, definert bredt, hadde inntekter fra utenlandsmarkedene på nesten 26 milliarder kroner i 2020.[92] Helseindustrien deles her inn i tre ulike bransjer – legemidler, medisinsk utstyr og digital helse. Kartleggingen finner at legemiddel-produsentene står for majoriteten av helseindustriens eksport, med en andel på nesten 70 prosent. Eksporten av medisinsk utstyr er anslått til 7,8 mrd. kroner, som representerer om lag 30 prosent, mens aktørene innen digital helse er anslått å eksportere for ca. 115 millioner kroner, som tilsvarer en andel på kun 0,4 prosent.

[90] *2020: Worst Year in Tourism History with 1 Billion Fewer International Arrivals (unwto.org)*
[91] *Gitt SSBs beregning av utenlandske turistinntekter i 2019 – 59 milliarder kroner.*
[92] *Menon Economics (2021). Strategier for økt produksjon og eksport av norsk helseindustri. Menon-publikasjon nr. 45/2021.*

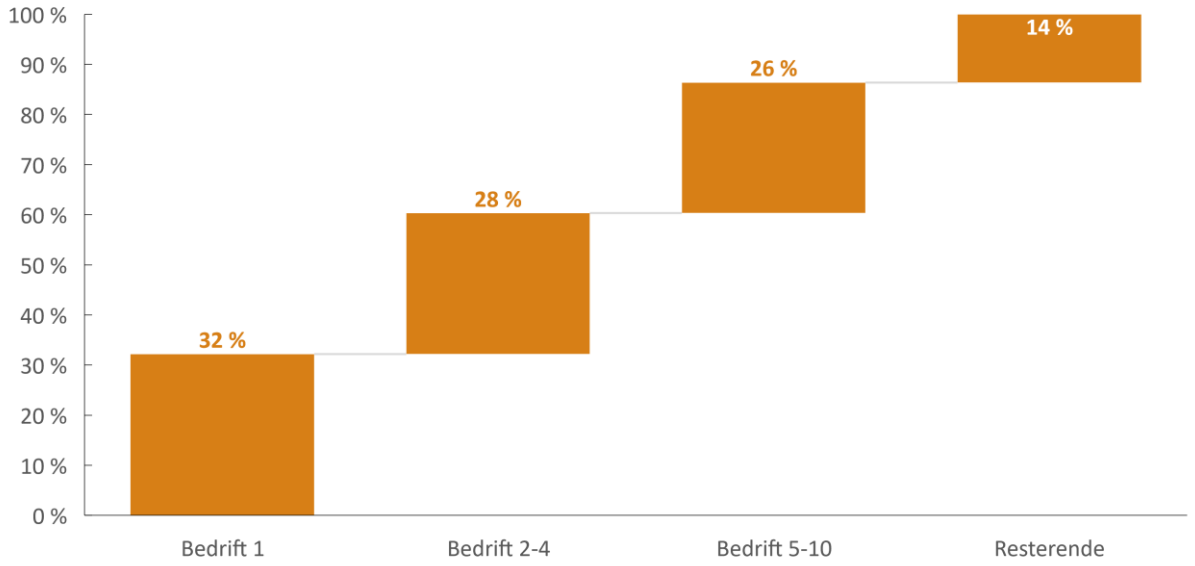
Figur 6-25: Helse og life science eksport i milliarder kroner fordelt på kategorier. Kilde: Menon Economics



I denne rapporten har vi oppgitt eksporten av helse og life science produkter til 16 milliarder kroner. Dette er trolig et lavt anslag som kommer av at det ikke lar seg gjøre å isolere den fulle bredden av varetyper som produseres av helseindustrien og dermed tallfeste eksporten basert på denne statistikken. Varetypen som best dekker helseindustrien i SSBs statistikk, er eksporten av legemidler og farmasøytiske produkter. I 2020 beløp eksporten av denne typen produkter seg til i underkant av 7,3 milliarder kroner. Dette tilsvarer i overkant av 40 prosent av vårt anslag for eksporten fra norske legemiddelbedrifter i 2020. Dataserien fra SSB er like fullt en god indikator for hvordan eksporten fra norske legemiddelprodusenter har *utviklet* seg de siste årene. Vi finner at eksporten av legemidler og farmasøytiske produkter har steget med over 60 prosent den siste tiårsperioden. Til sammenligning vokste verdien av den samlede fastlandseksporten i samme periode med i underkant av 40 prosent.

Et interessant karakteristikum av den norske helseindustriens eksport er at den er svært konsentrert. Et lite antall bedrifter representerer en svært høy andel av helseindustriens samlede eksport. Dette er illustrert i figuren under, hvor det fremkommer at eksportvolumet til den største enkelteksportøren i norsk helseindustri alene sto for nesten én tredel av all eksporten til industrien i 2019. De fire største eksportbedriftene, hvorav to er kategorisert som legemiddelprodusenter og to innen medisinsk utstyr, står samlet sett for over 60 prosent av all eksporten fra helseindustrien i 2020.

Figur 6-26: Eksporten fordelt på størrelsen av bedriftene. Kilde: Menon Economics



Det globale helsemarkedet er gigantisk. Markedsstørrelsen av den del av markedet som står for størstedelen av den norske eksporten, nemlig farmasøytiske produkter, var i 2021 på 10 800 milliarder kroner, eller tre ganger Norges BNP.[93] Markedet forventes å vokse mellom 8 og 20 prosent det neste tiåret, og helse og life science er dermed et av de norske eksportmarkeder med størst muligheter for vekst. Ser man mot våre naboland får vi et bilde av mulighetene i markedet. I 2020 eksporterte både Sverige og Danmark ledemidler for over 100 milliarder kroner.

Forretningstjenester

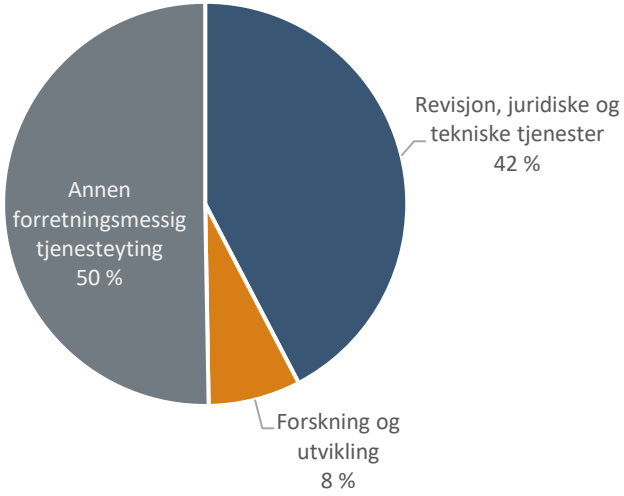
Arbeidsstyrken i Norge er en av de høyest utdannede i hele verden. Det er derfor naturlig at bedrifter hvis hovedprodukt er kompetanse eksporterer betydelige summer til utlandet. I denne rapporten kaller vi denne næringen for «Forretningstjenester». Denne inneholder sub-kategoriene «*Revisjon, juridiske og tekniske tjenester*», «*Forskning og utvikling*» og «*Annen forretningsmessig tjenesteyting*».[94]

Den samlede eksporten av forretningstjenester i 2020 på 54 milliarder kroner fordelte seg på disse kategoriene som illustrert i figuren under:

[93] https://www.globenewswire.com/en/news-release/2021/03/31/2202135/28124/en/Global-Pharmaceuticals-Market-Report-2021-Market-is-Expected-to-Grow-from-1228-45-Billion-in-2020-to-1250-24-Billion-in-2021-Long-term-Forecast-to-2025-2030.html

[94] *Det er verdt å bemerke at vi her ikke inkluderer finanstjenester. Brorparten av tjenesteeksporten av finans- og forsikringstjenester fra Norge er knyttet til trading av finansielle instrumenter og utgjør derfor ikke – i tradisjonell forstand – eksport.*

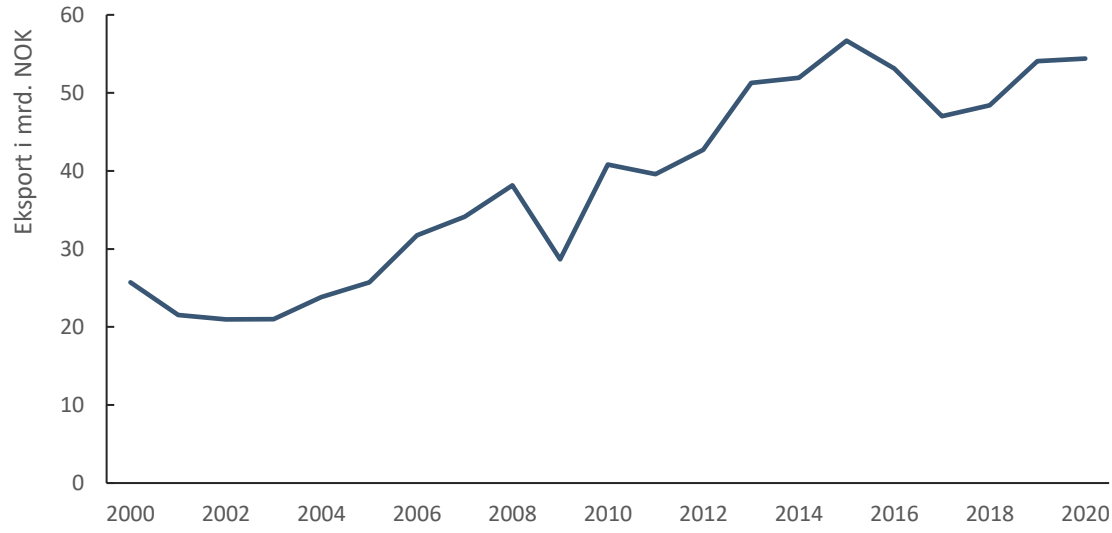
Figur 6-27: Fordeling av eksporten av forretningstjenester i 2020. Kilde: SSB og Menon Economics



Norge har en av de mest kompetente arbeidsstyrkene i verden, samt et godt internasjonalt rykte. Dette har bidratt til høy eksport av forretningstjenester. Grunnet bedriftenes store behov for høyt utdannet arbeidskraft er store deler av næringens aktivitet knyttet til store byer. I 2019 fant over 40 prosent av den samlede omsetningen sted i Oslo alene. Medtas Bærum, Bergen, Stavanger og Trondheim dekker disse byene 70 prosent av omsetning.

Alle delene av bransjen har vokst betydelig siden 2000, noe som har resultert i en vekst på over 110 prosent siden år 2000.

Figur 6-28: Historisk eksport av forretningstjenester. Kilde: SSB og Menon Economics



At næringen er dominert av bedrifter som er knyttet til maritim- og petroleumsnæringene ses ved at eksporten i høy grad følger oljeprisen og globale sykluser med fall i finanskrisen og igjen i 2015. Veksten siden år 2000 har især vært drevet av kategorien *Revisjon, juridiske og tekniske tjenester*. Det er ikke mulig å dekomponere eksporten ytterligere, men basert på regnskapsdata fra norske bedrifter fremkommer det et bilde av at dette er

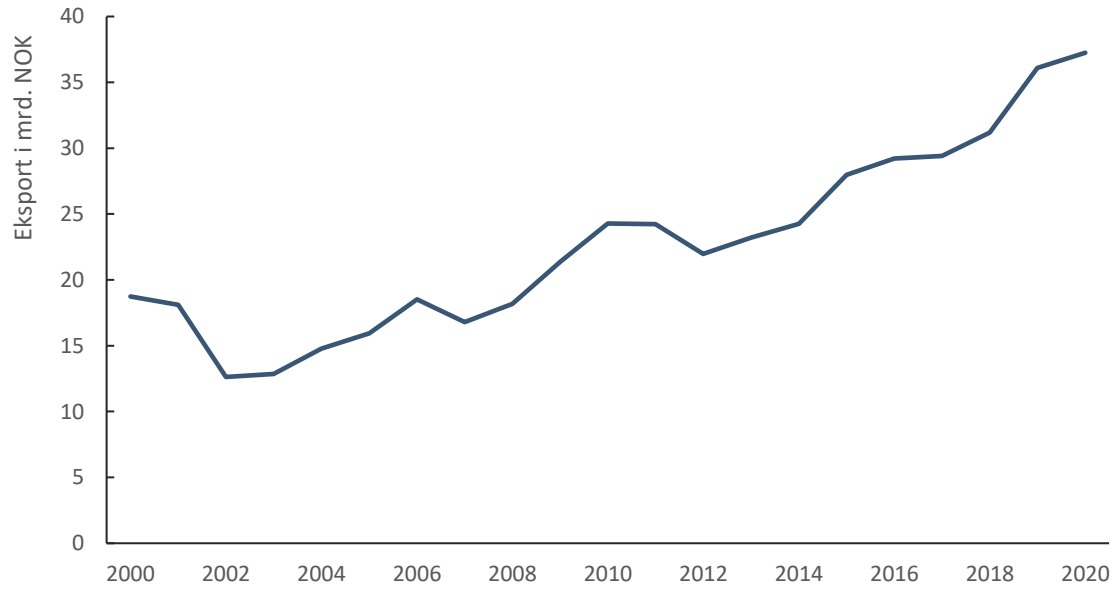
drevet av tekniske forretningsytelser. Dette gjelder eksempelvis bedrifter som driver med geoseismiske tjenester og andre lignende tjenester.

De fortrinn Norge har innen tjenester knyttet til især maritim næring og petroleumsnæringen, plasserer denne næringen sterkt for videre vekst. Selv om offshore-aktiviteten trolig vil falle på sikt, peker flere analyser på at den norske kompetanse er nyttig i flere nye «grønne næringer».[95] At næringens nye kunder, i høyere grad enn kunder innen offshore, vil være utenlandske er en positiv driver for eksportvekst.

IKT

IKT står for «*Informasjons- og kommunikasjonsteknologi*» og er i denne rapporten definert relativt bredt. Kategorien inneholder således både tjenester og utstyr knyttet til IT, telefoni og annen kommunikasjon. I 2020 var eksport for sektoren på 37 milliarder kroner. Dette er en vekst på 3 prosent siden 2019.

Figur 6-29: Historisk eksport av IKT-varer og tjenester. Kilde: SSB og Menon Economics



Som det ses av figuren har sektoren opplevd sterk vekst siden 2002. I denne perioden har den samlede eksporten vokst med nesten 200 prosent, og er dermed en av de raskest voksende eksportsektorer.

Rundt 10 milliarder kroner av den samlede eksporten fra IKT-sektoren i 2020 kom fra varer. Dette tallet er stort sett uendret fra 2000, og hele veksten over perioden har altså kommet fra tjenester. Disse utgjorde eksport på 27 milliarder kroner i 2020. Tjenesteeksporten i IKT-sektoren kommer i hovedsak fra informasjonstjenester som hadde en eksportverdi på 18 milliarder kroner i 2020.

De fleste eksportnæringer har også betydelig utenlandsomsetning, altså omsetning fra datterselskap i utlandet. IKT-næringen utmerker seg imidlertid ved å ha eksepsjonell høy utenlandsomsetning relativt til den samlede omsetning i næringen. Denne består i hovedsak av Telenor ASA omsetning i blant annet Asia. Menon (2018)[96] har tidligere kartlagt omsetningen fra datterselskaper i utlandet til 137 milliarder kroner i 2017.

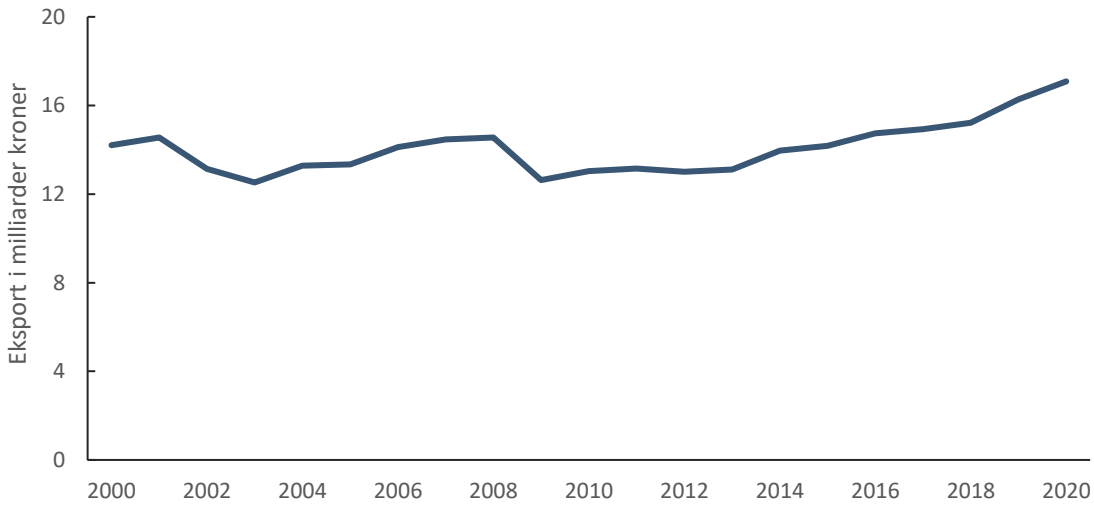
[95] *Se kapitlet om «Grønn eksport»*
[96] *Menon Economics (2018). Verdiskaping og internasjonalisering i IKT-næringen. Menon-publikasjon nr 108/2018.*

Ferdigvarer

Ferdigvareeksporten er en av Norges mest diversifiserte næringer. Selv om eksporten i 2020 var på over 17 milliarder kroner, var det bare to varekategorier som utgjorde mer enn 1 milliard kroner i eksport. Dette var møbeleksport og eksport av rengjøringsmidler, som hadde eksport på henholdsvis 3,2 og 1,3 milliarder kroner i 2020. Møbelprodusenter er især konsentrert i Møre og Romsdal, blant annet under designklyngen Norwegian Rooms.

Etter 10 år med liten eller ingen vekst, har ferdigvareeksporten vokst med over 35 prosent siden 2009. Denne vekst har især vært høy i perioden fra 2018 til 2020 der eksporten økte fra 15,2 til 17 milliarder kroner. Næringen har klart seg godt gjennom koronakrisen, som flere andre av de vareproduserende næringer. Utviklingen i eksporten er vist i figuren under.

Figur 6-30: Eksport av ferdigvarer. Kilde: SSB og Menon Economics



Volumet av de fleste av varekategoriene som inngår i gruppen har gått ned siden 2009, noe som indikerer at store deler av veksten siden 2009 har vært drevet av at norske produsenter klarer å ta høyere priser for sine varer. Det er imidlertid indikasjoner på at denne prisstigning også har slått inn hos norske produsenter, siden lønnsomheten i perioden ikke har gått opp, men holdt seg stabil med en driftsmargin på om lag 8-10 prosent.

Et viktig element ved ferdigvareindustrien er at den er mindre utsatt for langvarige effekter av nedgangskonjunkturer, ettersom disse markedene er mindre prisvolatile.[97] Dette er positivt for et land som Norge 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 Norge, noe som innebærer at denne delen av ferdigvareindustrien vil påvirkes av utviklingen innen maritim næring.

[97] *Menon Economics (2020). Covid-19-situasjonens konsekvenser for industribedrifter, varehandelen og reiselivsnæringen.*

Referanseliste

Deloitte og Kraka (2021). EU-samarbejdet – en god deal for Danmark?

DNV GL (2021). *Turmoil and transformation. The outlook for the oil and gas industry in 2021*.

DNV GL (2020). *Energy Transition Outlook 2020*.

Felbermayr, G., Gröschl, J. & Steininger, M. (2018). *Quantifying Brexit: From Ex Post to Ex Ante Using Structural Gravity.* Cesifo Working Papers. Hentet fra: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp7357_0.pdf

Finansdepartementet (2021). *Perspektivmeldingen 2021 (Meld. St. 14 (2020-2021)).* Oslo: Departement.

GWEC (2020). *Global Offshore Wind Report 2020.* Brussel: Global Wind Energy Council (GWEC).

IEA (2021). *Net zero by 2050. A roadmap for the global energy sector*. Paris: International Energy Agency (IEA).

IEA (2019). *Offshore Wind Outlook 2019*. Paris: International Energy Agency (IEA).

Mayer, T., Vicard, V. & Zignano, S. (2018). *The Cost of Non-Europe.* CEPII Working Paper. Hentet fra: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2018/wp2018-06.pdf

Menon Economics (2021). *Strategier for økt produksjon og eksport av norsk helseindustri*. Menon-publikasjon nr. 45/2021

Menon Economics (2021). *Ringvirkninger av olje- og gassnæringens aktivitet i 2019*. Menon-publikasjon nr. 22/2021

Menon Economics (2021). *Maritim verdiskapingsrapport 2021*. Menon-publikasjon nr. 18/2021

Menon Economics (2021). *Strategier for grønn maritim eksport*. Menon-rapport nr. 14/2021

Menon Economics (2020). *Omstillingsbehov i Møre og Romsdals eksportnæringer*. Menon-publikasjon nr. 148/2020.

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

Menon Economics (2020). *Leverandørnæringen til prosessindustrien.* Menon-publikasjon nr. 141/2020

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

Menon Economics (2020). *Kan Norge tette eksportgapet? En sammenligning av ambisjon, ressursbruk og resultat innen eksportfremme mellom Norge, Sverige og Danmark.* Menon-publikasjon nr. 85/2020.

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

Menon Economics (2020). *Ringvirkninger av nye kraftintensive industrier i Nordland*. Menon-publikasjon nr. 37/2020.

Menon Economics (2019). *Ringvirkningsanalyse av reiselivet i Tromsø*. Menon-publikasjon nr 127/2019.

Menon Economics (2018). *Verdiskaping og internasjonalisering i IKT-næringen*. Menon-publikasjon nr 108/2018.

Multiconsult (2020). *Kartlegging av den norske fornybarnæringen i 2019*.

NHO (2020). *Grønne elektriske verdikjeder.* Hentet fra: https://www.nho.no/siteassets/veikart/rapporter/gronne-elektriske-verdikjeder_final.pdf

Norges Bank (2021). *Regionalt nettverk 2/2021*.

OECD & FAO (2020). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2020-2029.* Hentet fra https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/oecd-fao-agricultural-outlook-2020-2029_1112c23b-en

OECD (2020). OECD *Tourism Trends and Policies 2020.*

Rystad Energy (2020). *Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper.* Hentet fra: https://www.regjeringen.no/contentassets/3d3cff6e333b40348d2f45f98f291b0c/20201030-rystad-energy_internasjonal-omsetning-fra-norske-oljeserviceselskaper_offentlig-rapport-2020.pdf

Veld, J. (2019). *Quantifying the Economic Effects of the Single Market in a Structural Macromodel.* European Economy Discussion Paper 094. Hentet fra: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/economy-finance/dp094_en.pdf

World Tourism Organization (2021). *International Tourism Highlights, 2020 Edition.* UNWTO, Madrid.

World Tourism Organization. *Tourism Towards 2030: Actual trend and forecast 1950-2030.* UNWTO, Madrid.

Vedlegg 1: Metodologi

I dette vedlegget går vi gjennom hvordan vi har kategorisert eksporten i sektorer, og dernest hvordan vi fordeler eksporten på kommuner.

I dette vedlegget går vi gjennom hvordan vi har kategorisert eksporten i sektorer, og dernest hvordan vi fordeler eksporten på kommuner.

Eksportkategorisering

I denne rapporten har vi brukt SSBs data fra to hovedkilder. Den første er utenriksstatistikken og den andre er utenriksregnskapet. Grunnen til at vi bruker to ulike kilder til utregning av kategorisering av eksporten er fordi det ikke eksisterer tjeneseksport i utenriksstatistikken lenger tilbake i tid enn 2015.

De to kildene inneholder begge tall på eksport av henholdsvis varer og tjenester, men er ikke helt sammenlignbare. Utenriksstatistikken ser utelukkende på varer som produseres i Norge og selges til kunder i andre land, samt tjenester som leveres på tvers av landegrenser. Utenriksregnskapet viser i stedet utviklingen i Norges økonomiske posisjon mot utlandet. Ifølge SSB består utenriksregnskapet «av et drifts-, kapital- og finansregnskap. Driftsregnskapet viser eksport og import av varer og tjenester, avkastning på arbeid og kapital, og andre overføringer til og fra Norge. Kapitalregnskapet viser overføringer av kapital og immateriell kapital, som patenter. Finansregnskapet viser Norges beholdninger, transaksjoner og andre endringer i fordringer og gjeld overfor utlandet»[98].

For varestatistikken bruker vi 3-sifrede SITC-koder for å kategorisere eksporten. I tabellen under viser vi hvordan vi har kategorisert de rundt 260 varekoder. Navnene til de ulike varekoder finnes i SSB tabell 08819.

Sektor	Varekategori	Sektor	Varekategori	Sektor	Varekategori	Sektor	Varekategori	Sektor	Varekategori	Sektor	Varekategori
Landbruk og næringsmidler	001	Kraftintensiv industri	247	Kraftintensiv industri	523	Kraftintensiv industri	663	Maritim/offshore	742	Ferdigvare	882
Landbruk og næringsmidler	011	Kraftintensiv industri	248	Kraftintensiv industri	524	Ferdigvare	664	Maritim/offshore	743	Ferdigvare	883
Landbruk og næringsmidler	012	Kraftintensiv industri	251	Kraftintensiv industri	525	Ferdigvare	665	Maritim/offshore	744	Ferdigvare	884
Landbruk og næringsmidler	016	Annen industri	261	Annen industri	531	Ferdigvare	666	Maritim/offshore	745	Ferdigvare	885
Landbruk og næringsmidler	017	Annen industri	263	Annen industri	532	Ferdigvare	667	Annen industri	746	Annen industri	891
Landbruk og næringsmidler	022	Annen industri	264	Kraftintensiv industri	533	Kraftintensiv industri	671	Maritim/-offshore	747	Annen industri	892
Landbruk og næringsmidler	023	Annen industri	265	Helse og life science	541	Kraftintensiv industri	672	Annen industri	748	Ferdigvare	893
Landbruk og næringsmidler	024	Annen industri	266	Helse og life science	542	Kraftintensiv industri	673	Maritim/-offshore	749	Ferdigvare	894
Landbruk og næringsmidler	025	Annen industri	267	Annen industri	551	Kraftintensiv industri	674	Ferdigvare	751	Ferdigvare	895
Sjømat	034	Ferdig-vare	268	Annen industri	553	Kraftintensiv industri	675	IKT	752	Annen industri	896
Sjømat	035	Ferdig-vare	269	Ferdig-vare	554	Kraftintensiv industri	676	IKT	759	Ferdigvare	897
Sjømat	036	Kraft-intensiv industri	272	Kraftintensiv industri	562	Kraftintensiv industri	677	IKT	761	Ferdigvare	898

[98] *https://www.ssb.no/utenriksokonomi/utenriksregnskap/statistikk/utenriksregnskap*

Sjømat	037	Kraft-intensiv industri	273	Kraftintensiv industri	571	Kraftintensiv industri	678	IKT	762	Ferdigvare	899
Landbruk og næringsmidler	041	Annen industri	274	Kraftintensiv industri	572	Kraftintensiv industri	679	Ferdigvare	763	Annen industri	911
Landbruk og næringsmidler	042	Annen industri	277	Kraftintensiv industri	573	Kraftintensiv industri	681	IKT	764	Annen industri	931
Landbruk og næringsmidler	043	Kraft-intensiv industri	278	Kraftintensiv industri	574	Kraftintensiv industri	682	Maritim/offshore	771	Annen industri	961
Landbruk og næringsmidler	044	Kraf-tintensiv industri	281	Kraftintensiv industri	575	Kraftintensiv industri	683	Annen industri	772	Annen industri	971
Landbruk og næringsmidler	045	Kraft-intensiv industri	282	Annen industri	579	Kraftintensiv industri	684	Maritim/offshore	773		
Landbruk og næringsmidler	046	Kraftintensiv industri	283	Annen industri	581	Kraftintensiv industri	685	Helse og life science	774		
Landbruk og næringsmidler	047	Kraftintensiv industri	284	Annen industri	582	Kraftintensiv industri	686	Ferdigvare	775		
Landbruk og næringsmidler	048	Kraftintensiv industri	285	Annen industri	583	Kraftintensiv industri	687	Annen industri	776		
Landbruk og næringsmidler	054	Kraftintensiv industri	286	Annen industri	591	Kraftintensiv industri	689	Maritim/offshore	778		
Landbruk og næringsmidler	056	Kraftintensiv industri	287	Annen industri	592	Annen industri	691	Annen industri	781		
Landbruk og næringsmidler	057	Kraftintensiv industri	288	Annen industri	593	Annen industri	692	Annen industri	782		
Landbruk og næringsmidler	058	Kraftintensiv industri	289	Annen industri	597	Annen industri	693	Annen industri	783		
Landbruk og næringsmidler	059	Landbruk og næringsmidler	291	Helse og life science	598	Annen industri	694	Annen industri	784		
Landbruk og næringsmidler	061	Landbruk og næringsmidler	292	Annen industri	599	Ferdigvare	695	Annen industri	785		
Landbruk og næringsmidler	062	Kraftintensiv industri	321	Ferdigvare	611	Ferdigvare	696	Annen industri	786		
Landbruk og næringsmidler	071	Kraftintensiv industri	322	Ferdigvare	612	Ferdigvare	697	Annen industri	791		
Landbruk og næringsmidler	072	Kraftintensiv industri	325	Ferdigvare	613	Kraftintensiv industri	699	Annen industri	792		
Landbruk og næringsmidler	073	Olje og gass	333	Ferdigvare	621	Annen industri	711	Maritim/offshore	793		
Landbruk og næringsmidler	074	Olje og gass	334	Ferdigvare	625	Annen industri	712	Annen industri	811		
Landbruk og næringsmidler	075	Olje og gass	335	Ferdigvare	629	Maritim/offshore	713	Annen industri	812		
Landbruk og næringsmidler	081	Olje og gass	342	Ferdigvare	633	Maritim/offshore	714	Annen industri	813		
Landbruk og næringsmidler	091	Olje og gass	343	Kraftintensiv industri	634	Maritim/offshore	716	Ferdigvare	821		
Landbruk og næringsmidler	098	Olje og gass	344	Ferdigvare	635	Maritim/offshore	718	Ferdigvare	831		
Landbruk og næringsmidler	111	Annen industri	345	Kraftintensiv industri	641	Annen industri	721	Ferdigvare	841		
Landbruk og næringsmidler	112	Kraft	351	Ferdigvare	642	Annen industri	722	Ferdigvare	842		
Landbruk og næringsmidler	121	Landbruk og næringsmidler	411	Ferdigvare	651	Annen industri	723	Ferdigvare	843		

Landbruk og næringsmidler	122	Annen industri	421	Ferdigvare	652	Annen industri	724	Ferdigvare	844
Landbruk og næringsmidler	211	Annen industri	422	Ferdigvare	653	Annen industri	725	Ferdigvare	845
Landbruk og næringsmidler	212	Annen industri	431	Ferdigvare	654	Annen industri	726	Ferdigvare	846
Landbruk og næringsmidler	222	Kraftintensiv industri	511	Ferdigvare	655	Annen industri	727	Ferdigvare	848
Annen industri	223	Kraftintensiv industri	512	Ferdigvare	656	Annen industri	728	Ferdigvare	851
Annen industri	231	Annen industri	513	Ferdigvare	657	Annen industri	731	Helse og life science	871
Annen industri	232	Kraftintensiv industri	514	Ferdigvare	658	Annen industri	733	Helse og life science	872
Annen industri	244	Kraftintensiv industri	515	Ferdigvare	659	Annen industri	735	Annen industri	873
Annen industri	245	Kraftintensiv industri	516	Kraftintensiv industri	661	Annen industri	737	Maritim/ offshore	874
Annen industri	246	Kraftintensiv industri	522	Ferdigvare	662	Maritim/ offshore	741	Ferdigvare	881

For tjenesteeksporten har vi tatt utgangspunkt i utenriksregnskapet. Mer spesifikt fordeler vi tjenesteeksporten via tabell 09401. Vi fordeler eksporten på våre sektorer ved følgende kategorisering:

Sektor	Eksporttype
NA	**¬ Eksport av tjenester**
Maritim/offshore	¬¬ Bruttofrakter, eksport
Maritim/offshore	¬¬ Oljevirksomhet, diverse tjenester, eksport
Maritim/offshore	¬¬ Rørtransport, eksport
Reiseliv	**¬¬ Reisetrafikk, eksport**
NA	**¬¬ Samferdsel, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Landtransport, eksport**
Maritim/offshore	¬¬¬ Supply, eksport
Andre tjenester	**¬¬¬ Luftfart, eksport**
Maritim/offshore	¬¬¬ Tjenester tilknyttet transport, eksport
Andre tjenester	**¬¬¬ Post og budtjenester, eksport**
NA	**¬¬ Finans- og forretningstjenester, eksport**
NA	**¬¬¬ Finans- og forsikringstjenester, eksport**
Forretningstjenester	**¬¬¬ Revisjon, juridiske og tekniske tjenester, eksport**
Forretningstjenester	**¬¬¬ Forskning og utvikling, eksport**
Forretningstjenester	**¬¬¬ Annen forretningsmessig tjenesteyting, eksport**
NA	**¬¬ Tjenester ellers, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Bygg og anlegg, reparasjon og installasjon, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Gjenvinning og søppelhåndtering, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Varehandel, hotell og restaurant, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Forlagsvirksomhet, film, musikk og kringkasting, eksport**
IKT	**¬¬¬ Teletjenester, eksport**
IKT	**¬¬¬ Informasjonstjenester, eksport**
Andre tjenester	**¬¬¬ Offentlige og private tjenester ellers, eksport**

Det er verdt å merke seg at vi ikke kategoriserer «Finans- og forsikringstjenester, eksport». Denne kategori inneholder store deler som vi ikke tradisjonelt tenker på som eksport. Dette gjelder blant annet swap-kontrakter, ulike kurtasje i handel med

utenlandske banker, «underwriting» og mye annet. For mer se IMFs manual for utenriksregnskaper.[99] Det er flere norske finansielle aktører som driver med eksempelvis forsikring for internasjonale kunder. Dette gjelder især innen maritim industri. Vi har hatt kontakt med flere finans- og forsikringsinstitusjoner, og disse melder om at de har ingen eller nesten ingen tradisjonell eksport. De største aktører innen maritim forsikring har omsetning for få milliarder kroner. Gitt at kategorien inneholder eksport for 100 milliarder kroner, er det dermed klart at det ikke er denne forsikringsaktiviteten som driver det.

Geografisk eksportfordeling

For å fordele eksporten geografisk har vi i hovedsak brukt to metoder. Den første er å kartlegge eksporten for enkelte bedrifter. Dette har vi gjort ved å hente inn relevant offentlig informasjon og ved å kontakte en rekke av Norges største eksportbedrifter. Dette gjør at vi kan plassere store deler av eksporten med stor presisjon.

Den andre metoden er en mekanisk fordeling basert på regnskapsdata, fra Menons regnskapsdatabase. Denne inneholder regnskaper fra samtlige regnskapspliktige bedrifter tilbake til 1992. Mer spesifikt fordeler vi eksporten via omsetning til relevante bedrifter klassifisert etter SN-koder. Vi gjør en korreksjon som skal ta høyde for at store bedrifter eksporterer en større andel av sin eksport enn små bedrifter. Her bruker vi data fra Hernandez (2013)[100]. Det er viktig å notere seg at det er store diskusjoner i litteraturen om denne sammenhengen faktisk gjelder. Samtidig simulering der vi endrer denne eksportintensitetsfaktoren viser at de regionale resultater er nokså stabile.

For de fleste sektorer brukes denne metoden på den del av eksporten som ikke er kartlagt for enkelte bedrifter. Det er imidlertid noen unntak. Under gjennomgår vi hvordan eksporten er fordelt for hver sektor.

Landbruk og næringsmidler

Landbruk og næringsmidler er fordelt via SN-kodene 01, 10, 11, og 12. Ingen ytterligere modifikasjoner er gjort.

Sjømat

For sjømatnæringen har vi data på fylkesfordelt eksport. Dette har vi brukt. Innad i hvert fylke har vi kommunefordelt eksporten på to måter. Den første gjelder oppdrett/havbruk der vi har fordelt via omsetning i regnskapsdatabasen. For den delen av eksporten som gjelder hvitfisk har vi fordelt eksporten via fiskermanntallet.[101]

Olje og gass

Olje og gass-eksporten er ikke kommunefordelt.

Kraftintensiv industri

For den manuelle delen av den kraftintensive industrien har vi fordelt eksporten via SN-kodene 16, 20, 22, 23, 24. Oslo kommune har betydelig omsetning innen den kraftintensive industrien. Dette er imidlertid i lite grad direkte knyttet til produksjon og vi har derfor nedjustert eksporten for Oslo. Vi har dessuten korrigert for lavere eksportandel innen sement- og betongproduksjon.

Maritim/offshore

Gjennom spørreundersøkelser har Menon i mange år kartlagt eksportandeler. Disse er konfidensielle, men er brukt i denne rapporten til å fordele eksporten innen maritim næring/offshore.

[99] https://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf
[100] https://mpra.ub.uni-muenchen.de/51576/1/MPRA_paper_51576.pdf
[101] https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Registre-og-skjema/Fiskermanntallet

Ferdigvare

Ferdigvare-eksporten er fordelt etter SN-kodene 13, 14, 15, 18, 31, 32. Vi har videre korrigert for at det er lite eksport knyttet til produksjon og salg av eksempelvis kjøkken. Her har vi fjernet relevante SN-koder på 5-sifret nivå.

IKT

Vi har fordelt IKT-eksporten via SN-kodene 26, 61, 62, 63.

Kraft

Vi har fordelt krafteksporten via data fra NVE på produksjon i normalår fra alle norske vannkraftverk.

Reiseliv

Innen reiseliv har vi fordelt eksporten via antall overnattende utenlandske gjester i kommunen. Vi legger med andre ord til grunn at utenlandske turisters konsum er proporsjonalt med overnattingsmuligheter. Dette passer trolig ikke for den enkelte bedrift, men for den samlede reiselivseksport mener vi det er en rimelig antakelse.

Helse og life science

Vi har tidligere kartlagt Norges helse og life science-eksport (Menon, 2021)[102]. De samlede eksporttall stemmer ikke overens mellom de to rapporter. Dette skyldes vanskeligheter ved å identifisere helse og life science i SSBs data. Vi har brukt den kommunale fordelingen av eksporten fra denne rapporten til å fordele eksporten i denne rapporten.

Forretningstjenester

Eksporten av forretningstjenester er fordelt etter SN-kodene 69, 71, 72, 73, 74. Vi har fjernet en del av de store utenlandske revisjons- og konsulenthus da de i liten grad eksporterer tjenester.

Annen industri og andre tjenester

For disse to kategorier har vi fordelt basert på SN-koder for henholdsvis industri og tjenester som ikke er inkludert i ovenstående.

Ringvirkninger

Aktiviteten i ulike næringer i økonomien er tett bundet sammen. Det betyr at endring i etterspørsel fra en næring vil påvirke aktiviteten i andre næringer og dermed norsk sysselsetting, verdiskaping og skatteinngang. Vi kvantifiserer disse effektene for eksportnæringene ved hjelp av en ringvirkningsanalyse.

Etterspørselen etter produkter og tjenester fra eksportnæringene har to umiddelbare effekter. For det første understøttes sysselsetting i næringen, gjennom ansettelse av ansatte i eksportbedriftene. For det andre vil eksportnæringene etterspørre varer og tjenester fra andre næringer. I første omgang vil etterspørselen fra eksportnæringene understøtte sysselsetting hos de direkte leverandørene til næringen. I takt med en oppgang i leverandørnæringene vil også deres leverandører oppleve økt aktivitet. Denne effekten fortsetter i prinsippet uendelig langt ned i verdikjeden, dog med svakere effekt for hvert ledd i verdikjeden.

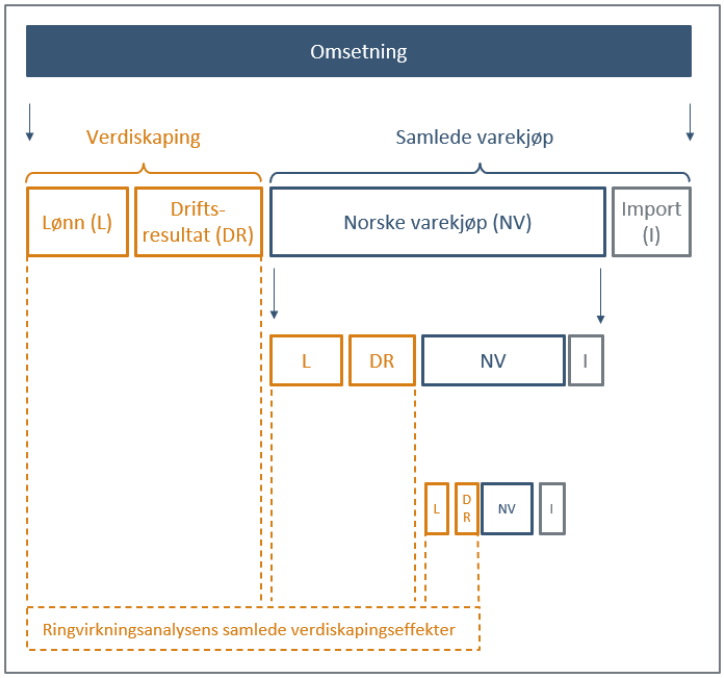
Teknisk sett kan man si at omsetningen til hver bedrift i hele verdikjeden kan deles opp i fire ulike kategorier:

- norske vare- og tjenestekjøp
- utenlandske vare- og tjenestekjøp

[102] https://www.menon.no/stort-potensial-eksport-helseindustri/

- lønnskostnader
- driftsresultat

Summen av de to sistnevnte utgjør det som kalles verdiskaping, mens norske vare- og tjenestekjøp danner omsetning for bedriftene i neste ledd av verdikjeden. Figuren til høyre viser en skisse av hvordan eksporten har effekter langt nede i verdikjeden. Summen av de oransje boksene i alle ledd utgjør de samlede verdiskapingseffektene. Dette er vist i stilisert form i figuren til høyre.



Som det ses fra figuren, vil all omsetning til sist omdannes til enten norsk verdiskaping eller import.

Vi har modellert etterspørselsimpulsen fra eksportnæringene til sine leverandører og dens effekter på sysselsetting med bakgrunn i SSBs kryssløpsanalyse. SSBs kryssløpsmatrise viser omfang av leveranser, sysselsetting, skatter og avgifter, samt import og eksport i 64 NACE-næringer[103]. Med bakgrunn i SSBs kryssløpsanalyse har Menon utarbeidet en ringvirkningsmodell hvor vi beregner sysselsettings- og verdiskapingseffekter av ulike former for tiltak eller endringer.

Før vi presenterer ringvirkningsresultatene i mer detalj, bør det nevnes hva ringvirkninger *ikke* viser. Det viktigste å merke seg er at ringvirkninger ikke illustrerer en verden uten eksportnæringene – med andre ord, det er ikke tale om netto-effekter. I en hypotetisk verden uten eksportnæringene hadde langt de fleste som i dag jobber i næringen og i verdikjeden hatt en annen verdiskapende jobb. Dette gjelder også hvis man på sikt stenger ned petroleumsproduksjonen. Dette skjer fordi den norske økonomien er omstillingsdyktig, som blant annet fremgikk klart i etterkant av oljeprisfallet i 2014. Videre bør det nevnes at ringvirkningsanalyser er helt lineære i input. Dette betyr at sysselsettingseffektene stiger eller faller med 10 prosent dersom inputen (i vårt tilfelle drifts- og investeringskostnader til konsesjonshavere) stiger eller faller med 10 prosent. Økonomisk empiri peker på at sysselsettingsendringene vil være mindre enn endringen i omsetning. Videre baserer ringvirkningsanalyser seg på kryssløpstabeller som avspeiler de økonomiske strukturene på et gitt tidspunkt. Disse kan imidlertid endre seg over tid og det er især to ting som bidrar til dette. For det første endrer de seg langsomt over tid i takt med teknologiske og næringsmessige endringer i økonomien og for det andre endrer de seg når økonomien opplever store sjokk. Sistnevnte faktum gjør at det ikke anbefales å bruke ringvirkningsanalyser til kontrafaktiske analyser der man ønsker å besvare spørsmål som «hva som skjer med økonomien hvis …».

[103] NACE-koder en type næringskoder. De forteller hvilke næringer en bedrift tilhører. De norske nærings- eller NACE-kodene bygger på EUs felles kategorisering av bedrifter i ulike næringer, den såkalte NACE 2. I kryssløpsanalysene, som ofte er innmaten ringvirkningsanalyser bygges rundt, er bedriftene delt inn i 64 næringskoder.

Vedlegg 2: Ekspertpanel

Gjennom hele arbeidet med eksporten har vi, i tillegg til interne sektoreksperter, gjort bruk av kunnskap og kompetanse fra vårt eksterne ekspertpanel. Det bør her bemerkes at det innen mange områder var ulike holdninger i panelet til aspekter ved norsk eksport. Når vi refererer til ekspertpanelet i rapporten er det derfor ikke nødvendigvis et utrykk for enighet. Menon Economics står selv ansvarlig for alt det er skrevet i rapporten. Vi takker alle deltakerne for deres tid, samt gode og verdifulle innspill.

Vårt ekspertpanel består av:

Mads Andersen CEO Aibel

Henning Beltestad CEO Lerøy Seafood Group

Kjetil M. Ebbesberg CFO DNV

Morten Fon CEO Jotun

Inge Grubben-Strømnes SVP Elkem

Kjersti Haugland Sjeføkonom DNB

Siri Kalvig CEO Nysnø

Kyrre Knudsen Sjeføkonom Sparebank 1 SR Bank

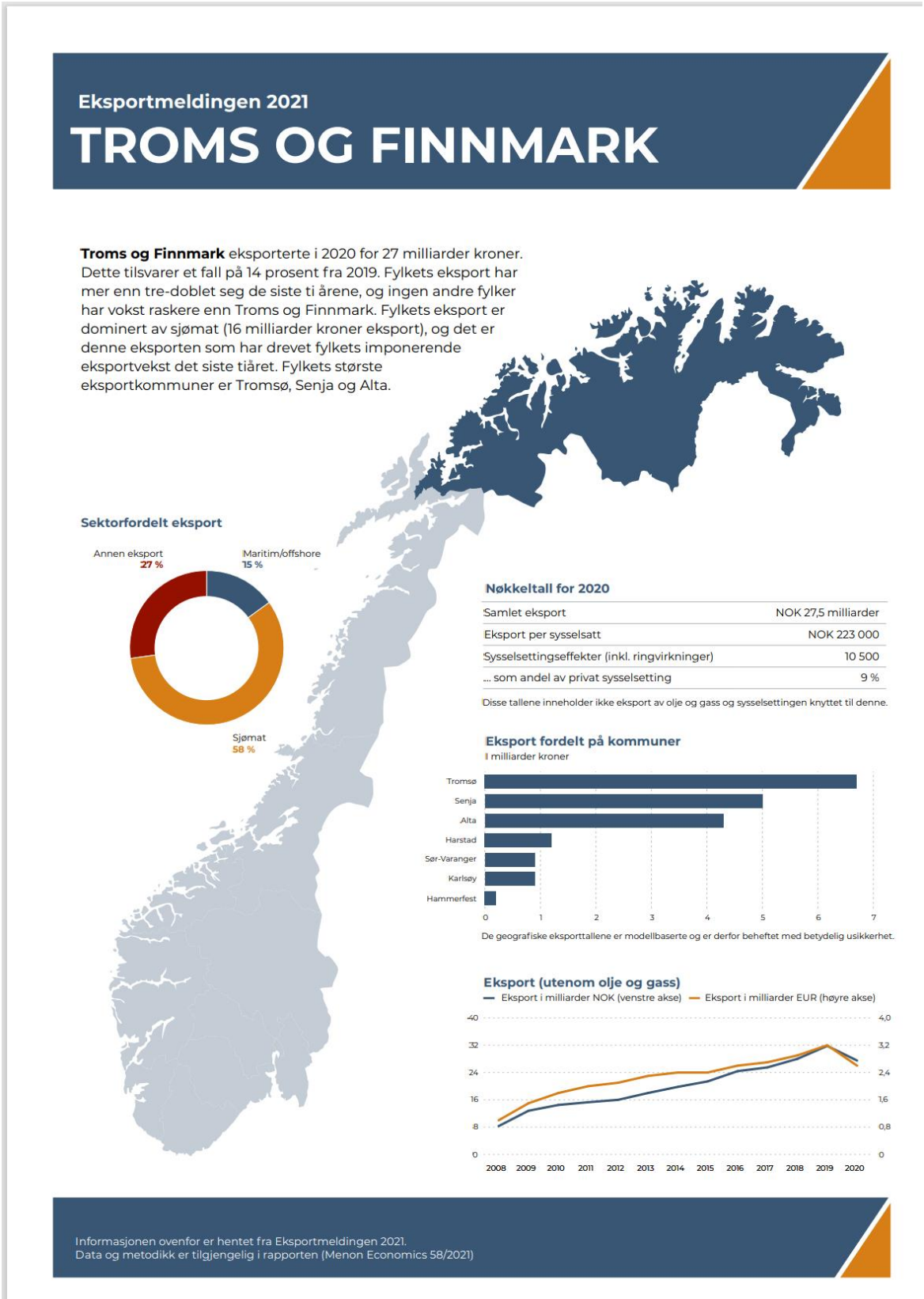
Lasse Kristoffersen CEO Torvald Klaveness

Gunvor Ulstein Styreleder Ulsmo, tidligere CEO Ulstein Group

Eirik Wærness SVP og sjeføkonom Equinor

Vedlegg 3: Eksporten i norske fylker

Troms og Finnmark

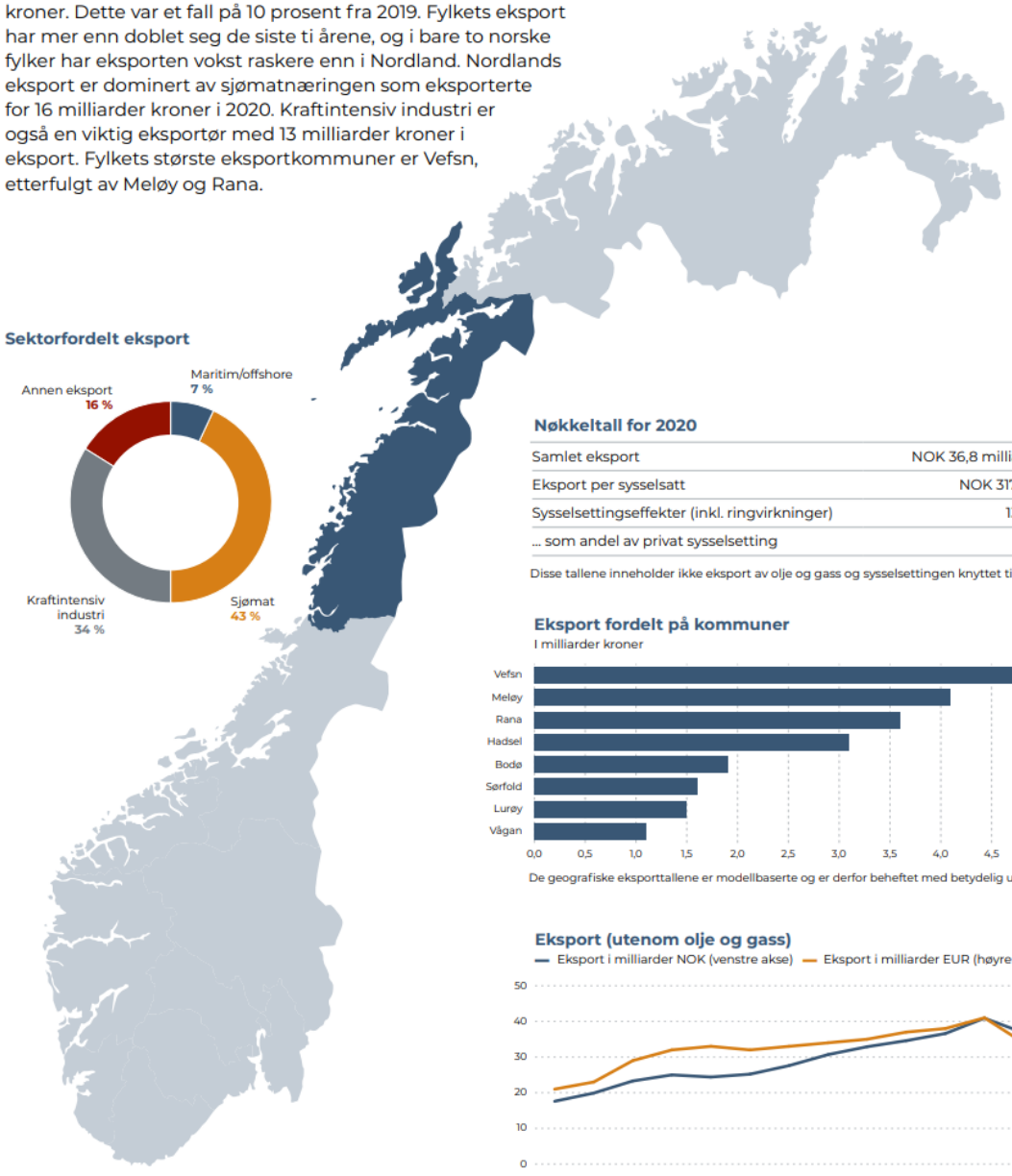


Nordland

Eksportmeldingen 2021

NORDLAND

Nordland eksporterte i 2020 for nærmere 37 milliarder kroner. Dette var et fall på 10 prosent fra 2019. Fylkets eksport har mer enn doblet seg de siste ti årene, og i bare to norske fylker har eksporten vokst raskere enn i Nordland. Nordlands eksport er dominert av sjømatnæringen som eksporterte for 16 milliarder kroner i 2020. Kraftintensiv industri er også en viktig eksportør med 13 milliarder kroner i eksport. Fylkets største eksportkommuner er Vefsn, etterfulgt av Meløy og Rana.



Sektorfordelt eksport

Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 36,8 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 317 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	13 500
... som andel av privat sysselsetting	11 %

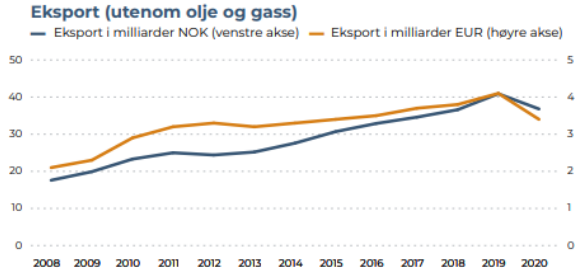
Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner

De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



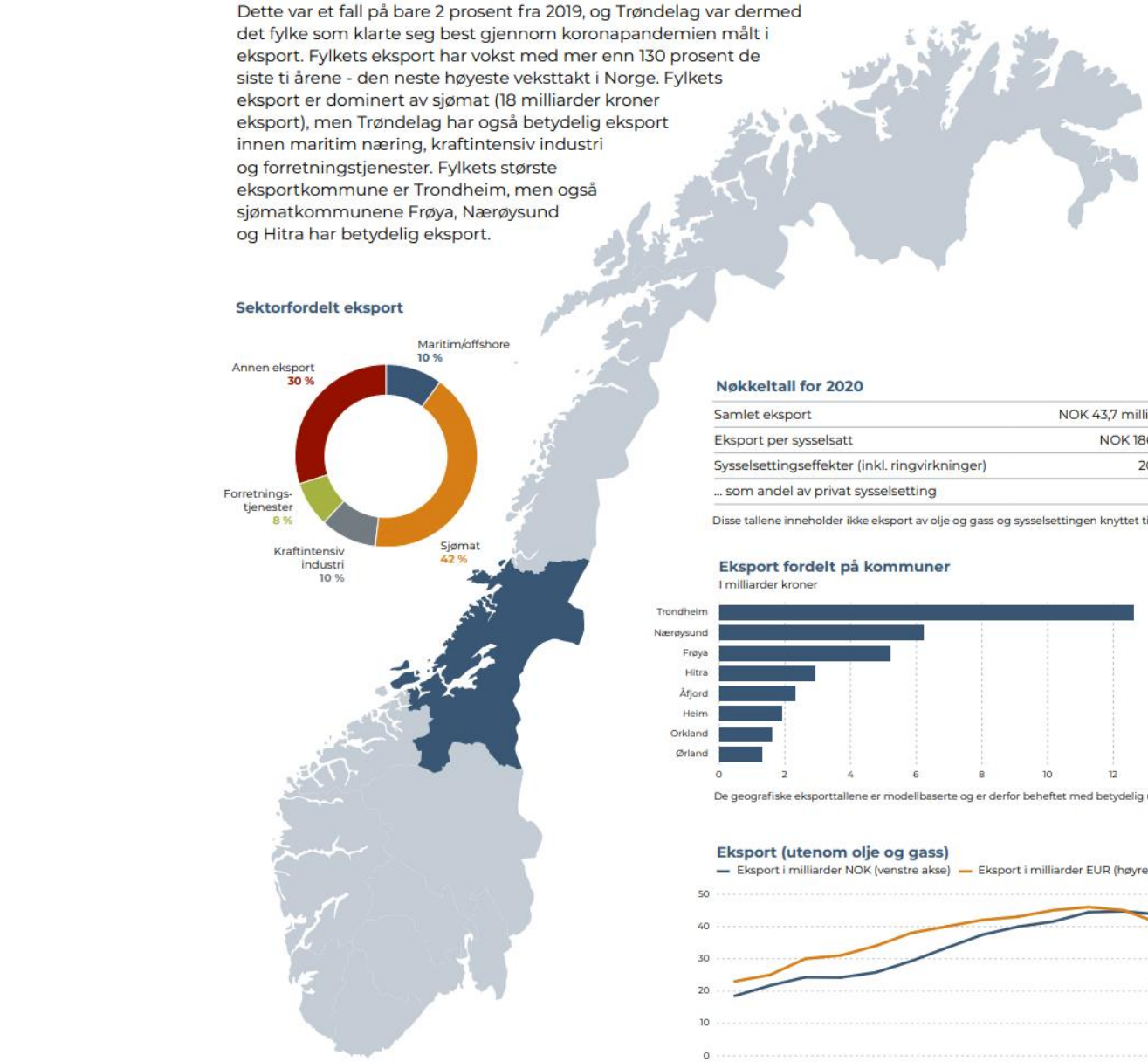
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Trøndelag

Eksportmeldingen 2021

TRØNDELAG

Trøndelag eksporterte i 2020 for nærmere 44 milliarder kroner. Dette var et fall på bare 2 prosent fra 2019, og Trøndelag var dermed det fylke som klarte seg best gjennom koronapandemien målt i eksport. Fylkets eksport har vokst med mer enn 130 prosent de siste ti årene - den neste høyeste vekstakt i Norge. Fylkets eksport er dominert av sjømat (18 milliarder kroner eksport), men Trøndelag har også betydelig eksport innen maritim næring, kraftintensiv industri og forretningstjenester. Fylkets største eksportkommune er Trondheim, men også sjømatkommunene Frøya, Nærøysund og Hitra har betydelig eksport.



Sektorfordelt eksport

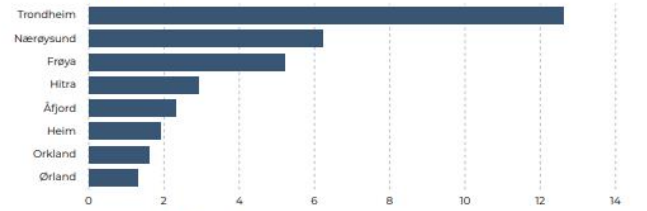
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 43,7 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 186 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	20 800
... som andel av privat sysselsetting	9 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

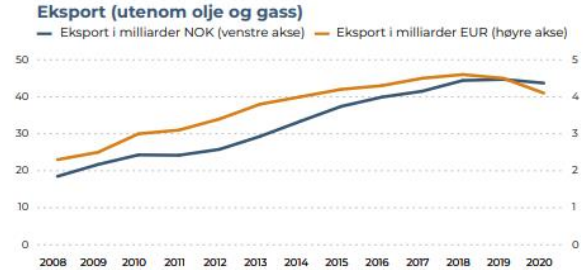
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



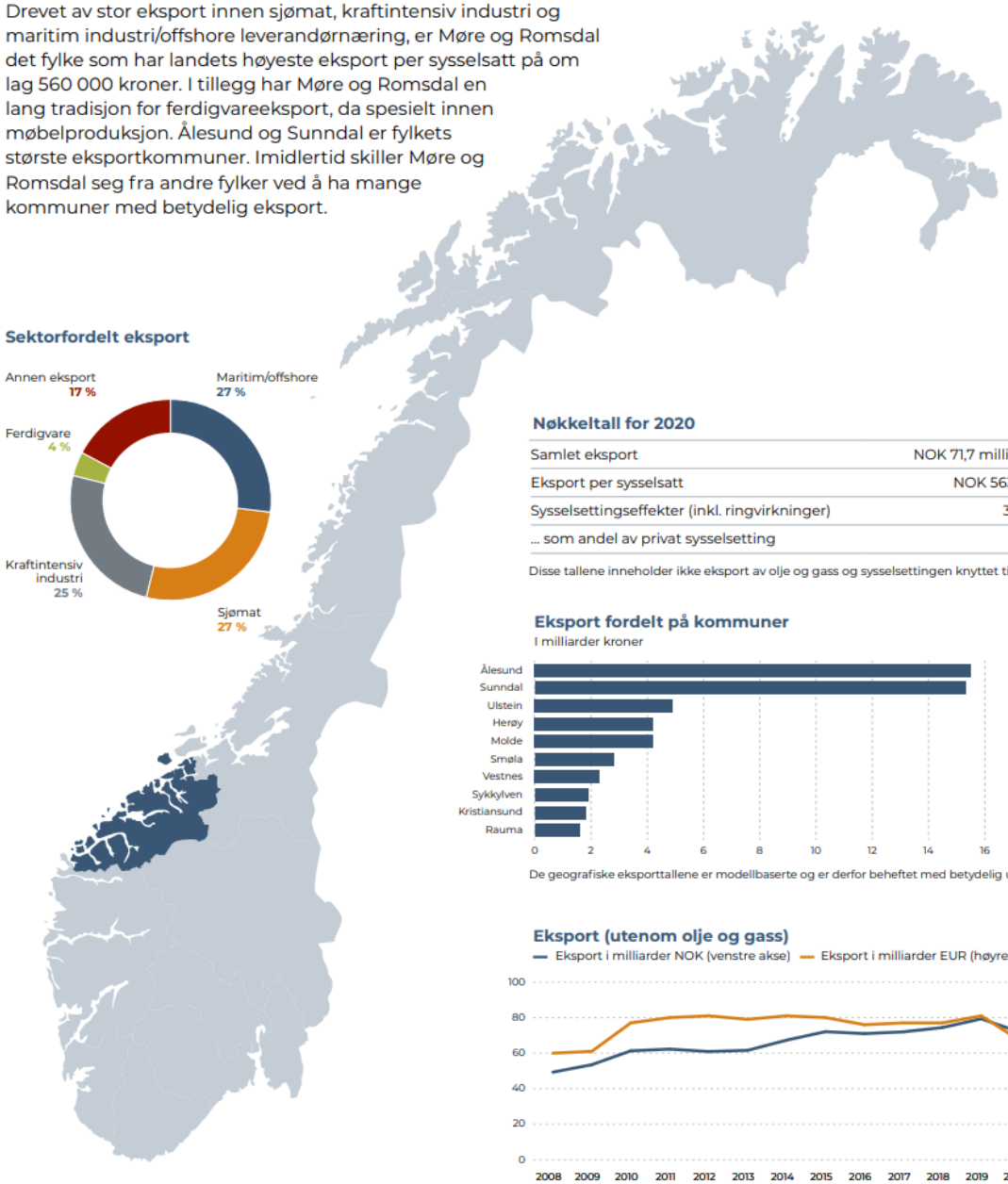
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Møre og Romsdal

Eksportmeldingen 2021

MØRE OG ROMSDAL

Møre og Romsdal er et av landets største og viktigste eksportfylker. Drevet av stor eksport innen sjømat, kraftintensiv industri og maritim industri/offshore leverandørnæring, er Møre og Romsdal det fylke som har landets høyeste eksport per sysselsatt på om lag 560 000 kroner. I tillegg har Møre og Romsdal en lang tradisjon for ferdigvareeksport, da spesielt innen møbelproduksjon. Ålesund og Sunndal er fylkets største eksportkommuner. Imidlertid skiller Møre og Romsdal seg fra andre fylker ved å ha mange kommuner med betydelig eksport.



Sektorfordelt eksport

Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 71,7 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 563 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	32 100
... som andel av privat sysselsetting	24 %

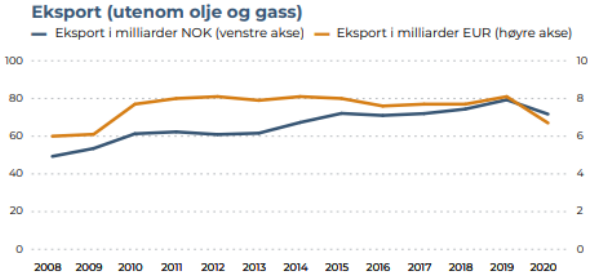
Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner

De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



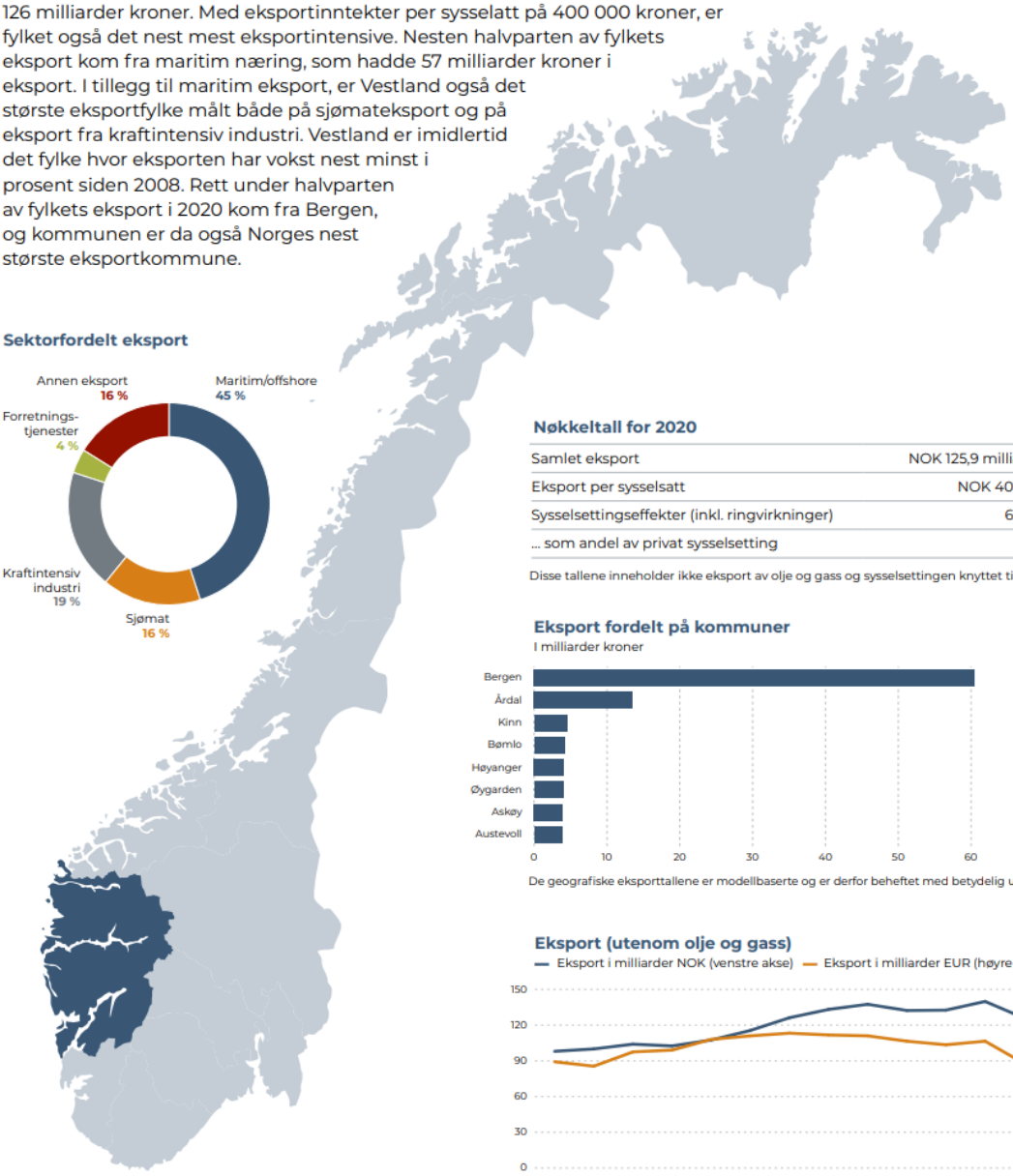
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Vestland

Eksportmeldingen 2021

VESTLAND

Vestland var i 2020 Norges største eksportfylke med en eksport på nærmere 126 milliarder kroner. Med eksportinntekter per sysselatt på 400 000 kroner, er fylket også det nest mest eksportintensive. Nesten halvparten av fylkets eksport kom fra maritim næring, som hadde 57 milliarder kroner i eksport. I tillegg til maritim eksport, er Vestland også det største eksportfylke målt både på sjømateksport og på eksport fra kraftintensiv industri. Vestland er imidlertid det fylke hvor eksporten har vokst nest minst i prosent siden 2008. Rett under halvparten av fylkets eksport i 2020 kom fra Bergen, og kommunen er da også Norges nest største eksportkommune.



Sektorfordelt eksport

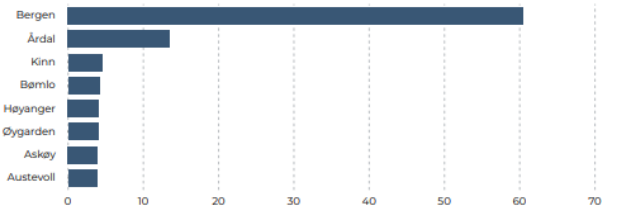
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 125,9 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 401 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	61 000
... som andel av privat sysselsetting	19 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

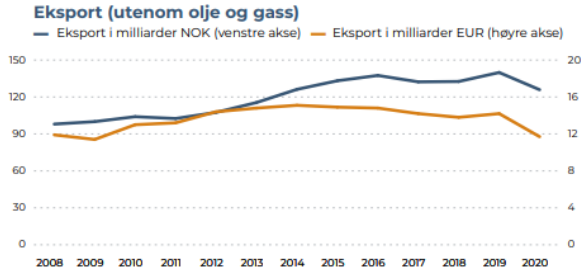
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



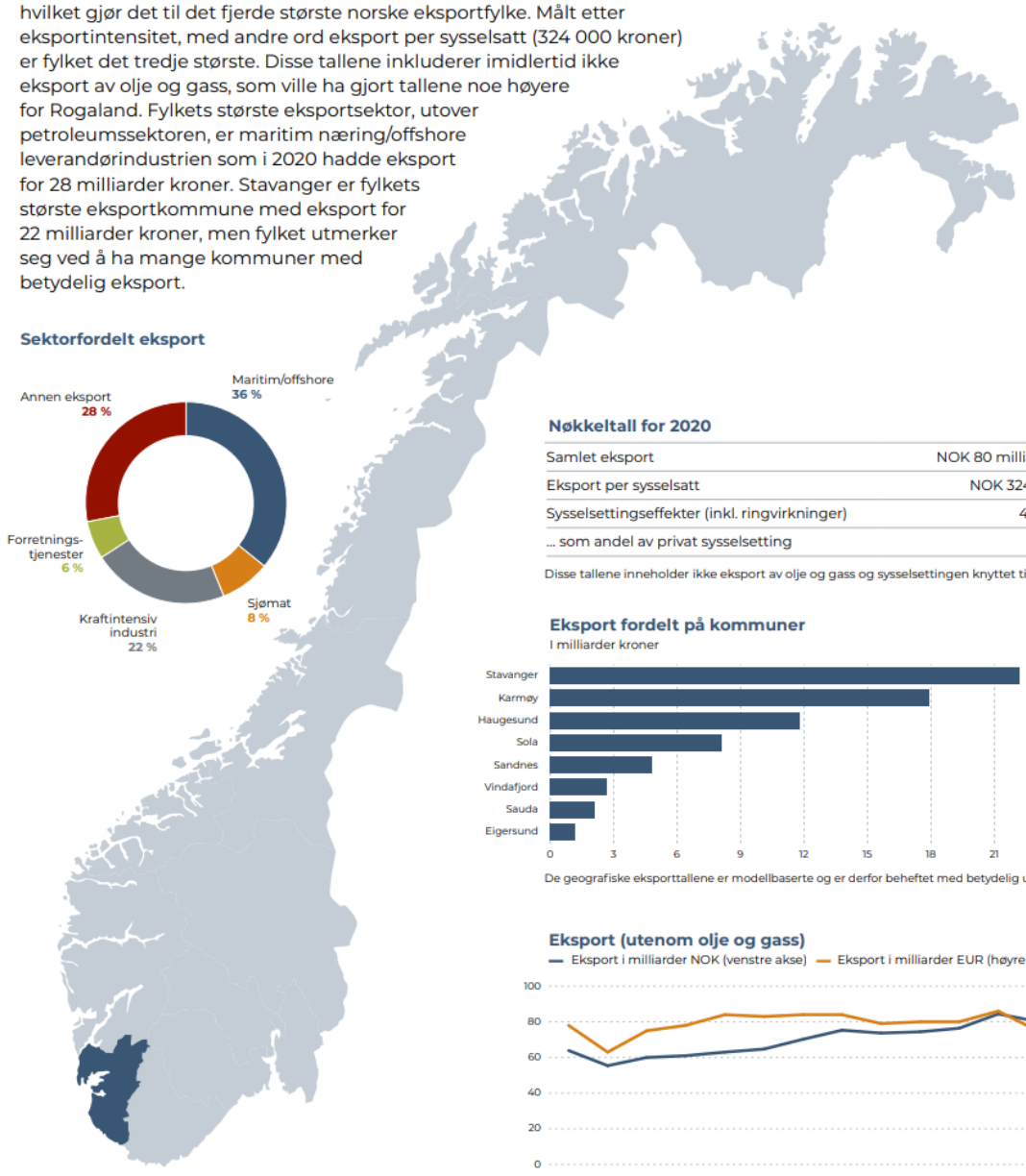
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Rogaland

Eksportmeldingen 2021

ROGALAND

Rogaland hadde i 2020 eksport for rett over 80 milliarder kroner, hvilket gjør det til det fjerde største norske eksportfylke. Målt etter eksportintensitet, med andre ord eksport per sysselsatt (324 000 kroner) er fylket det tredje største. Disse tallene inkluderer imidlertid ikke eksport av olje og gass, som ville ha gjort tallene noe høyere for Rogaland. Fylkets største eksportsektor, utover petroleumssektoren, er maritim næring/offshore leverandørindustrien som i 2020 hadde eksport for 28 milliarder kroner. Stavanger er fylkets største eksportkommune med eksport for 22 milliarder kroner, men fylket utmerker seg ved å ha mange kommuner med betydelig eksport.



Sektorfordelt eksport

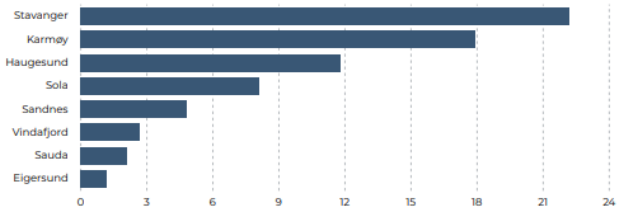
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 80 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 324 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	43 100
... som andel av privat sysselsetting	18 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

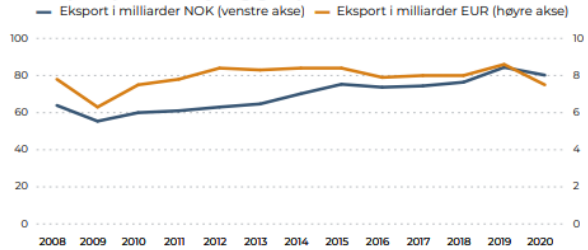
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



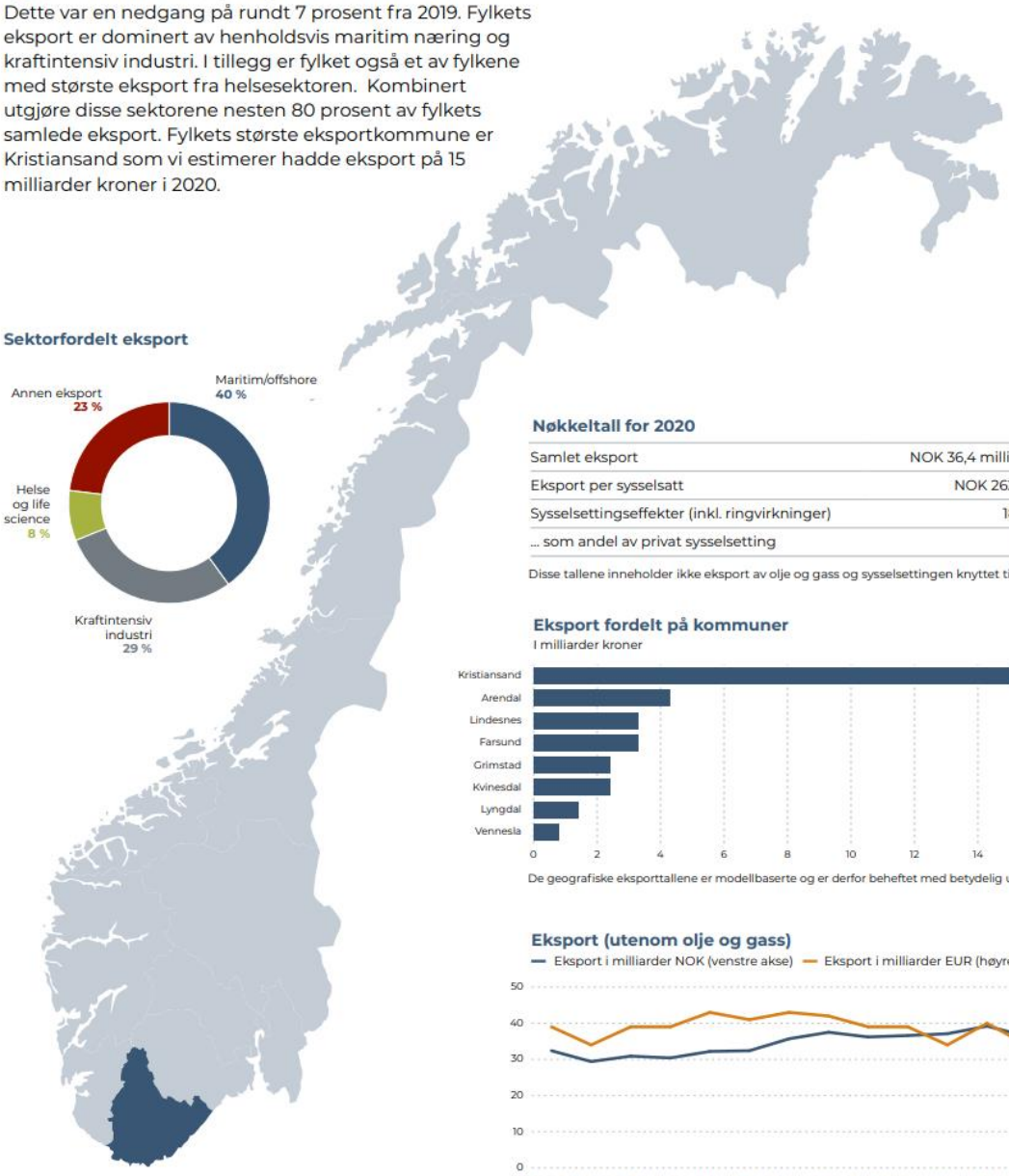
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Agder

Eksportmeldingen 2021

AGDER

Agder hadde i 2020 eksport på over 36 milliarder kroner. Dette var en nedgang på rundt 7 prosent fra 2019. Fylkets eksport er dominert av henholdsvis maritim næring og kraftintensiv industri. I tillegg er fylket også et av fylkene med største eksport fra helsesektoren. Kombinert utgjøre disse sektorene nesten 80 prosent av fylkets samlede eksport. Fylkets største eksportkommune er Kristiansand som vi estimerer hadde eksport på 15 milliarder kroner i 2020.



Sektorfordelt eksport

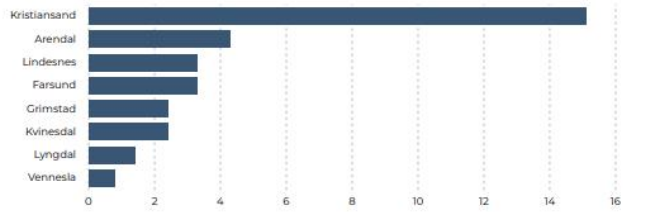
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 36,4 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 262 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	18 200
... som andel av privat sysselsetting	13 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

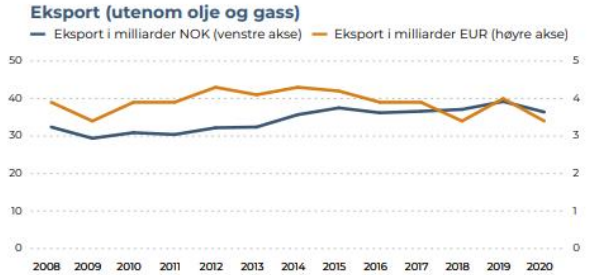
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



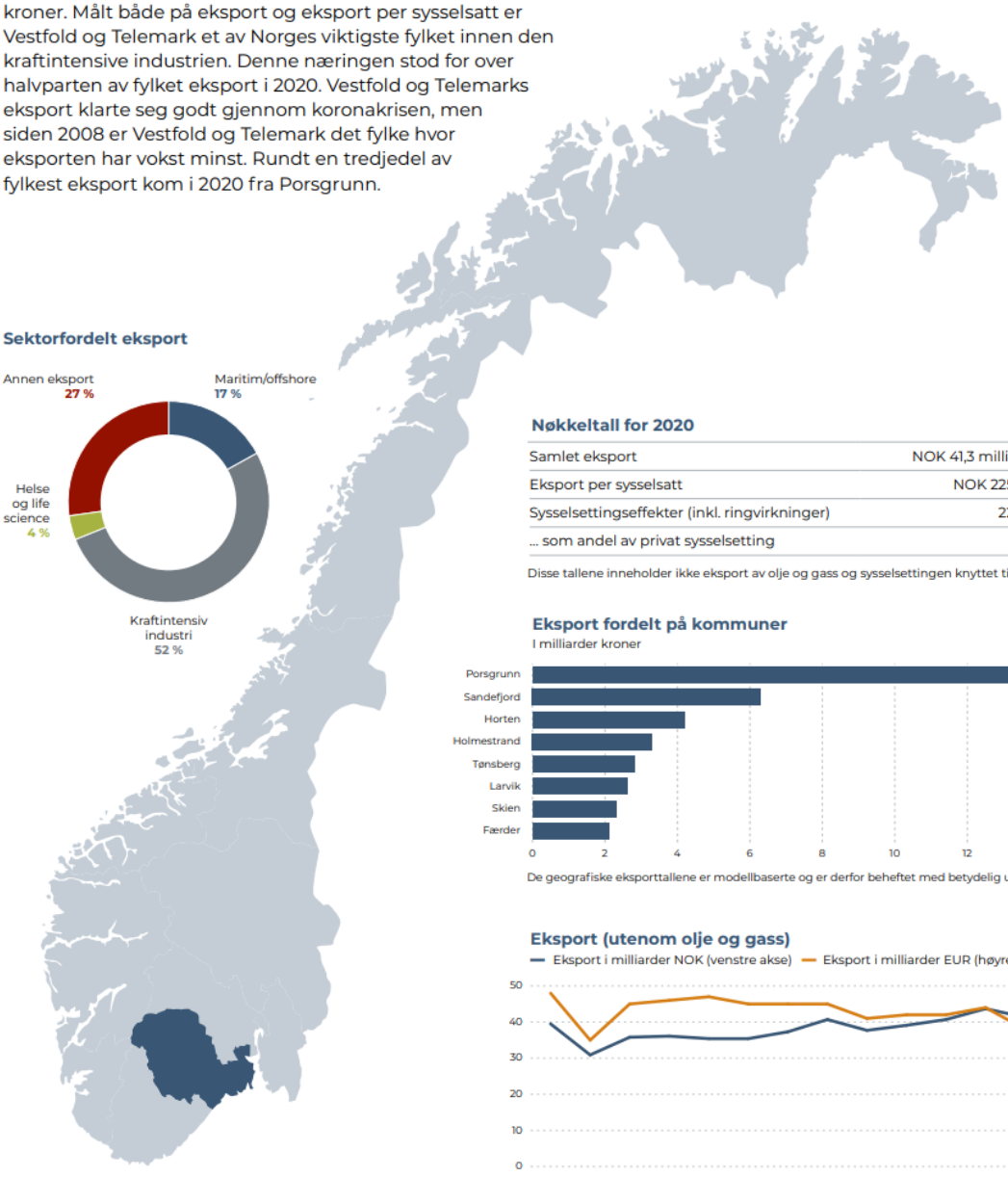
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Vestfold og Telemark

Eksportmeldingen 2021

VESTFOLD OG TELEMARK

Vestfold og Telemark eksporterte i 2020 for over 40 milliarder kroner. Målt både på eksport og eksport per sysselsatt er Vestfold og Telemark et av Norges viktigste fylket innen den kraftintensive industrien. Denne næringen stod for over halvparten av fylket eksport i 2020. Vestfold og Telemarks eksport klarte seg godt gjennom koronakrisen, men siden 2008 er Vestfold og Telemark det fylke hvor eksporten har vokst minst. Rundt en tredjedel av fylkest eksport kom i 2020 fra Porsgrunn.



Sektorfordelt eksport

Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 41,3 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 225 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	22 400
... som andel av privat sysselsetting	11 %

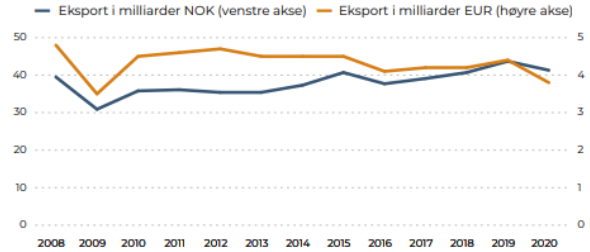
Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner

De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



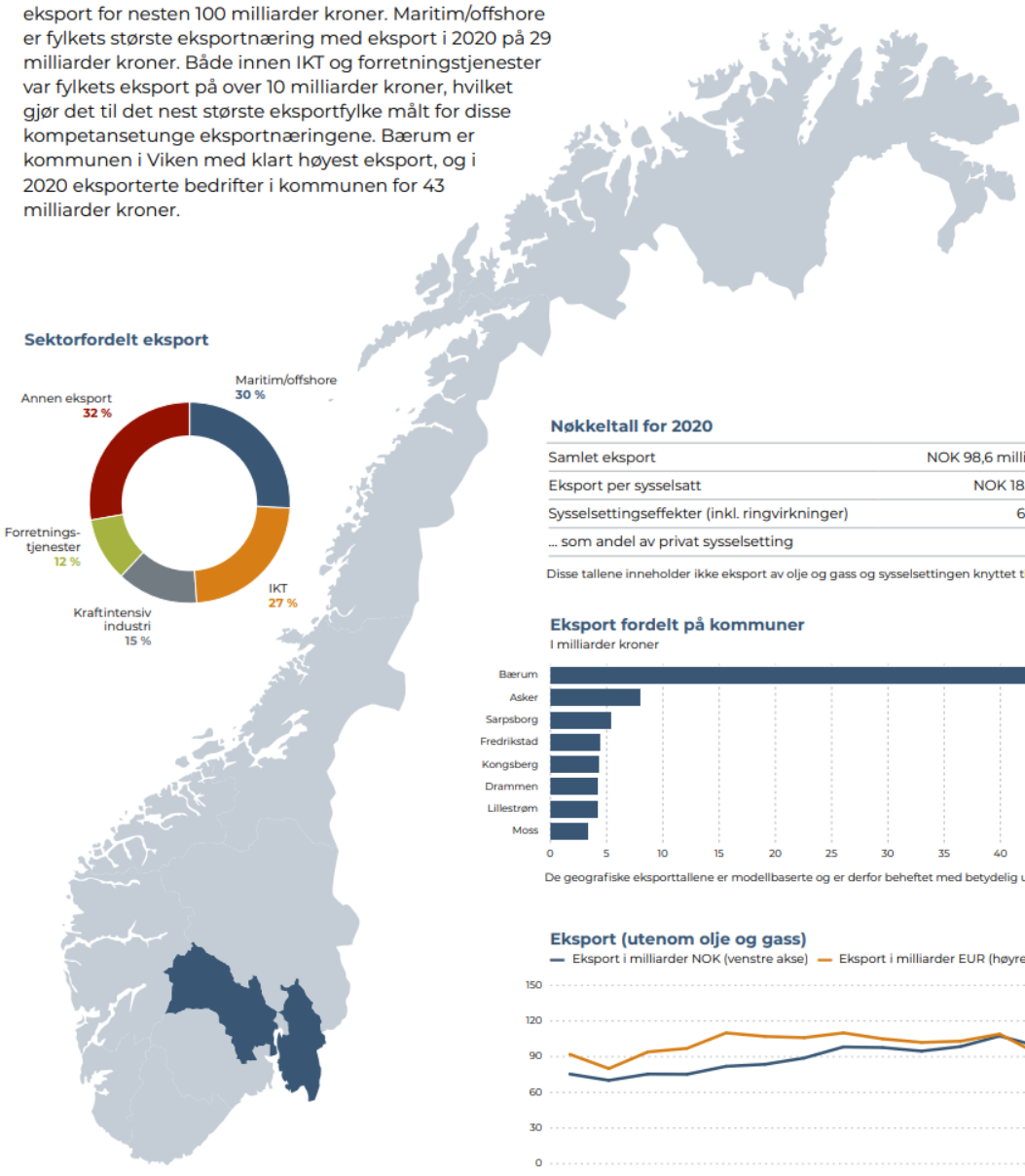
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Viken

Eksportmeldingen 2021

VIKEN

Viken er Norges tredje største eksportfylke og hadde i 2020 eksport for nesten 100 milliarder kroner. Maritim/offshore er fylkets største eksportnæring med eksport i 2020 på 29 milliarder kroner. Både innen IKT og forretningstjenester var fylkets eksport på over 10 milliarder kroner, hvilket gjør det til det nest største eksportfylke målt for disse kompetansetunge eksportnæringene. Bærum er kommunen i Viken med klart høyest eksport, og i 2020 eksporterte bedrifter i kommunen for 43 milliarder kroner.



Sektorfordelt eksport

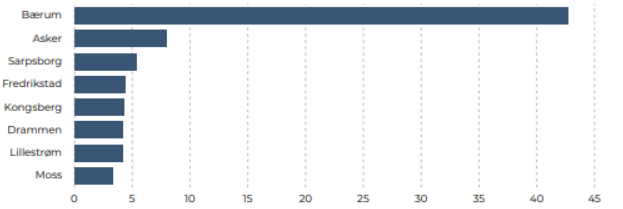
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 98,6 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 185 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	66 500
... som andel av privat sysselsetting	11 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

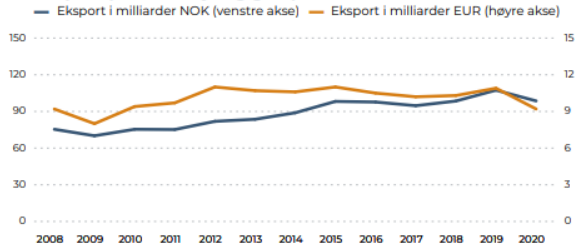
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



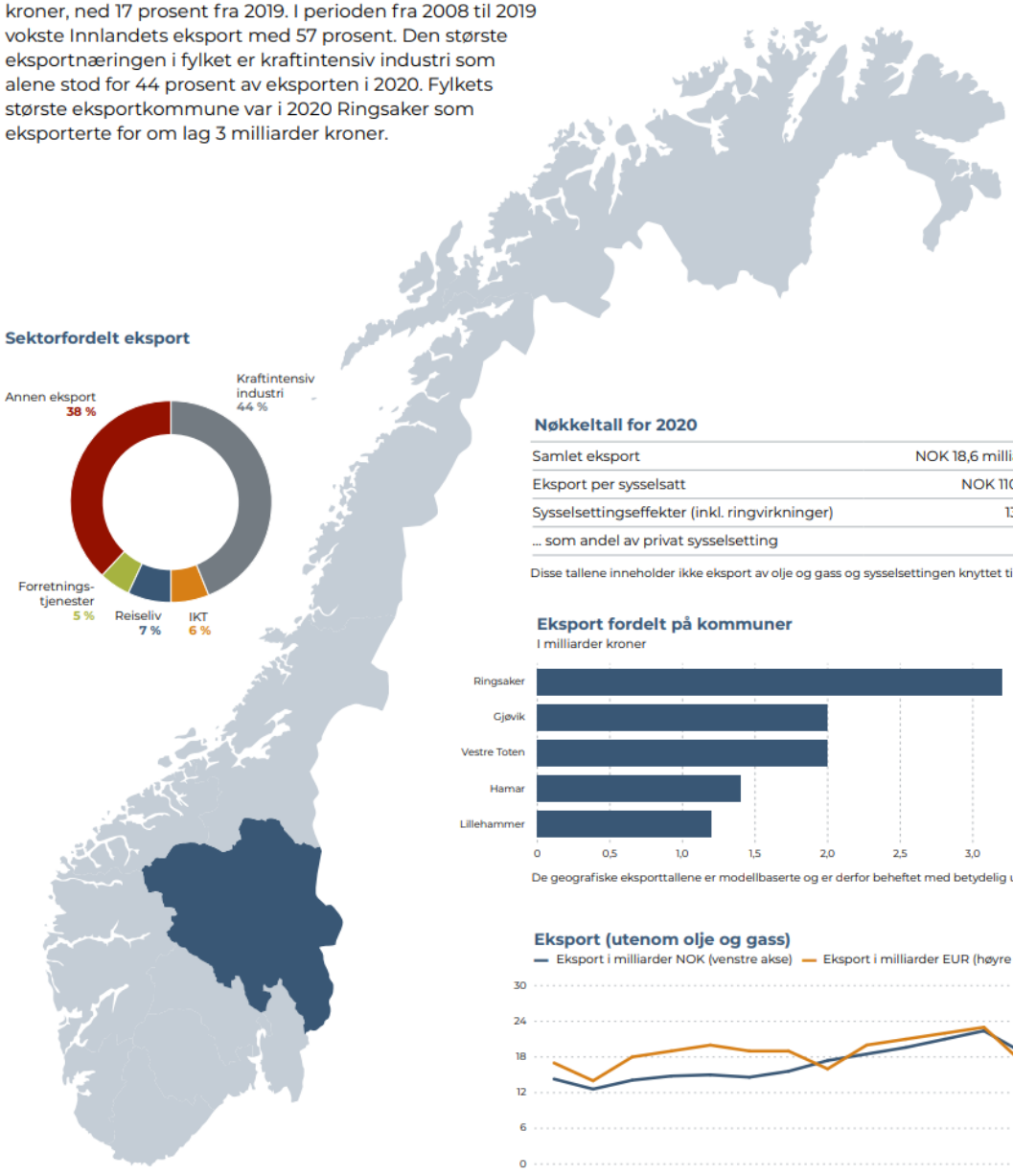
Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Innlandet

Eksportmeldingen 2021

INNLANDET

Innlandet hadde i 2020 eksport for over 18 milliarder kroner, ned 17 prosent fra 2019. I perioden fra 2008 til 2019 vokste Innlandets eksport med 57 prosent. Den største eksportnæringen i fylket er kraftintensiv industri som alene stod for 44 prosent av eksporten i 2020. Fylkets største eksportkommune var i 2020 Ringsaker som eksporterte for om lag 3 milliarder kroner.



Sektorfordelt eksport

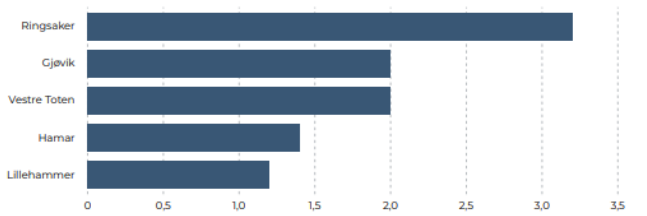
Nøkkeltall for 2020

Samlet eksport	NOK 18,6 milliarder
Eksport per sysselsatt	NOK 110 000
Sysselsettingseffekter (inkl. ringvirkninger)	13 400
... som andel av privat sysselsetting	7 %

Disse tallene inneholder ikke eksport av olje og gass og sysselsettingen knyttet til denne.

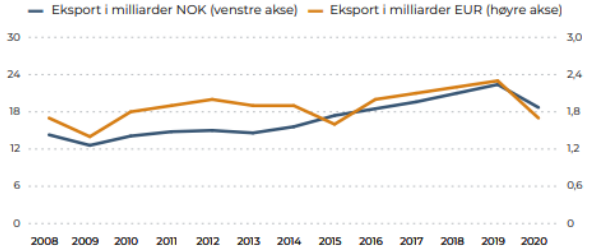
Eksport fordelt på kommuner

I milliarder kroner



De geografiske eksporttallene er modellbaserte og er derfor beheftet med betydelig usikkerhet.

Eksport (utenom olje og gass)



Informasjonen ovenfor er hentet fra Eksportmeldingen 2021.
Data og metodikk er tilgjengelig i rapporten (Menon Economics 58/2021)

Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et medarbeidereiet konsulentselskap 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