

NOTAT

Status for norsk eksport: muligheter og utfordringer





Forord

Dette er det første notatet i en serie på tre om hvordan Norge kan nå målsetningen om å øke eksporten utenom olje og gass med 50 prosent frem mot 2030. Notatene, og oppsummeringsnotatet fra de tre notatene, er utarbeidet på oppdrag av Sparebanken Vest og Kongsberggruppen.

Bakgrunnen for arbeidet er at Norge over flere år har gjort det betydelig svakere enn våre naboland innen eksport. Samtidig dokumenterer flere rapporter at satsingen i våre naboland er sterkere, mer ambisiøs og mer integrert. I arbeidet har vi derfor konsentrert oss om følgende problemstillinger:

- Om Norge gjør som Sverige og Danmark på eksportområdet, vil problemet da løses?
- Etterspør næringslivet i Norge de tjenestene som tilbys av svenskene og danskene?

For å svare ut disse problemstillingene har vi utarbeidet tre notater, hvor dette er det første notatet. De tre notatene er:

1. Status for norsk eksport: muligheter og utfordringer
2. Kappløpet: nye eksportmuligheter innen det grønne skiftet
3. Hvordan norske SMB-er kan øke egen eksport

Vi takker Sparebanken Vest og Kongsberggruppen for et godt samarbeid, og alle intervjuobjekter for gode innspill. Alle vurderinger og konklusjoner står Menon ansvarlige for.

Februar 2022

Sveinung Fjose
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

ONE-PAGER: STATUS FOR NORSK EKSPORT – MULIGHETER OG UTFORDRINGER	3
1. OPPSUMMERING	4
1.1. Det går så det griner med norsk eksport – men sårbarheten gjelder fremdeles	4
1.2. Hvorfor har Norge de siste ti årene gjort det betydelig svakere enn våre naboland?	5
1.3. Men, konsentrasjon om skjermet sektor øker ikke produktiviteten nok	7
1.4. Flere tror at et høyt lønnsnivå reduserer vår konkurranseevne. Det motsatte er tilfellet for høykompetent arbeidskraft	8
1.5. Råd til myndighetene	9
2. METODE	10
2.1. Kvalitative intervjuer	10
2.2. Spørreundersøkelse	12
2.3. Offentlig tilgjengelig statistikk	12
2.4. Litteratur	12
3. STATUS NORSK EKSPORT	14
3.1. Status eksport: Det går så det griner – på noen få sårbare områder	14
3.2. Vår eksport er konsentrert om noen få næringer	15
3.3. Norsk eksport har, med unntak av 2021, utviklet seg betydelig svakere enn våre nabolands eksport	17
3.4. Oljeprisfallet reduserte eksporten vår betydelig	19
4. DET ER TRYGT OG RELATIVT LØNNSOMT Å HOLDE SEG TIL HJEMMEMARKEDET	21
4.1. Stor skjermet og offentlig sektor fortrenger eksportrettede investeringer	22
4.2. Høy bruk av oljepenger ved krisetider	23
4.3. Kulturelle aspekter	24
5. ER LAV VEKST PROBLEMATISK OG BØR VI GJØRE NOE MED DETTE?	26
5.1. Eksport leder til økt produktivitet	26
5.2. En vekst i produktiviteten har enorm betydning for norsk økonomi	28
6. LEGGER LØNNSNIVÅET I NORGE MER GRUNNLAG FOR ET KONKURRANSEFORTRINN ENN EN ULEMPE?	30
7. RÅD TIL FINANSMINISTER FOR Å ØKE EKSPORTEN	33

One-pager: Status for norsk eksport – muligheter og utfordringer

I 2021 gikk norsk eksportnæringer så det grein. Olje- og gasseksporten økte med 151 prosent fra 2020, mens eksporten utenom olje- og gass øke med 23 prosent. Da kan vi vel lene oss tilfreds tilbake, og slå fast at de bekymringer som har vært om betydelig svakere utvikling i norsk eksport enn eksporten hos våre naboland var ubegrunnet? Nei. Det kan vi ikke. Hele eksportveksten i 2021 skyldes nemlig internasjonal prisøkning. Vi eksporterer knapt mer av noe målt i volum. Den sårbarheten som ble avdekket ved oljeprisfallet i 2014 gjelder fremdeles. Dessuten er norsk næringsliv preget av lav produktivitetsvekst. Eksport tilrettelegger for at bedriftene raskere fanger opp ny teknologi, samtidig som produksjon for et verdensmarked gir produktivitetsfremmende skalafordeler.

Det er imidlertid bedriftene som må stå for eksporten. I dette prosjektet har vi derfor spurt bedriftene om hva som skal til for at de skal øke eksporten eller starte med eksport. Til sammen har vi intervjuet 88 bedrifter og 30 representanter for eksportfremmeorganisasjoner i andre land. Resultatene fra intervjuene er dessverre litt nedslående. En del av bedriftene har valgt å ikke snu seg mot eksport, selv om de er i god posisjon til å gjøre det. En annen del har ikke engang vurdert det. Hvorfor er det slik? Har våre forretningsfolk sluttet å interessere seg for penger? Har mulighet til hyttekontor blitt for fristende til at de ønsker å legge ned ekstra innsats for å tjene ekstra mye penger? Nei, det er ikke her svaret ligger, i alle fall ikke hele. Svaret ligger i at fra en bedriftsleders synspunkt kan være relativt lønnsomt og relativt trygt å satse på skjermet sektor i Norge. Den skjermede sektoren i Norge vokser nemlig svært raskt, drevet av betydelige investeringer i bolig, eiendom og hytter, og offentlige investeringer. Veksten i disse er betydelig sterkere enn den globale veksten. Det er derfor trygt og relativt lønnsomt for en rekke bedrifter å satse hjemme.

En «klippe håret på hverandre og bygge hytter for hverandre»-strategi er imidlertid ikke en farbar vei for Norge som land. Om ikke norske små og mellomstore bedrifter makter å eksportere på linje med små og mellomstore bedrifter i våre naboland, står vi i fare for å på sikt ha så lav produktivitetsvekst at vi i større grad også vil tape for mer sultne og kunnskapssøkende utenlandske bedrifter også i vårt hjemmemarked. Å delta i internasjonal konkurranse vil også bidra til at medarbeiderne våre øker kunnskapsnivået sitt. Det er Norges medarbeidere som er vår viktigste formue, overlegent viktigere enn oljeformuen. Dersom vi lykkes med å løfte verdien av kunnskapen og arbeidskraften med noen få prosentpoeng, vil det være svært verdifullt.

Å delta i internasjonal konkurranse er mindre utfordrende enn hva mange tror. I en liten, internasjonalisert og digitalisert økonomi som den norske, må produktet være svært godt for å kunne konkurrere også på hjemmemarkedet. I Sverige og Danmarks eksportstrategier står det at «om du er godt nok til å produsere for det svenske/danske markedet, er du god nok til å konkurrere internasjonalt». Det samme kunne vært uttalt for den norske. Dessuten viser vi i rapporten at svekkelsen av kronen de siste årene har medført at lønnsnivået for høyt utdannet arbeidskraft nå trolig er lavere i Norge enn for flere av våre konkurrentland. Med andre ord er antagelsen om at kostnadene er så høye i Norge at vi ikke kan konkurrere, ikke gjeldende for alle.

Vi gir derfor følgende råd til myndighetene for å øke norsk eksport, særlig blant små og mellomstore bedrifter:

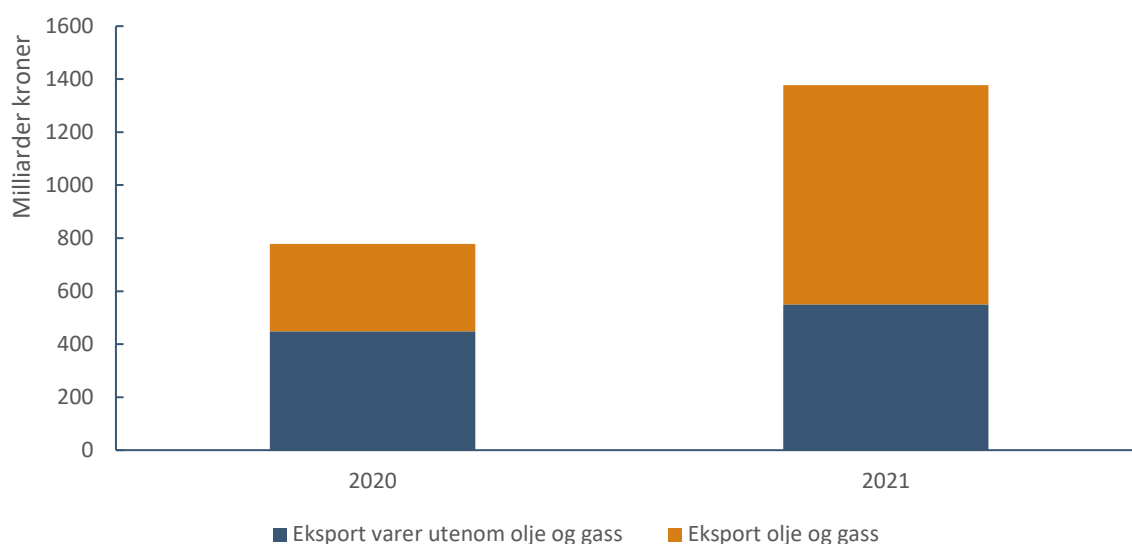
- Endre skattereglene slik at det blir mer attraktivt å plassere penger i mer kunnskapsintensive og mer internasjonaliserte næringer, og mindre attraktivt å plassere i bolig og eiendom
- Ikke bruk for mye oljepenger
- Stimuler til fortsatt digitalisering i norsk økonomi

1. Oppsummering

1.1. Det går så det griner med norsk eksport – men sårbarheten gjelder fremdeles

I stort gikk det norske eksporterende næringslivet så det grein i 2021. I figuren nedenfor viser vi norsk vareeksport i 2020 og 2021. Vareeksport utenom olje og gass økte fra om lag 450 i 2020 til om lag 550 milliarder kroner i 2021, hvilket tilsvarer en vekst på 23 prosent. Med andre ord har det vært en sterk vekst i norsk vareeksport. I samme periode økte norsk eksport av olje og gass markant, fra om lag 330 til om lag 850 milliarder, tilsvarende en vekst på 151 prosent. Med 23 prosents økning i eksporten utenom olje og gass bare på ett år, bør regjeringens målsetning om å øke eksporten utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030 være innen rekkevidde.

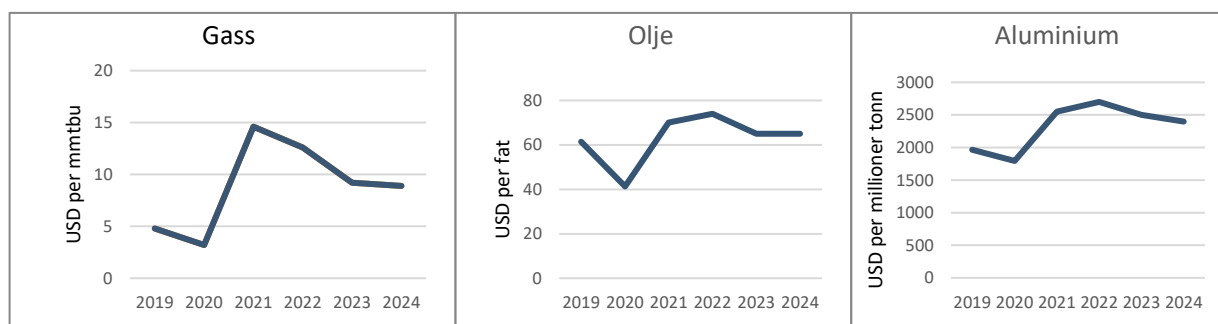
Figur 1-1: Norsk eksport av varer i 2020 og 2021 for henholdsvis olje og gass og alt utenom olje og gass. Kilde: SSB 2021. Bearbeidet av Menon Economics



Aldri før i vår historie har vi hatt så høye eksportinntekter. Hovedforklaringen ligger i høye energipriser som skyldes betydelige utfordringer i energimarkedet i Europa og globalt. Dette har gitt svært høye gasspriser. Innskuddet til Oljefondet for 2021 vil være det høyeste noensinne.

Prisprognoser fra Verdensbanken på våre viktigste eksportartikler indikerer at eksporten vil være høy også fremover, slik vist i figuren nedenfor. Dette må da tyde på at vi er «på track»? Nå er det bare til å lene seg tilbake, og cruise inn til seier?

Figur 1-2: Faktiske priser og prognoser for gass, olje og aluminium. Kilde: Verdensbanken 2021¹

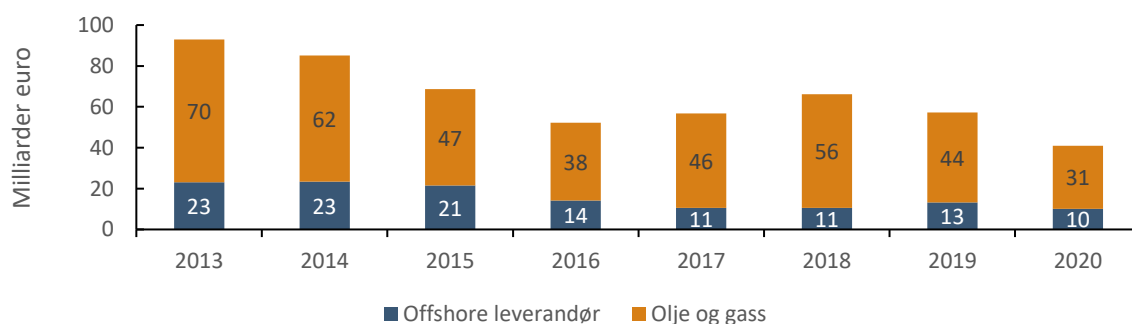


Nei. Så enkelt er det ikke. Størsteparten av veksten i eksportinntekter i 2021 forklares nemlig av en formidabel økning i råvareprisene. Målt i volum er eksporten vår stabil mellom 2020 og 2021 og ligger fortsatt under toppnivået fra 2014.² Sårbarheten som ble avdekket i norsk økonomi ved oljeprisfallet i 2014 eksisterer like mye i dag. Vår eksport er fremdeles avhengig av prisutviklingen i verdens råvaremarkeder – markeder som vi har svært liten innflytelse over. Vel så lett som prisene plutselig økte særlig på høsten i 2021, kan de synke. Det bildet som er blitt trukket frem i flere rapporter³ vil da gjøre seg gjeldende igjen.

1.2. Hvorfor har Norge de siste ti årene gjort det betydelig svakere enn våre naboland?

I dette notatet drøfter vi hvorfor Norge de siste ti årene har gjort det svakere enn våre naboland. En av forklaringene er fallet i oljepris i 2014. Det medførte både at eksportinntektene fra olje- og gassnæringen ble sterkt redusert, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 1-3: Eksport av olje og gass (SSB; 2021) og utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri (Rystad 2020, 2021) målt i euro. Kilde: Norges Bank 2021⁴



¹<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/ff5bad98f52ffa2457136bbef5703ddb-0350012021/related/CMO-October-2021-forecasts.pdf>

² Menon Economics (2021). Eksportmeldingen 2021.

³ Menon-publikasjon 85/2020: Kan Norge tette eksportgapet?

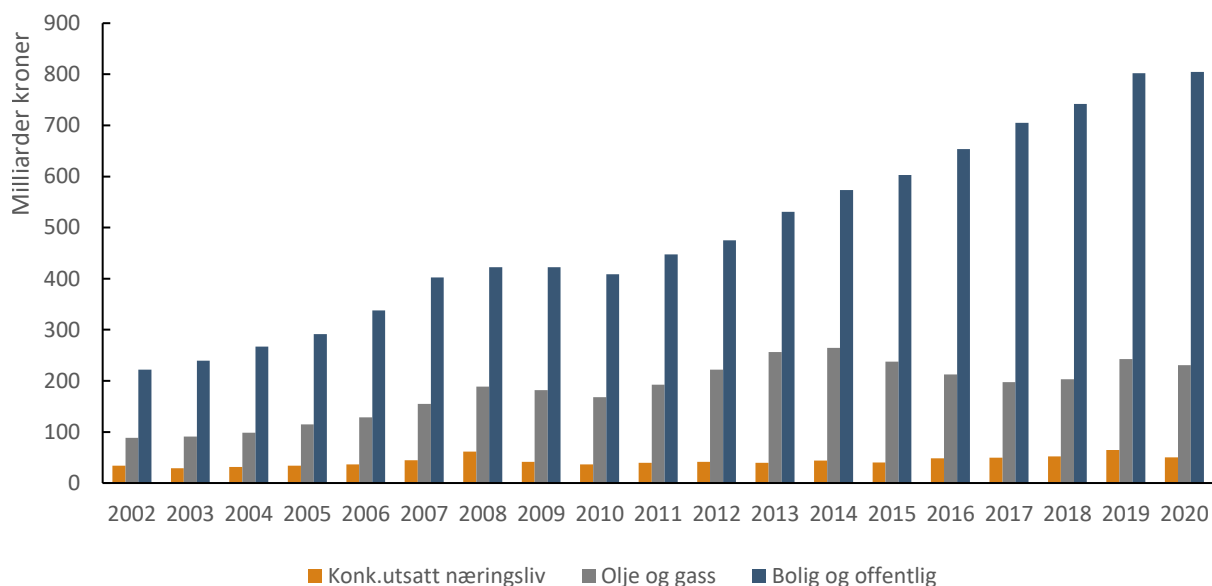
Meno-publikasjon 58/2021: Eksportmeldingen 2021

⁴ Data om eksport av olje og gass er hentet fra SSBs utenriksregnskap, tabell 08800. Data om utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri er hentet fra Rystad 2020 og 2021. Eksport og utenlandsomsetning regnet om i euro basert på gjennomsnittlig kurs mellom euro og norske kroner for det enkelte år basert på valutakalkulatoren til Norges Bank

I forbindelse med oljeprisfallet sank imidlertid verdien av den norske kronen. Kronen er ved inngangen til 2022 nær 32 prosent mindre verdt i forhold til dollar og om lag 22 prosent mindre verdt i forhold til euro enn den var ved inngangen til 2014.⁵ Dette kronekursfallet har imidlertid ikke ledet til at norske bedrifter frem til 2021 har eksportert mer, målt i euro.

I dette notatet viser vi at den manglende økningen kan forklares med at det fra en bedriftseiers ståsted virker fristende å konsentrere produksjonen mot hjemmemarkedet. Den skjermede sektoren i norsk økonomi har nemlig vokst betydelig sterkere enn den konkurranseutsatte. Forklaringen er svært sterk vekst i bolig- og hytteinvesteringer, samt sterk økning i offentlig sektor. I 2020 var investeringene i bolig og eiendom større enn samlede investeringer i olje- og gass og konkurranseutsatt næringsliv, mens offentlige investeringer var om lag ti ganger så store som industriens samlede investeringer. Dette er vist i figurene nedenfor:

Figur 1-4: Norske realinvesteringer i perioden 2002 til 2020 kategorisert i «konkurranseutsatt næringsliv», «olje og gass» og «bolig og offentlig»



Som det går frem av figuren over er investeringene i det konkurranseutsatte næringslivet helt stabil, og relativt lav i perioden. I samme periode øker betydelig boliginvesteringer og offentlige investeringer, som i stor grad er skjermet sektor. I 2020 var investeringene i bolig og eiendom nær 400 prosent høyere enn samlede investeringer i konkurranseutsatt næringsliv, og oversteg samlede investeringer til konkurranseutsatt næringsliv og olje og gass. I perioden har de offentlige investeringene økt med nær 280 prosent, 30 prosentpoeng mer enn investeringene i bolig og eiendom.

Når vi i tillegg legger til at staten har vist betydelig vilje til å støtte opp om næringslivet i form av krisepakker når etterspørselen svikter, er det fullt forståelig at bedriftene konsentrerer seg om det norske markedet.

Samlet sett kan det altså se ut til at norsk næringsliv er mindre sultne på vekst, altså mindre ambisiøse, enn tilsvarende bedrifter i våre naboland. Dette bekreftes av undersøkelser foretatt av Innovasjon Norge, som viser at utenlandske forretningsfolk oppfatter nordmenn å være i overkant opptatt av ferie og fritid. Det bekreftes

⁵ Kilde: Norges bank historiske valutakurser

også gjennom flere av intervjuene vi har foretatt med bedriftene. Til tross for at mye ligger til rette for en internasjonal satsing hos flere av dem, velger de å holde seg til det trygge norske markedet. I spørreundersøkelsen som ble gjennomført i forbindelse med Vestlandsindeksen til Sparebanken Vest, svarer kun tre prosent av bedriftene som ikke eksporterer at de har ambisjoner om å eksportere.

«Jeg er sjokkert over ambisjonsnivået til mine norske konkurrenter. Vi vokser mye raskere utenfor Norge enn vi gjør i Norge. Det har mine konkurrenter mulighet til, men de ser ut til å være er tilfredse med å vokse saktere»

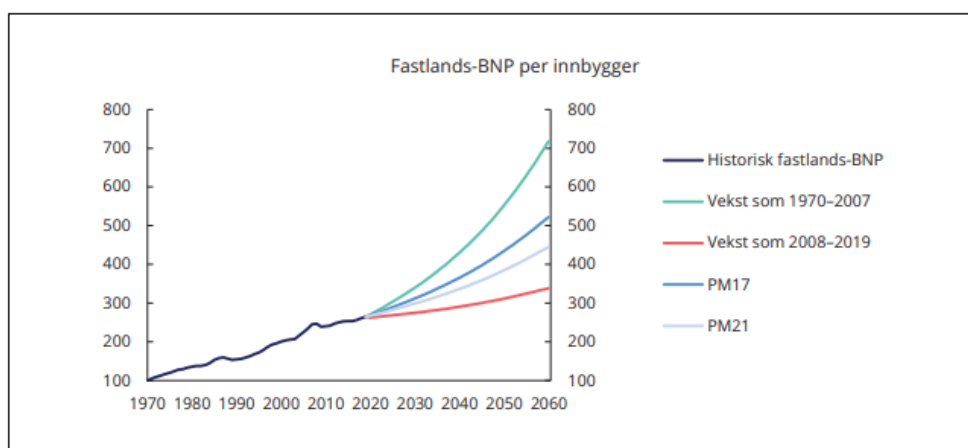
- Daglig leder i eksportbedrift innen offshore leverandørindustri

1.3. Men, konsentrasjon om skjermet sektor øker ikke produktiviteten nok

Noe av bakgrunnen for at vi stiller spørsmålet ovenfor er at konsentrasjonen mot det hjemlige markedet ikke i tilstrekkelig grad skjerper bedriftene for den fremtidige konkurransen. Nyere økonomisk litteratur viser nemlig at bedrifter som deltar i internasjonal konkurranse har betydelig høyere produktivitetsvekst enn sammenlignbare bedrifter som konsentrerer seg om hjemmemarkedet (Regjeringen, 2021). Forklaringen ligger i at bedriftene gjennom å delta i internasjonal konkurranse får mulighet til å produsere mer, og dermed oppnå skalafordeler, samtidig som de gjennom deltakelsen lettere fanger opp viktig innovasjon som foregår i andre land. Menon Economics (2019) har gjennom studier av eksportfinansiering vist at det samme er tilfellet for norske bedrifter.

At bedriftene gjennom å konsentrere seg om det norske markedet oppnår komparativt sett lavere produktivitetsvekst, har samtidig betydelige bedrifts- og samfunnsøkonomiske kostnader. Når norske bedrifter lærer mindre enn bedrifter fra våre handelspartnere, står de i fare for å på sikt bli utkonkurrert på sine hjemmemarkeder. Dette kommer tydelig frem i Finansdepartementet sin Perspektivmelding fra 2021. Om Norge hadde klart å løfte produktivitetsveksten til et nivå likt det vi hadde før finanskrisen, vil det nær doble vår fremtidige verdiskaping og gjøre det betydelig lettere for oss å håndtere den aldringsbølge vårt samfunn om får år vil oppleve. Dette er vist i figuren nedenfor.

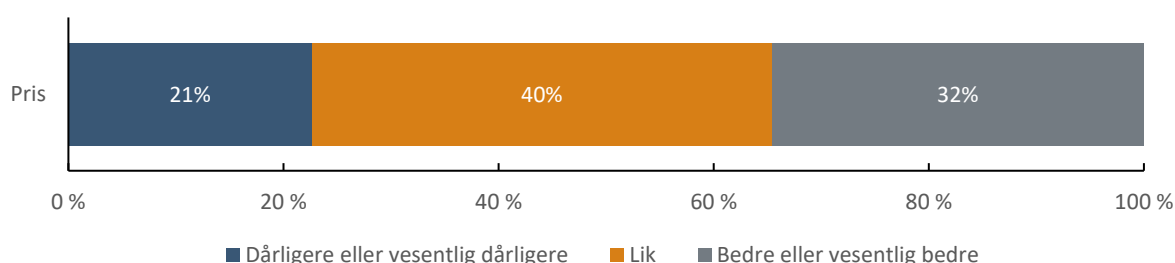
Figur 1-5: Utvikling i fastlands-BNP per innbygger ved ulik produktivitetsvekst i årene fremover. Indeks, 1970=100. Illustrasjon hentet fra Perspektivmeldingen 2021.



1.4. Flere tror at et høyt lønnsnivå reduserer vår konkurranseevne. Det motsatte er tilfellet for høykompetent arbeidskraft

Flere av de vi har intervjuet vegrer seg mot å delta i eksportaktivitet med begrunnelse i at vi har et særskilt høyt norsk lønnsnivå. Både internasjonal statistikk og data fra spørreundersøkelsen til bedriftene tyder imidlertid på at dette i betydelig større grad var tilfellet før enn nå. Andre intervjuobjekter, som faktisk eksporterer, og da spesielt dem som har høyt utdannede arbeidstakere, forteller at et fortrinn er at høykompetent arbeidskraft. Det gjelder i særlig ingeniører, er relativt billigere i Norge enn flere europeiske land. Dette bildet bekreftes også i spørreundersøkelsen som er sendt til bedriftene. Blant de bedrifter som eksporterer svarer kun 20 prosent av de har et kostnadsnivå som er høyere enn konkurrentene, slik vist i figuren nedenfor. Som det går frem av figuren mener hele 32 prosent at de har bedre eller vesentlig bedre konkurranseevne på pris, mens 40 prosent mener at den er lik.

Figur 1-6: Bedriftenes vurdering av konkurranseevne på pris sammenlignet med internasjonale konkurrentene. Kilde: Vestlandsindeksen til Sparebanken Vest (2022)

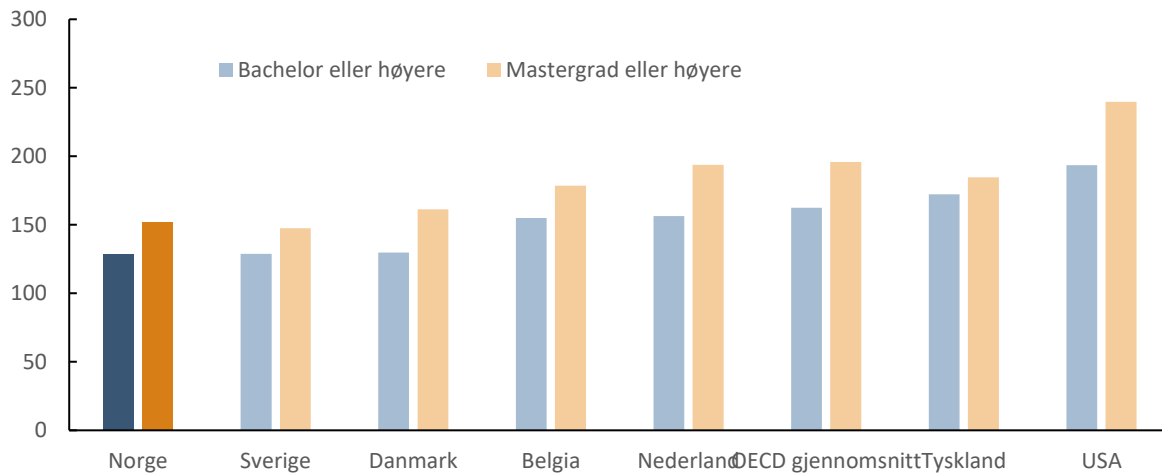


«At mange mener at norsk arbeidskraft er mye dyrere er ikke helt riktig, norske ingeniører er relativt billigere enn i Tyskland og Nederland»

- Daglig leder i eksportbedrift

Vi stiller derfor spørsmål om oppfatningen blant flere bedriftsledere om at Norge er et høykostland og ikke kan konkurrere med våre nærmeste handelspartnere, er basert på utdatert kunnskap, og at den ikke tar inn over seg at den norske kronen har depreciert betydelig siden 2014. Som vist i dette notatet er vårt lønnsnivå på linje med våre nærmeste handelspartnere. For høyt utdannet arbeidskraft, viser statistikk fra OECD, at vi har et lavere lønnsnivå enn flere av våre viktigste handelspartnere. Dette er illustrert i figuren under. Mens høyt utdannet arbeidskraft hos flere av våre konkurrentland får betydelig høyere lønn enn gjennomsnittet i det respektive landet, er den i Norge mer lik. Når vi samtidig legger ved at Norge kun lå 13 prosent over gjennomsnittlig lønnsnivå for OECD-området i 2020, er det derfor grunn til å anta at lønnsnivået for høyt utdannede faktisk er lavere i Norge enn i mange av våre konkurrentland. Dette danner grunnlag for et vesentlig konkurransefortrinn når den internasjonale konkurransen i økende grad blir en kunnskapskonkurranse snarere enn en priskonkurranse.

Figur 1-7: Lønn til høyere utdannede arbeidere. Normalisert til fullført videregående = 100. Kilde: OECD bearbeidet av Menon Economics



1.5. Råd til myndighetene

Produktivitetsveksten i norsk økonomi avgjøres i stor grad av den «store næringspolitikken», som er skatte- og avgiftspolitikken. Videre vil produktivitetsveksten også avgjøres av de investeringer som gjøres i infrastruktur, herunder veier og jernbane, IKT-infrastruktur med videre. Sist, men ikke minst, er den avhengig av den politikk myndighetene har for bygging og utvikling av kompetanse i Norge.

Vi har da følgende råd til myndighetene, som først og fremst er rettet mot finansministeren:

1. For å legge til rette for økt produktivitetsvekst bør man endre skatte- og avskrivningsreglene slik at det blir mindre attraktivt å kanalisere kapital til eiendom og mer attraktivt å kanalisere kapital til mer kunnskapsintensivt og internasjonalt rettet næringsliv. At det nå investeres mer i bolig og eiendom enn i olje og gass og konkurranseutsatt industri til sammen, er et faresignal.
2. Den offentlige pengebruken er høy, og økte særlig under forrige regjering. For sterk økning i offentlig pengebruk gjør det litt for attraktivt, og trygt, å konsentrere seg mot den skjermede sektoren. Pengebruken bør ikke øke for mye fremover.
3. Stimuler til fortsatt digitalisering av norsk næringsliv gjennom å bygge infrastruktur.
4. Stimuler til kontinuerlig læring og kompetanseheving i bedriftene for å styrke vårt konkurransefortrinn innen høyt utdannet arbeidskraft.

2. Metode

I denne delen beskriver vi hvilke kilder som er brukt som datagrunnlaget i rapporten.

For å være sikre på at vi har best mulig grunnlag for rapporten vil vi ha lagt vekt på metodemessig triangulering. Dette innebærer at vi bruker ulike informasjonskilder til å teste konsistensen i data. Det betyr at vi benytter både kvalitative og kvantitative informasjonskilder, og at vi tester validiteten i datakildene ved å se funn opp mot funn i andre kilder. Rent konkret innebærer dette at utsagn i eksempelvis intervjuer vil testes opp mot hva vi finner i statistikk, spørreundersøkelse eller eksisterende litteratur, og at beskrevne forhold i dokumenter testes opp mot statistikk mv. Nedenfor viser vi de kildene til informasjon som vi vil benytte:

- Kvalitative intervjuer
- Spørreundersøkelse gjennomført i forbindelse med Vestlandsindeksen til Sparebanken Vest
- Offentlig tilgjengelig statistikk
- Eksisterende litteratur

2.1. Kvalitative intervjuer

Vi har gjennomført kvalitative intervjuer med to grupper aktører:

- Representanter fra virkemiddelaktører og myndigheter
- Bedrifter og andre næringslivsaktører

Formålet med førstnevnte gruppe var å undersøke hvordan myndigheter og virkemiddelapparatet i andre land arbeider opp mot eksport. Denne rapporten baserer seg på om lag 30 intervjuer gjennomført med aktører fra virkemiddelaktører og myndighetene i Norge og andre land.

Formålet med å intervjuer bedrifter og andre næringslivsaktører, var å få en dypere innsikt i hva som skal til for å lykkes med eksport har vi gjennomført en rekke intervjuer med bedrifter. Vi har kartlagt både hvordan bedrifter som lykkes med eksport jobber målrettet mot dette, og hvordan bedrifter som ikke eksporterer stiller seg til temaet. Dette har vi gjort for å finne ut både hva som skiller de bedriftene som eksporterer med de som ikke gjør det, og hvorfor bedrifter velger å ikke eksportere. Vi har gjennomført intervjuene på en semi-strukturert måte, som vil si at vi har hatt noen spørsmål som vi legger til grunn, men at intervjuet i stor grad blir gjennomført som en samtale. Spørsmålene vi har tatt utgangspunkt i er gjengitt i vedlegg A og B i oppsummeringsnotatet, henholdsvis til bedrifter som har lyktes med å eksportere og ikke eksporterer/eksporterer lite. Totalt har vi snakket med 88 næringslivsaktører, av disse er det 80 bedrifter og 8 interessenter⁶. Vi har snakket med totalt 73 bedrifter som eksporterer aktivt i dag. Figuren under illustrerer hvordan type bedrifter vi har snakket med.

Tabell 2-1: Antall intervjuobjekter fordelt på aktørgrupper

Aktører	Antall	Prosentandel
Interessenter	8	8 %
Eksporterende bedrifter	73	83 %
Ikke-eksporterende bedrifter	7	9 %
Totalt	88	100 %

⁶ Interessenter er her andre næringslivsaktører, for eksempel klynger, næringsforeninger, ECA-er mm.

Bedriftene vi har snakket med varierer i næring og størrelse. Tabellen under viser hvordan de 80 bedriftene fordeler seg på næringer og størrelse. Totalt har vi intervjuet 52 små og mellomstore bedrifter (SMB-er) og 28 større bedrifter. Disse fordeler seg jevnt utover de forskjellige delene av det norske næringslivet.

Tabell 2-2: Intervjubedriftene fordelt på sektor og størrelse. Kilde: Menon Economics

Næring	SMB	Stor bedrift	Totalt
Industri	5	3	8
Teknologi	9	1	10
Maritim	7	8	15
Fornybar energi	5	2	7
Helse	7	1	8
Sjømat	4	1	5
Olje og gass	0	4	4
Havvind	1	0	1
Finans	0	3	3
Bygg	0	1	1
Annet	14	4	18
Totalt	52	28	80

Som vi kan se av tabellen over har vi noe manglende dekning innenfor næringer som eksporterer en del i dag, særlig sjømat og olje og gass kan det virke som det er lite dekning. Det er flere grunner til dette. Den første grunnen er at disse sektorene i stor grad eksporterer råvarer, på grunn av dette er det begrenset hvor overførbar kunnskapen om eksport fra disse aktørene er for andre næringen. Det er noe fundamentalt annerledes ved å eksportere fisk enn å eksportere teknologi. Den andre grunnen er at disse sektorene er i stor grad dominert av noen få aktører, disse aktørene har vi intervjuet, og vi har derfor funnet dekningen hensiktsmessig. Siden også har supplert intervjuene med spørreundersøkelsen til Sparebanken Vest, har vi gjort en vurdering på at informasjonen fra disse sektorene i stor grad er dekket inn der.

Bedriftene vi har intervjuet representerer en stor andel av det totalt eksporterende næringslivet i Norge. Figuren under illustrerer dette. Målt i total eksportverdi har vi intervjuet rundt 35 prosent av norske bedrifter.

Figur 2-1: Andel av norsk eksport som intervjuobjektene representerer, målt i total eksportverdi.



Etter at intervjuene var gjennomført så vi også at vi hadde en relativt lav representativitet fra bedrifter som ikke eksporterer. Vi snakket tross alt kun med 8 av denne typen bedrifter. For å sikre bedre representativitet fra denne typen bedrifter har vi utnyttet denne triangulære prosessen som er nevnt i innledning, der vi har kombinert svarene fra intervjuene med data fra spørreundersøkelsen.

2.2. Spørreundersøkelse

I tillegg til det kvalitative fra intervjuer, har vi også hentet informasjon fra spørreundersøkelsen som Sparebanken Vest har gjennomført i forbindelse med Vestlandsindeksen. Som nevnt over er dette gjort for å dekke inn sektorer der intervjuobjektene ikke er representative, men også for å kvantifisere resultater, samt for å sjekke at svarene fra intervjuene er representative for eksportnæringene som en helhet. Spørreundersøkelsen har vært viktig for å kartlegge hvor mange norske bedrifter som driver aktivt med eksport i dag, hvor mange bedrifter som har ambisjoner om å eksportere i nærmeste fremtid, samt hvilke konkurransefortrinn norske bedrifter har og hvilke utfordringer de typisk støter på. Jevnt over svarer bedriftene det samme i spørreundersøkelsen som kommer frem gjennom intervjuene.

Det er også stilt spørsmål om hvorvidt de er underleverandører til eksporterende bedrifter, for å få oversikt over indirekte eksport fra norske bedrifter. Dette er gjort av to grunner. For det første gir det et direkte mål på indirekte eksport, altså at bedrifter kan eksportere varene sine uten å selge varene direkte til utlandet, men å selge til en norsk bedrift som i neste omgang selger varer til utlandet. For det andre er leveranser til allerede eksporterende bedrifter kartlagt som en mulig viktig vei ut i et internasjonalt marked, og svarene på dette spørsmålet kan gi en indikasjon på hvor mange som utnytter seg av denne veien ut.

Vedlegg C i oppsummeringsnotatet inneholder spørsmålene som vi har hentet ut statistikk fra. Det var totalt 641 respondenter som svarte på spørreundersøkelsen, av disse var det 121 som enten eksporterte eller hadde ambisjoner om å eksportere de neste 3 årene. Disse 121 bedriftene har svart på de videre spørsmålene om eksport, eksempelvis knyttet til hvordan bedriftene stiller sammenlignet med andre internasjonale konkurrenter langs en rekke dimensjoner.

2.3. Offentlig tilgjengelig statistikk

Vi har brukt flere databaser for å finne statistikk til rapporten. Den innenlandske dataen er hentet fra SSB, Norges bank og Finansdepartementet. Denne dataen er brukt for å tegne et bilde av hvordan den norske makroøkonomien har utviklet seg de siste årene. Dataen gir også innsikt til at vi kan foreslå noen grunner til at den norske eksporten sakker akterut sammenlignet med våre naboland. Siden det også er viktig å få et bilde av hvordan den norske økonomien er sammenlignet med andre land har vi også hentet internasjonal statistikk. Denne statistikken er hentet fra Verdensbanken, OECD og IMF. Disse statistikk kildene gir et grunnlag for å se på Norge i et internasjonalt perspektiv, hvor vi kan finne ut hvor Norge er signifikant forskjellige fra andre land, som eksporterer mer. Dette kan gi en viktig pekepinn på hva Norge kan gjøre for å utvikle seg i rett vei.

2.4. Litteratur

Der statistikk tegner et kvantitativt bilde av hvordan norsk eksport har utviklet seg, og er i dag, gir litteratur et kvalitativt bilde. Det finnes mye eksisterende litteratur om eksport. Både om hvorfor Norge har eksportert relativt lite sammenlignet med andre nordiske land, men også om hvordan man kan eksportere mer. Litteratur knyttet til Norges eksport som vi har utnyttet her er blant annet tidligere Menon Economics rapporter som «Eksportmeldingen 2021» og «Kan Norge tette eksportgapet». I tillegg har vi basert oss på rapporter fra Industri

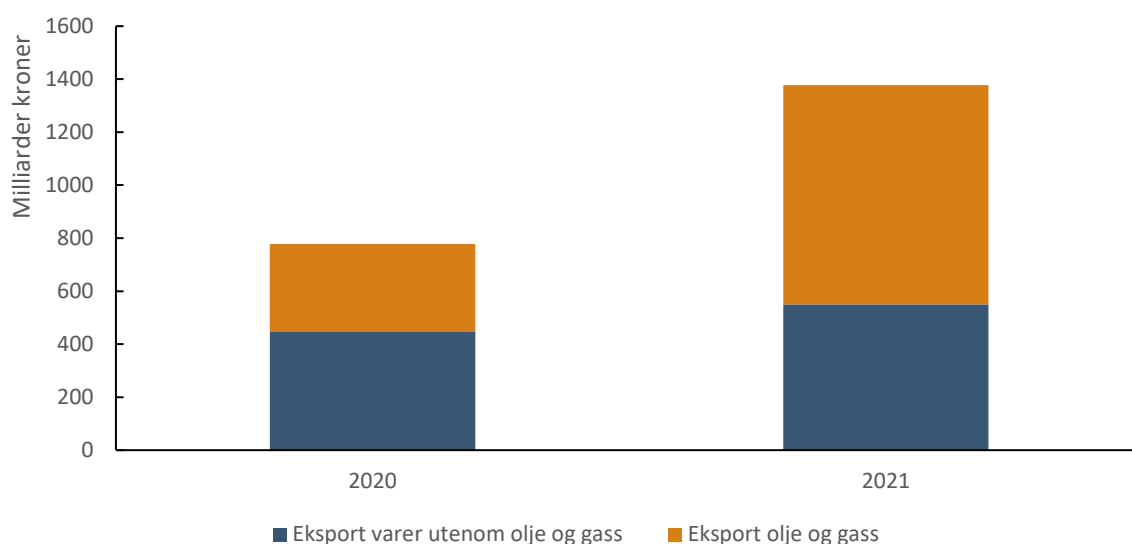
Norge om hva slags type eksport Norge historisk har drevet med. Samt litteratur fra Verdensbanken, Norges bank og norske statsbudsjetter. Litteraturen som er knyttet til strategier for å eksportere dekker mange temaer. Det finnes for eksempel mye litteratur som beskriver hvilke strategier som er smarte for å entre et nytt marked, basert på tidshorisont for å etablere seg, type markeder bedriftene vil etablere seg i osv. For å få god innsikt i dette har vi særlig utnyttet boken «Ekspansjon og konsernstrategi: Strategi for forretningsutvikling» av Erik W. Jakobsen og Lasse Lien som kunnskapsgrunnlag.

3. Status norsk eksport

3.1. Status eksport: Det går så det griner – på noen få sårbare områder

Etter flere år med stagnasjon i norsk eksportnæring, skyter den fart i 2021. I stort gikk det norske eksporterende næringslivet så det grein i 2021. I figuren nedenfor viser vi norsk vareeksport i 2020 og 2021. Vareeksport utenom olje og gass økte fra om lag 450 milliarder i 2020 til om lag 550 milliarder kroner i 2021, hvilket tilsvarer en vekst på 23 prosent. Med andre ord har det vært en sterk vekst i norsk vareeksport. I samme periode økte norsk eksport av olje og gass markant, fra om lag 330 til om lag 850 milliarder, tilsvarende en vekst på 151 prosent. Med 23 prosents økning i eksporten utenom olje og gass bare på ett år, bør regjeringens målsetning om å øke eksporten utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030 være innen rekkevidde.

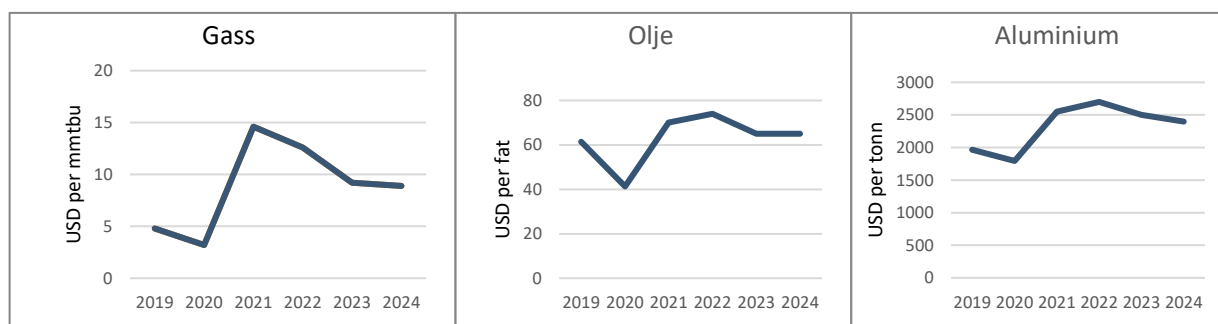
Figur 3-1: Norsk eksport av varer i 2020 og 2021 for henholdsvis olje og gass og alt utenom olje og gass. Kilde: SSB 2021. Bearbeidet av Menon Economics



Aldri før i vår historie har vi hatt så høye eksportinntekter. Hovedforklaringen ligger i høye energipriser som skyldes betydelige utfordringer i energimarkedet i Europa og globalt. Dette har gitt svært høye gasspriser. Innskuddet til Oljefondet for 2021 vil være det høyeste noensinne.

Mye tyder også på at prisene vil holde seg høye fremover, og at norsk eksport derfor også fremover vil holde seg på et høyt nivå. I figuren nedenfor viser vi Verdensbankens prognoser for pris frem til 2024 for tre av våre viktigste eksportartikler, nemlig olje, gass og aluminium.

Figur 3-2: Faktiske priser og prognoser for gass, olje og aluminium. Kilde: Verdensbanken 2021⁷



Som det kommer frem av figurene, er prisnivået ventet å synke noe fra de svært høye nivåene høsten 2021, men samtidig holde seg betydelig høyere enn i perioden før koronapandemien i flere år fremover. I tillegg til gass, olje og aluminium, eksporterer Norge også betydelig mengde sjømat. Verdensbankens prognoser for matvarer tilsier at også disse vil holde seg høye i frem mot 2024.

Med en slik formidable økning i eksporten på kort tid, og utsikter til at den også fremover vil holde seg høy, kan da Norge og norsk næringsliv lene oss litt tilbake og nyte suksessen og ta oss en velfortjent pust i bakken? Vi er jo en råvareeksportør, og det viser seg å lønne seg godt nå? Dessuten har vi et oljefond på svimlende 12 000 milliarder. Med de olje- og gassprisene som er ventet fremover, vil jo det bare øke?

3.2. Vår eksport er konsentrert om noen få næringer

Som figuren under viser har også norsk eksport over lengre tid vært konsentrert om råvarer, slik som olje og gass, metaller og mineraler samt fisk og fiskeprodukter. Dette kommer tydelig frem i figuren under. I perioder hvor viktige norske eksportnæringer, som eksempelvis olje- og gassnæringen, har hatt betydelig verdiskaping, har Norge nytt godt av dette. Dette kommer tydelig til syne høsten 2021, hvor høye gasspriser i Europa, har bidratt til en betydelig verdiskaping knyttet til eksport av gass til Norges viktigste eksportmarked. Imidlertid fører en slik eksponering mot enkeltmarkeder til en sårbarhet, som oljekrisen i 2014 var et tydelig eksempel på. Realiteten av denne sårbarheten vil bli enda tydeligere i årene som kommer, ved en forventet reduksjon i aktiviteten på norsk sokkel og lavere investeringer i olje og gass.⁸

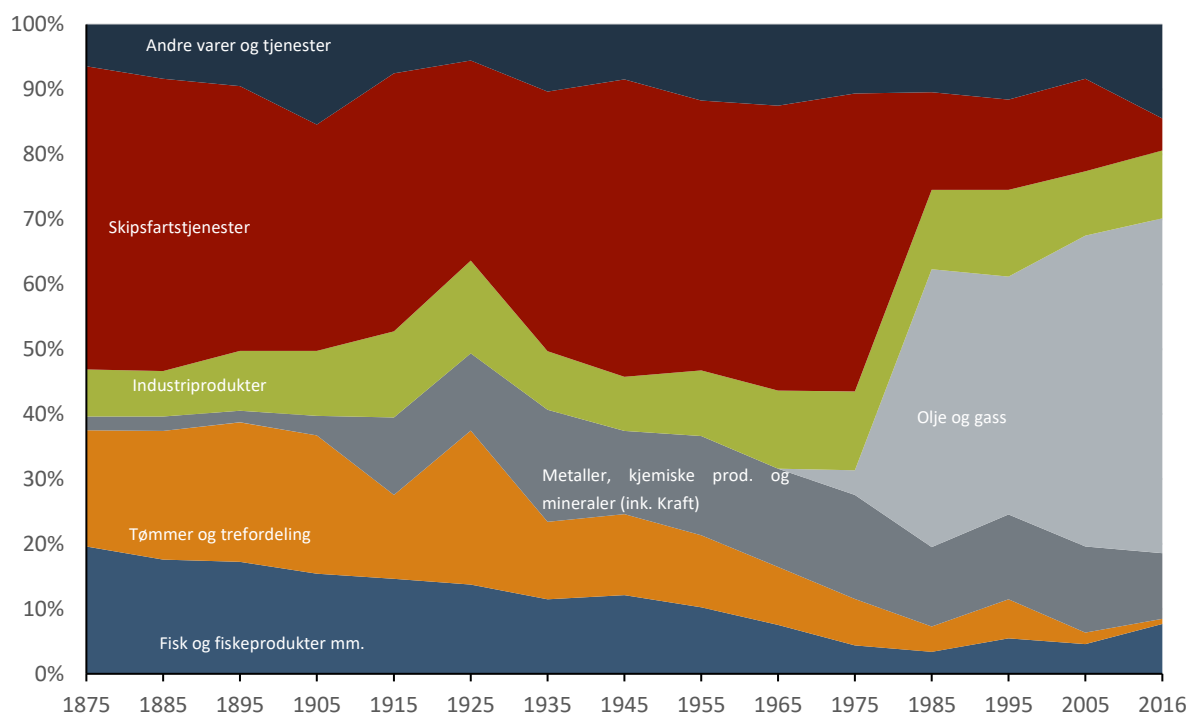
**«Det utfordringen ved eksport av olje, gass og sjømat handler jo bare om
å få opp produksjonen, mindre om produktutvikling»**

- Representant for norsk bank

⁷<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/ff5bad98f52ffa2457136bbef5703ddb-0350012021/related/CMO-October-2021-forecasts.pdf>

⁸ Perspektivmeldingen 2021 og OED

Figur 3-3: Andel av eksport knyttet til ulike sektorer. Kilde: Norsk Industri⁹

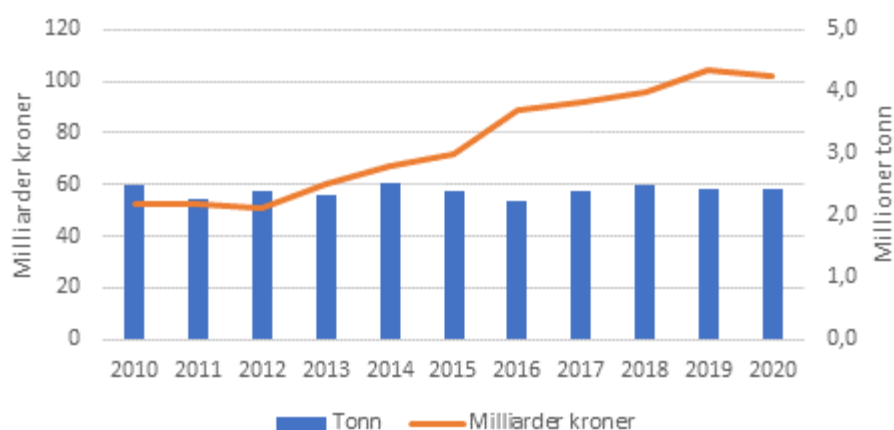


Norsk eksport er altså sentrert rundt noen få næringer, noe som gjør at norsk eksport som helhet kan virke lite robust. Både fordi vi har en høy eksponering mot noen få bestemte markeder, men også fordi prisen på varene vi eksportere i stor grad er bestemt på det globale markedet. Dette gjelder særlig petroleum og sjømat, men også metaller og gjødsel.

Dette bekreftes av intervjuene som er gjennomført i forbindelse med denne studien. Bedrifter innenfor sjømatnæringen peker i stor grad på prisoppgangen som årsak til økt vekst, og i mindre grad økt produksjon, hvilket også bekreftes av figuren nedenfor

⁹ Rapporten: Smart eksport-rapporten – behov for konkrete tiltak for Design- og ferdigvareindustrien

Figur 3-4: Eksport av sjømat i tonn og milliarder kroner i perioden 2010 til 2020. Kilde: Menon Economics 2021¹⁰



«Veksten i eksport vi har opplevd har i bunn og grunn handlet om økningen i pris»

- Representant fra sjømatbedrift

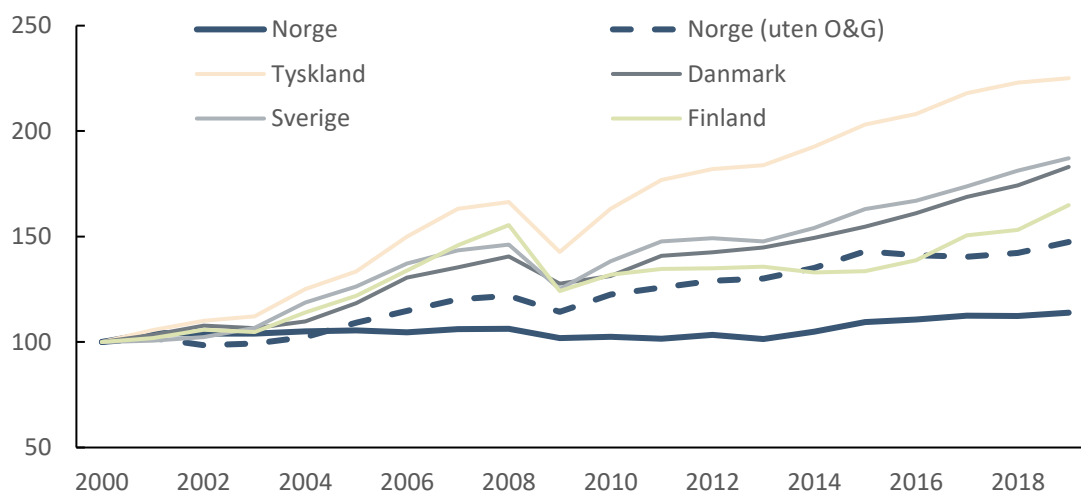
Store deler av økonomien er altså følsom for prisendringer på markeder vi har liten eller ingen kontroll over. Dette betyr at den norske økonomien kan rammes av betydelige nedganger i den globale økonomien. Denne utfordringen kom særlig til syne under finanskrisen i 2008 og ved oljeprisfallet i 2014. En diversifisering av norsk eksport, utover petroleum, sjømatnæringen og kraftkrevende industri vil bidra til å stabilisere økonomien og senke følsomheten for global prisvolatilitet. I tillegg vil økt eksport fra andre sektorer ta imot fallet i petroleumseksporten i de kommende tiårene.

3.3. Norsk eksport har, med unntak av 2021, utviklet seg betydelig svakere enn våre nabolands eksport

Veksten vi har sett i eksport det siste året skyldes utelukkende at prisene på norsk næringslivs viktigste eksportartikler har økt markant. Dersom vi måler eksporten i volum, er den helt stabil. Selv om utviklingen på vårt eksportmarked har vært svært positiv de siste månedene, har utviklingen sett over flere år vært betydelig svakere enn våre handelspartnere, slik figuren nedenfor viser. Som det går frem av figuren har norsk eksport utviklet seg betydelig svakere enn våre handelspartnere de siste årene. Dette gjelder uansett om vi regner eksport med eller uten olje og gass.

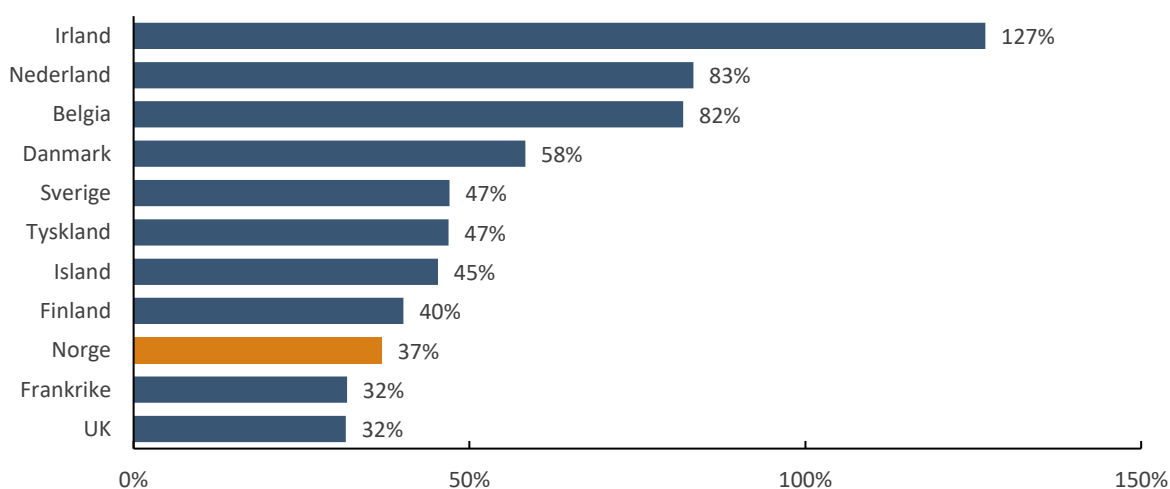
¹⁰ Menon 2021: Nasjonale sysselsettings- og verdiskapingseffekter av sjømatnæringen

Figur 3-5: Utvikling i eksport av varer og tjenester i perioden 2000 til 2019 i faste priser. Indeks=2000. Kilde: World Bank og SSB



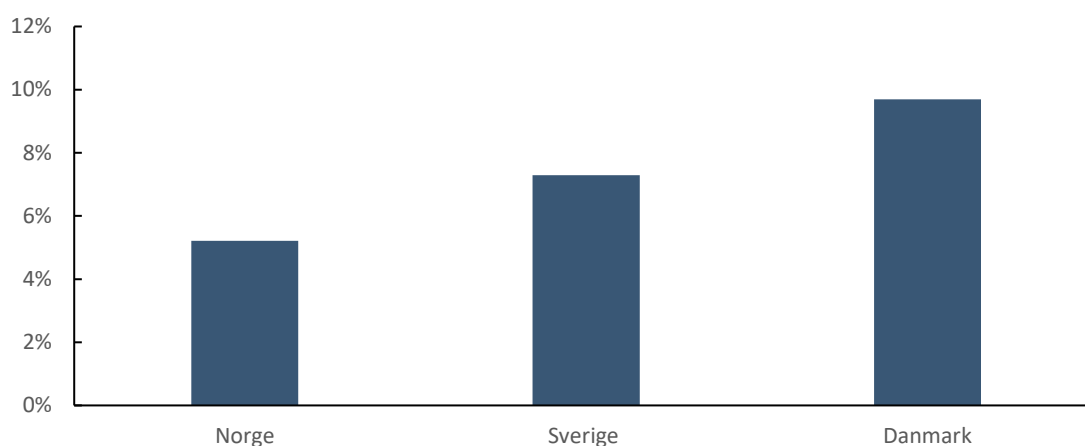
Den negative utviklingen i norsk eksport over tid har også medført at Norge er blant de landene i Vest-Europa med lavest andel eksport av total verdiskaping, slik vist i figuren nedenfor. I 2019 var norsk eksport 37 prosent av landets BNP, som er lavt sammenlignet med våre naboland Sverige (47 prosent) og Danmark (58 prosent).

Figur 3-6: Eksport av varer og tjenester som andel av BNP, 2019. Kilde: World Bank



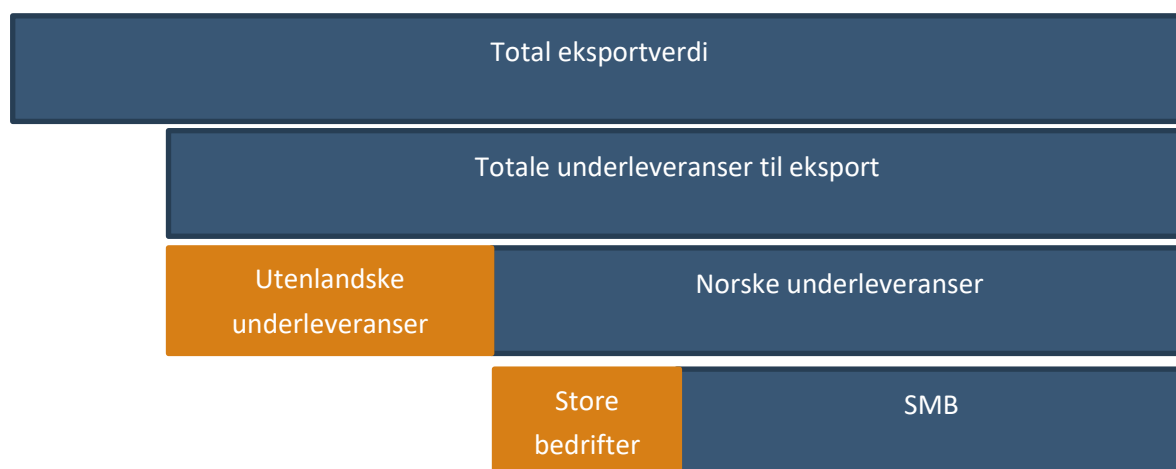
Tilsvarende mønster finner vi dersom vi sammenligner andel små og mellomstore bedrifter (SMBer) som eksporterer i Norge, Sverige og Danmark. Som illustrert i figuren under er det en lavere prosentandel av norske SMBer som eksporterer enn både i Sverige og Danmark i 2019. Dette understreker poenget med at det er et større fokus og potensiell vilje for å eksportere i Sverige og Danmark enn i Norge.

Figur 3-7: Andelen av SMB bedrifter som eksporterer i 2019. Kilde: OECD. Bearbeidet av Menon Economics



Det er viktig å huske at det også er en stor andel av små og mellomstore bedrifter som har en betydelig mengde indirekte eksport, gjennom at de er underleverandører av større, eksporterende bedrifter. På oppdrag fra Eksfin kartlegger Menon dette for deres kunder, og figuren under skal illustrere hvordan SMB-segmentet bidrar til indirekte eksport.

Figur 3-8: Andel indirekte eksport fra underleverandører. Kilde: Menon Economics, 2020



Som figuren over illustrerer, er det en del eksport som ikke er direkte eksport til en internasjonal kjøper, men indirekte eksport ved at en bedrift er en del av en verdikjede som ender i utlandet. Forskjellen mellom direkte og indirekte eksport er viktig av to grunner. For det første så illustrerer dette et poeng om at norsk eksport har ringvirkningseffekter som er viktige å tenke på når vi diskuterer temaet. For det andre så er dette en naturlig vei for bedrifter ut i et internasjonalt marked, nemlig at man følger med en annen større bedrift ut i utgangspunktet, før man får dannet et eget nettverk av kjøpere som man starter å eksportere til.

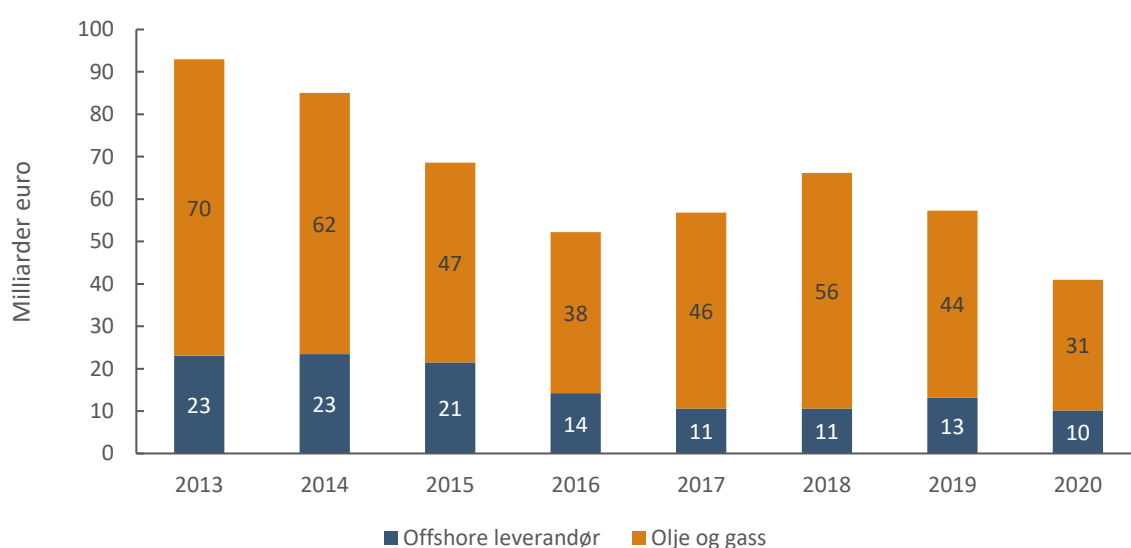
3.4. Oljeprisfallet reduserte eksporten vår betydelig

En viktig forklaring på hvorfor norsk eksport har frem mot 2020 falt, sammenlignet med våre naboland og viktigste handelspartnere, er oljeprisfallet i 2014. Ettersom ingen av våre nærmeste handelspartnere selger varer

hvor prisene er så konjunkturutsatt, har prisen på deres eksportvarer økt i tråd med økning i global økonomisk vekst, mens prisene på Norges viktigste eksportartikkel har falt.

Oljeprisfallet i 2014 representerer et skifte i olje- og gassindustrien. Frem til 2014 økte utenlandsomsetningen til vår da nest største eksportnæring, offshore leverandørindustri, jevnlig. Den nådde et toppunkt i 2014 med en samlet omsetning på om lag 190 milliarder kroner.¹¹ Imidlertid førte oljeprisfallet til en reduksjon i olje- og gasselskapenes investeringsvilje. Og da særlig for felter på dypt vann. Etter toppunktet i 2014 falt omsetningen jevnt ned til en bunnotering i 2017 på 99 milliarder. I figuren nedenfor viser vi eksport og utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri i perioden 2013 til 2020 målt i euro. Som det fremgår av figuren, ble samlet eksport og utenlandsomsetning fra offshore leverandørindustri mer enn halvert i perioden fra 2013 til 2020.

Figur 3-9: Eksport av olje og gass (SSB; 2021) og utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri (Rystad 2020, 2021) målt i euro (Norges Bank, 2021)¹²



Oljeprisfallet i 2014 medførte en depresiering av den norske kronen. Målt mot euro tapte kronen 25 prosent av verdien sin i perioden fra 2013 til 2020. Når verdien av den norske kronen reduseres, økes vår konkurranseevne på det internasjonale markedet. Dette innebærer altså at det er store muligheter for å øke norsk eksport. Selv om vi altså oppnådde en kostnadsmessig reduksjon på nær 40 prosent målt i USD, steg imidlertid ikke norsk eksport utenom olje og gass nevneverdig målt i euro etter 2014, slik det gikk frem av Figur 3-6. I det neste kapittelet forsøker vi å gi en forklaring på hvorfor.

¹¹ Rystad 2020

¹² Data om eksport av olje og gass er hentet fra SSBs utenriksregnskap, tabell 08800. Data om utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri er hentet fra Rystad 2020 og 2021. Eksport og utenlandsomsetning regnet om i euro basert på gjennomsnittlig kurs mellom euro og norske kroner for det enkelte år basert på valutakalkulatoren til Norges Bank

4. Det er trygt og relativt lønnsomt å holde seg til hjemmemarkedet

I forrige kapittel viste vi at Norge over tid har gjort det svakere enn våre nærmeste handelspartnere på eksportområdet. I dette kapitlet søker vi å gi en forklaring på hvorfor. Vi viser at en betydelig del av forklaringen ligger i at prisen på olje- og gass stupte i 2014, og at dette også reduserte eksporten fra vår da nest viktigste eksportnæring, offshore leverandørindustri.

I forbindelse med oljeprisfallet sank imidlertid kronen betydelig i verdi. Det gjorde norsk næringsliv mer konkurransedyktig. Vi vurderer at en av hovedforklaringene på dette er at det for bedriftene fremstod som både trygt og lønnsomt å satse på skjermet sektor i Norge. Bakgrunnen er at veksten i skjermet sektor i Norge er betydelig høyere enn veksten i konkurranseutsatt sektor. Dette skyldes betydelig vekst i offentlige investeringer og investering i boliger og eiendom.

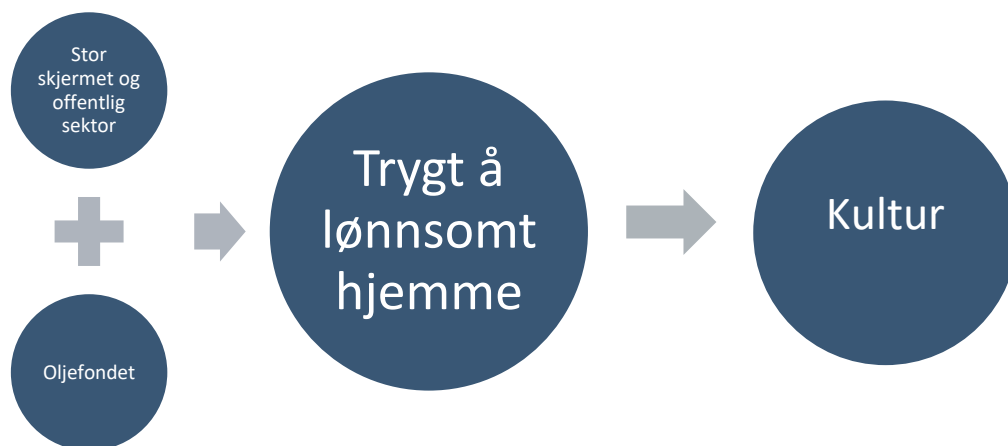
Det er bedriftene som eksporterer. Den enkelte bedrift foretar stadig valg om hvilke markeder den skal satse på. Et av valgene er å satse på det hjemlige markedet, eller på eksportmarkedet. Det er mange norske bedrifter som enten helt eller i hovedsak satser på det hjemlige markedet. Dette kommer tydelig frem i Vestlandsindeksen hvor bare én av seks bedrifter eksporterer i dag. Samtidig viser Vestlandsindeksen at det er færre enn én av 20 av bedriftene som i dag ikke eksporterer, som har en ambisjon om eksport innen de neste tre årene. Dette bekreftes av intervjuer vi har gjennomført i forbindelse med denne studien: mange av bedriftene som i dag ikke eksporterer har heller ikke en ambisjon om å begynne å eksportere. På spørsmål om hvorfor man ikke satser på eksport var det vanligste svaret at hjemmemarkedet var stort og lønnsomt nok.

«Vi har stort nok vekstpotensial i det norske markedet»

- Daglig leder i industribedrift

Hvorfor er det slik? I det følgende vil vi presentere noen enkeltgrunner som kan være med på å forklare hvorfor det oppleves som trygt og relativt lønnsomt å holde seg til hjemmemarkedet, og ikke satse på eksport fra et bedriftsperspektiv. Enkeltegrunnene vi trekker frem i dette kapitlet er illustrert i figuren under.

Figur 4-1: Illustrasjon over enkeltgruppen til hvorfor man opplever det som trygt og relativt lønnsomt til å drive hjemme fremfor eksport.

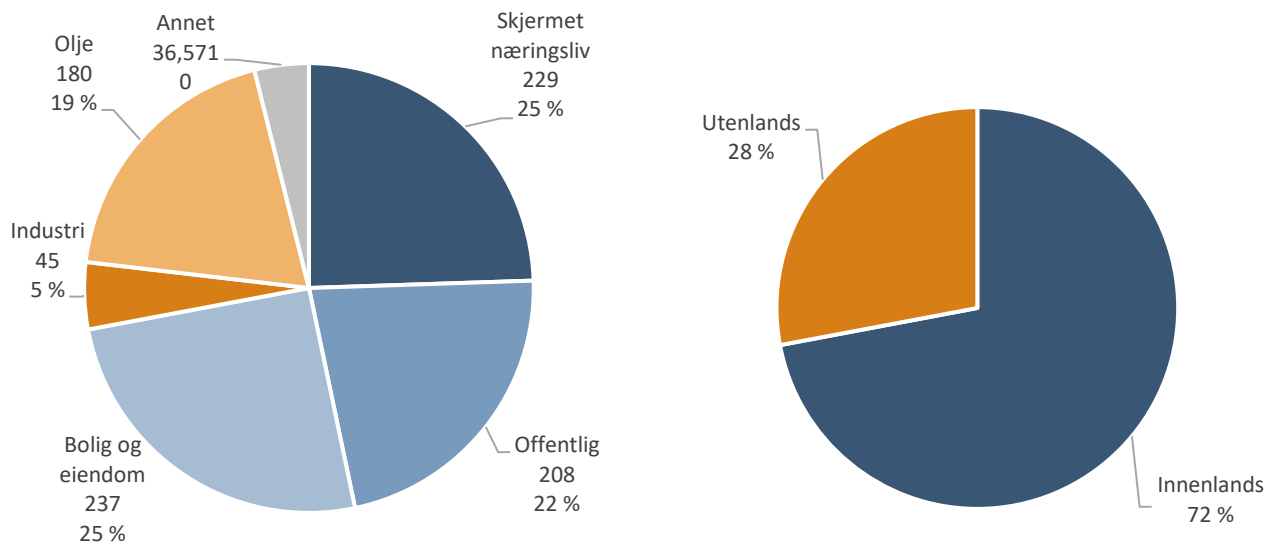


4.1. Stor skjermet og offentlig sektor fortrenger eksportrettede investeringer

En av grunnene er at en stor og sterkt voksende skjermet sektor kan fra en bedriftsleders ståsted føre til at det oppleves som mer attraktivt å satse på skjermet sektor i Norge, fremfor å prøve seg på det internasjonale markedet.

Norge skiller seg i den sammenheng fra andre europeiske land ved å ha en stor skjermet og offentlig sektor (OECD, 2021)¹³. Dette innebærer at den skjermede sektoren har tiltrukket seg arbeidskraft og kapital på bekostning av andre næringer. Som illustrert i figuren under gikk om lag tre fjerdedeler av norske investeringer til skjermet sektor i 2020, herunder skjermet sektor, offentlig sektor og boligsektoren¹⁴. Investeringene i offentlig sektor var mer enn fire ganger så høy som investeringene i industrien i 2020. Investeringer i bolig og eiendom var større enn industrien og olje- og gassnæringens samlede investeringer.

Figur 4-2: Investeringer i 2020 i milliarder kroner og prosent av totale fordelt etter skjermede og ikke-skjermede sektorer.
Kilde: SSB 2021. Bearbeidet og kategorisert av Menon.

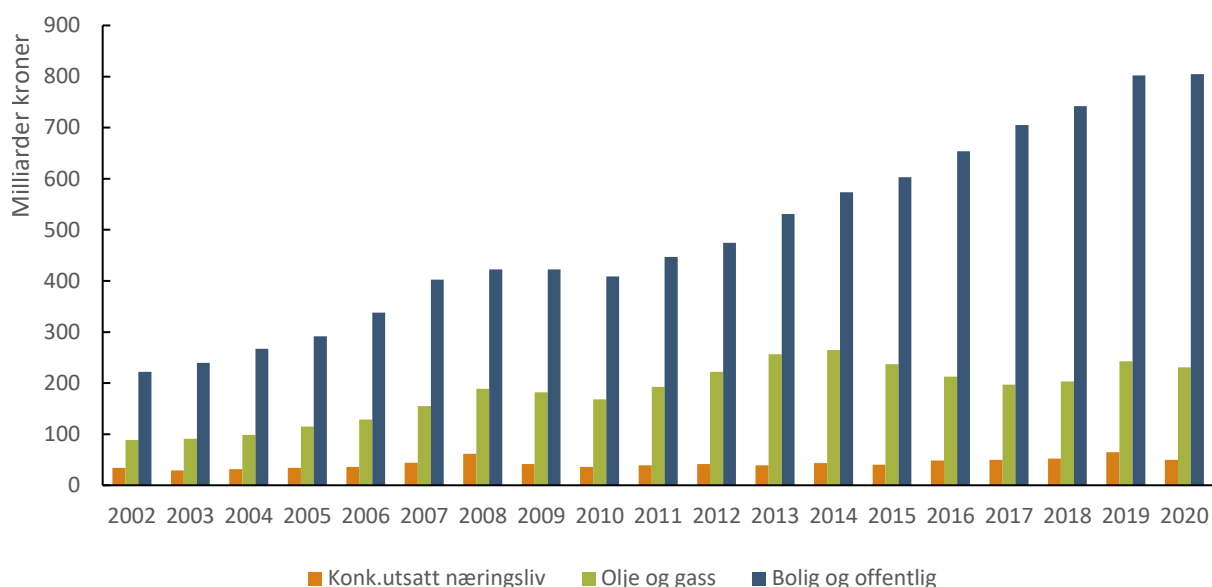


Investeringene i den skjermete sektoren er ikke bare betraktelig større enn den konkurranseutsatte sektoren, de vokser også betraktelig raskere. Figuren nedenfor viser brutto investeringer kategorisert etter skjermet og ikke-skjermet sektor i perioden fra 2002 til 2020. Vi ser at konkurranseutsatt sektor er den sektoren det investeres klart minst i, men også at det er sektoren hvor det har vokst desidert saktest de siste årene.

¹³ <https://data.oecd.org/gga/general-government-spending.htm>

¹⁴ Dette er bruttoinvesteringer fordelt på sektor, hentet fra SSB og bearbeidet av Menon Economics

Figur 4-3: Bruttoinvesteringer i Norge fordelt på sektor. Kilde: SSB bearbejdet av Menon Economics



**«Vi har ikke kapasitet til å vokse i eksportmarkedet
når vi vokser så raskt i det norske markedet»**

- Daglig leder i innen bygg og anlegg

4.2. Høy bruk av oljepenger ved krisetider

En annen årsak til at bedrifter opplever det som trygt og lønnsomt å operere i hjemmemarked er knyttet til ekspansiv finanspolitikk. For Norge er dette knyttet til høy bruk av oljepenger ved krisetider. Dette kan ha en uheldig virkning sett fra et eksportøyemed. Nemlig at det bidrar til en lavere risiko tilknyttet å operere på det innenlandske markedet sammenlignet med land uten tilsvarende mulighet for ekspansiv finanspolitikk i krisetider. Med andre ord betyr dette at det er tryggere å operere i det hjemlige markedet enn å satse på eksport.

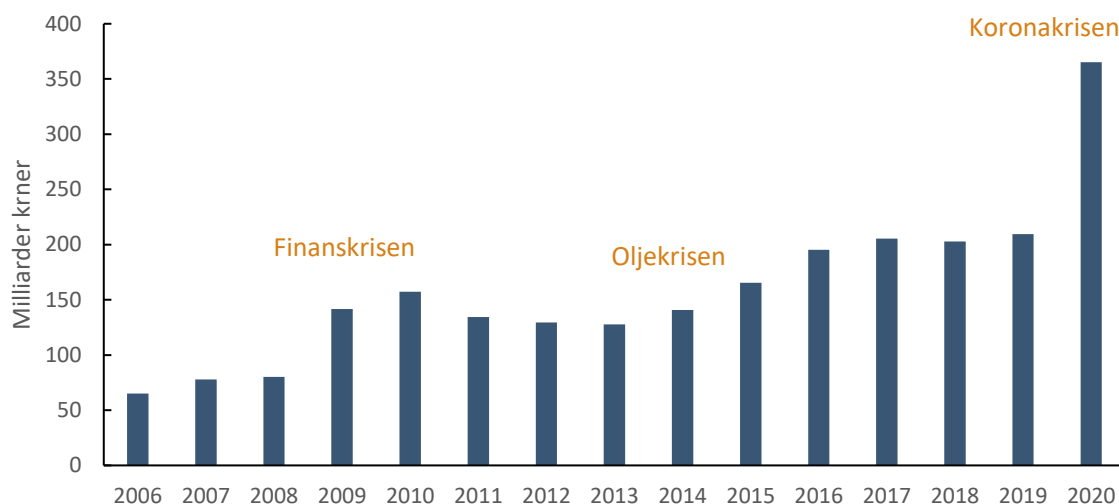
Norge, som en liten åpen økonomi påvirkes, av globale konjunkturer. I Norge økes bruken av oljepenger i forbindelse med krisetider, som illustrert i figuren under. Eksempelvis økte pengebruken i forbindelse med finanskrisen, oljekrisen og spesielt koronakrisen.¹⁵ Stabiliteten i det norske økonomien medfører også at vi blir mer attraktive for plassering av kapital.

**«Det er ingen problemer med å hente risikovillig kapital nå. Tidligere var dette et problem. Nå henter vi kapitalen vi behøver fra utenlandske kapitalmiljøer.
De norske går glipp av en mulighet, men for oss er det det samme»**

Daglig leder i bedrift som nå satser tungt internasjonalt

¹⁵ Tallene er hentet fra reviderte statsbudsjett og er inflasjonsjustert til 2014 NOK

Figur 4-4. Det strukturelle oljekorrigerende underskuddet i statsbudsjettet i milliarder kroner. Normalisert til 2014-kroner.
Kilde: Statsbudsjett



Den betydelige finansielle evnen norske myndigheter har til å bruke oljefondet i krisetider påvirker den norske eksportsatsingen langs to dimensjoner. For det første bidrar det til å opprettholde å opprettholde sysselsetting og verdiskaping gjennom økt offentlig konsum og sysselsetting. Dette gjør norsk økonomi mer robust, med flere arbeidsplasser og færre konkurser. På den andre siden gjør det at vi redder lite produktive bedrifter fra konkurser, og i samme håndvending redder vi lite produktive arbeidsplasser. Med andre ord holder vi liv i selskaper og jobber som i utgangspunktet ikke ville ha klart seg. En annen måte å se dette på er at oljepengebruk resulterer i at kapasiteten i økonomien med full sysselsetting går til skjermet sektor med lav produktivitet og produktivitetsvekst. Dette fører videre til økte priser, noe som gjør det mer attraktivt å operere i disse sektorene.

4.3. Kulturelle aspekter

Som nevnt er det blant bedriftene som ikke eksporterer, har kun én av 20 ambisjoner om å eksportere de neste tre årene. I intervjuene var det som sagt mange som trakk frem at hjemmemarkedet oppleves som stort nok, slik at det ikke var en grunn for å satse på eksport. Imidlertid var det i tillegg mange av intervjuobjektene som ikke hadde et godt svar på hvorfor de ikke eksporterer i dag eller hvorfor de ikke har en ambisjon om eksport. Det fremstår med andre ord som at mange bedrifter ikke har eksport i tankene. Betyr dette at mange norske bedriftsledere er bedagelige?

Ifølge en rapport Innovasjon Norge (2016)¹⁶ utgitt om utenlandske forretningsfolks oppfatning om sine norske forretningsforbindelser, arbeider nordmenn arbeider hardt, men kort. Analysen er basert på dybdeintervjuer med 227 representanter for utenlandske forretningsforbindelser. Et av funnene er at «vi går fra jobben klokken fire, og svarer ikke før neste dag». I tillegg er fellesferie og hyppige langhelger noe som både forundrer og forarger utenlandske interessenter.

Imidlertid må man nyansere bildet noe. Historisk sett har norsk økonomi vært mer internasjonalisert enn våre naboland, eksempelvis Sverige. Historisk eksportstatistikk fra SSB viser at vi allerede på 1800-tallet hadde betydelig mer eksport enn eksempelvis Sverige. Med andre ord er det ikke i norsk kultur som tilsier at vi skal være lite interesserte i å eksportere. Trenden vi ser nå kan trolig forklares på bakgrunn av situasjonen vi er i i

¹⁶ <https://www.innovasjonnorge.no/no/om/nyheter/2017/norge-2016-sterke-pa-produkt-svake-pa-marked/>

dag, altså tryggheten av å drive hjemme på bakgrunn av den store skjermede og offentlige sektoren, samt høy oljepengebruk.

Heldigvis er det mange nyetablerte selskaper, særlig innen grønn teknologi, IKT og health-tech, som forteller i intervjuene at eksport var på agendaen fra dag én. Dette er selskaper som satser innenfor nisjer som forventes å være i stor vekst fremover.

Den omtalte studien fra Innovasjon Norge viser at norske produkter er høyspesialiserte og svært dyre, og at vi oppfattes som i overkant stolte av disse. Vi produserer kun state-of-the-art, selv om kundene ute ofte etterspør enklere løsninger. Dermed mener mange at Norge går glipp av mye business, og at problemet vil tilta i styrke i årene som kommer. De fleste informantene mener Norge vil ha mye å tjene på å se på kunden som er partner man skal utvikle en løsning sammen med, og vise større grad av fleksibilitet i forhold til kundens behov. Norsk næringsliv oppleves å være svært produktorienterte. Vi tror at så lenge vi produserer det beste, så vil kundene ute i verden finne oss og kjøpe. Slik er det ikke understreker informantene, særlig de asiatiske. Gjennomgående for nesten alle informanter er tilbakemeldinger på at markedsføring og kommunikasjon er mangelfull, og at norske virksomheter har et potensiale i å være mer aggressiv i kommunikasjonen mot nye markeder.

5. Er lav vekst problematisk og bør vi gjøre noe med dette?

Selv om det for den enkelte bedriftsleder kan fremstå som lønnsomt og trygt å satse på hjemmemarkedet, er det for fremtidig norsk velferdsnivå avgjørende at bedriftene deltar i internasjonal konkurranse gjennom eksport. Gjennom å være en del av en internasjonal konkurranse, fanger bedriftene tidligere opp viktige innovasjoner, og får bedre oversikt over potensielle kunder og leverandører. Dette medfører at eksporterende bedrifter har høyere vekst i produktiviteten enn bedrifter som holder seg hjemme. Ingen forhold er viktigere for vår fremtidige velferd enn at bedriftene øker sin produktivitet. Verdien av dette er betydelig større enn verdien av oljefondet.

5.1. Eksport leder til økt produktivitet

Eksporterende firmaer har høyere produktivitet enn ikke-eksporterende firmaer.¹⁷ Dette ser vi i Norge¹⁸ så vel som internasjonalt.¹⁹ Den økonomiske forskningen pekte på at dette var knyttet til skala-, nettverks- og kunnskapseffekter²⁰ illustrert i figuren nedenfor.

Figur 5-1: Teoretisk sammenheng mellom økt eksport. Kilde: Menon Economics basert på litteratur om eksport og produktivitet²¹



Flere empiriske studier tidlig på 2000-tallet viste imidlertid et mer sammensatt bilde.²² Enkelte studier viste at selv om eksporterende bedrifter hadde høyere produktivitet enn de som utelukket opererte i hjemmemarkedet, men de fikk ikke som følge av eksporten høyere vekst i produktiviteten enn sammenlignbare bedrifter som konsentrerte seg om hjemmemarkedet. Blant hovedforklaringen bak de noe oppsiktsvekkende funnene var at

¹⁷ (Bernard & Jensen 1999).

¹⁸ (Nordisk ministerråd 2016; Menon, 2013)

¹⁹ (Bernard & Jensen, 1999).

²⁰ (ibid)

²¹ Skalaeffektene oppstår som følge av at man gjennom å betjene et større marked kan bedre effektivitet, rett og slett fordi enhetskostnadene går ned med høyere volum. Nettverkseffektene oppstår gjennom at man gjennom å være i det internasjonale markedet har mulighet til å identifisere andre relevante markeder for produktene, samt identifisere mer kompetente eller effektive leverandører. Mens identifisering av nye kunder vil øke salget, vil identifisering av nye leverandører enten redusere kostnadene eller øke kvaliteten. Sist, men ikke minst, antok man at man gjennom å være i internasjonale markeder raskere fikk kunnskap om ny teknologi eller kunnskap som kunne bedre læringseffekten, som gjør at bedriftene kan redusere kostander, øke kvalitet og/eller øke salg.

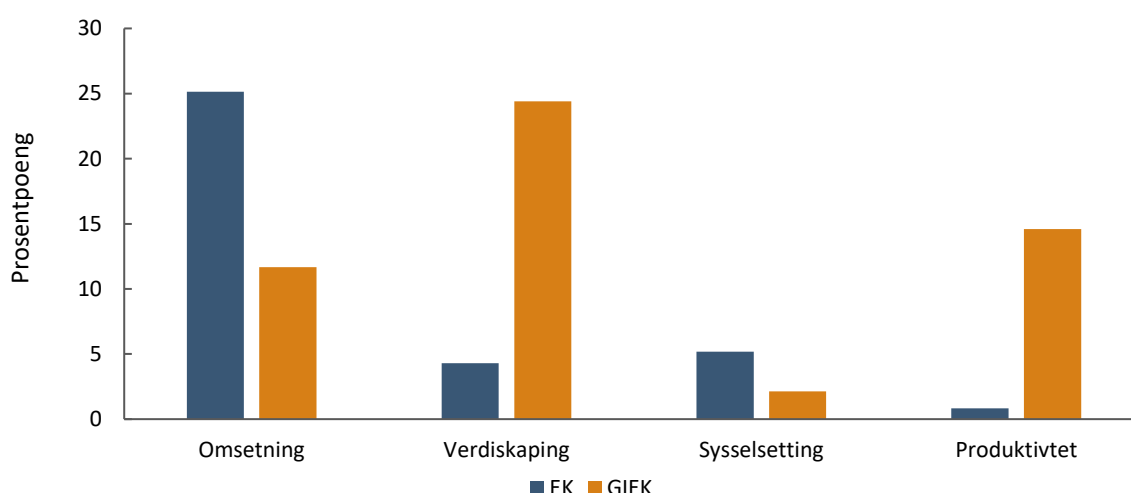
²² Wagner oppsummerer disse studiene i en artikkel fra 2012.

eksport også innebærer høyere risikotakning for bedriftene, og at mange eksportbedrifter hadde opplevd betydelige tap i deres internasjonale satsing. Samtidig viste andre studier at eksporten i seg selv bedret produktiviteten.

En betydelig svakhet ved flere studiene som er oppsummert i Wagner (2012), er imidlertid at de baserer seg på data fra bedrifter i perioden før tusenårsskiftet, og at de dermed ikke har målt effekt i perioden hvor verdenshandelen har økt særlig sterkt, og hvor omfang av tjenestehandel har økt markant. Nyere studier av japansk økonomi²³ samt økonomiene i Latvia og Litauen²⁴ viser imidlertid at eksporten i seg selv øker produktiviteten mer enn hva tilsvarende konsentrasjon om hjemmemarkedet gjør. For Storbritannia viser studier at eksport har særlig hatt sterk effekt på innovasjon og vekstevne blant små og mellomstore bedrifter.²⁵

Det finnes relativt få studier som ser på effekten av eksport hos norske bedrifter. Menon (2019) har imidlertid gjennomført en analyse av hvorvidt de eksportbedriftene som bruker tilbudene til GIEK og Eksportkreditt (nå Eksfin), opplever høyere vekst i antall ansatte, omsetning og produktivitet. Dette ble gjort ved å sammenligne dem med bedrifter som hadde så like som mulige karakteristika og som ikke benyttet GIEK og Eksportkreditt. Resultatene fra disse beregningene viste at de bedrifter som hadde benyttet det offentlige eksportfinansieringstilbudet hadde klart høyere vekst langs disse parameterne, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 5-2: 3-årig akkumulerte forskjeller mellom bedrifter som har benyttet det offentlige eksportfinansieringstilbudet sammenlignet med kontrollgruppen. I prosentpoeng. Kilde: Menon Economics



Mens litteratur på tidlig på 2000-tallet ikke klart viste at eksport i seg selv øker produktiviteten i bedriftene, tyder altså nyere litteratur på at den gjør dette. Tilsvarende viser studier av norsk økonomi at internasjonalisering i seg selv øker produktiviteten.²⁶ Det er samtidig avgjørende å ha i mente at det er de mest produktive bedriftene som vender seg mot eksportmarkedet. Tilrettelegging for økt norsk eksport kan derfor også gjøres gjennom tiltak for å bedre produktiviteten i norsk næringsliv generelt. Ved siden av at økt produktivitet kan legge til rette for senere eksport, legger det også bedre til rette for at norske bedrifter kan hevde seg bedre i konkurransen på hjemmemarkedet fra bedrifter som eksporterer til Norge

²³ (Hosono et al, 2016)

²⁴ (Benkovskis et al; 2018)

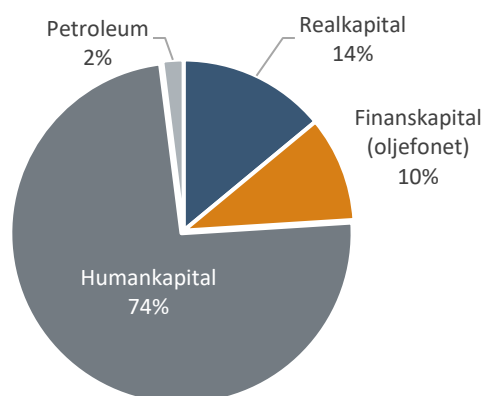
²⁵ Love et al (2014)

²⁶ (Cappelen et al 2016) og Menon (2019)

5.2. En vekst i produktiviteten har enorm betydning for norsk økonomi

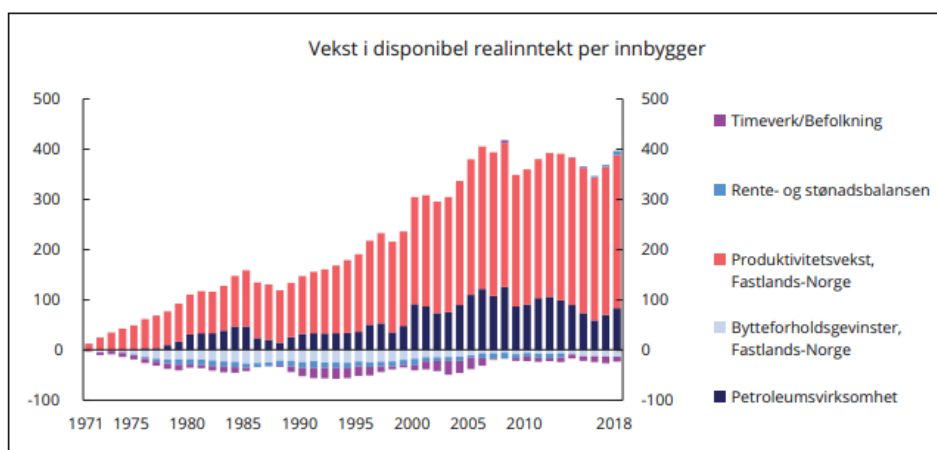
Enkelte makroøkonomer²⁷ trekker frem at historisk svakere utvikling i norsk eksport ikke er til bekymring. Bakgrunnen er at vi kan betale for importen ved bruk av inntekter fra Oljefondet. Selv om Oljefondet nå har en betydelig størrelse, er imidlertid både nåværende og fremtidig velferd i betydelig grad mer avhengig av kunnskapen vår og ferdighetene våre enn oljeformuen både i banken og på sokkelen. Dette kommer klart frem av figuren under som viser Norges nasjonalformue.

Figur 5-3: Nasjonalformuen fordelt på formuesobjekter. Kilde: Finansdepartementet 2021



Som det går frem av figuren over er verdien av nåværende og fremtidig arbeidskraft om lag sju ganger større enn verdien av Oljefondet. At det er verdien av ferdighetene våre som er utslagsgivende både for det velstandsnivå vi har nå og det velstandsnivå vi vil få i fremtiden, kommer også frem av figuren nedenfor, som viser kilder til vekst i inntekten for norske familier i perioden 1970 og frem til i dag. Her illustreres det at det er produktivitetsveksten som har lagt grunnlag for den betydelige veksten, og i langt større grad enn petroleumsformuen.

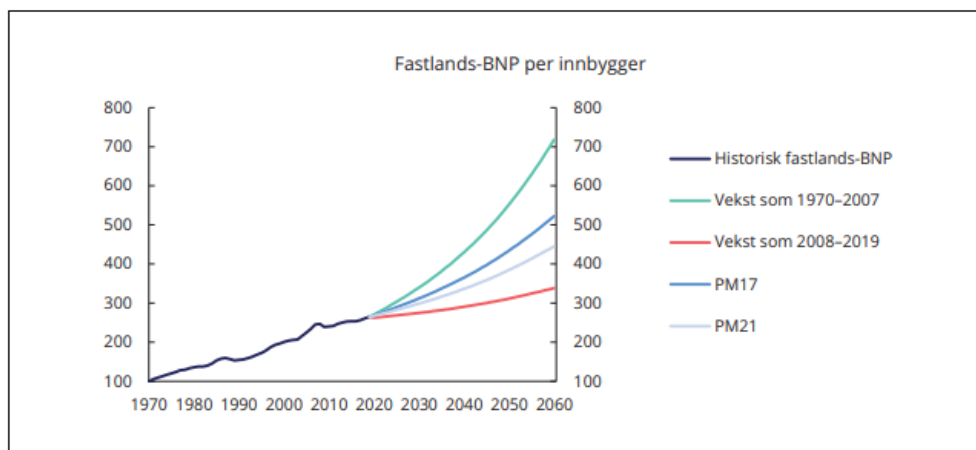
Figur 5-4: Dekomponering av akkumulert vekst i disponibel realinntekt per innbygger siden 1970.1,2 Nasjonalregnskapets inntektsdefinisjon. Målt i 1000 2018-kroner. Kilde: Finansdepartementet 2021



²⁷ <https://www.ks.no/kronikker/har-de-hort-om-oljefondet/>

I perioden etter 2008 har produktivitsveksten i Norge vært relativt lav. Dette gjelder særlig den konkurranseutsatte delen av næringslivet, som kun har opplevd en årlig produktivitsvekst på om lag 1 prosent.²⁸ Samtidig viser Finansdepartementet at det å løfte produktivitsveksten kan ha svært mye å si for den fremtidige veksten, slik vist i figuren nedenfor. Fremtidig norsk velferdsnivå vil være nær det dobbelte om vi fremover får en produktivitsutvikling som er mer lik den vi hadde fra 1970 og frem til 2008 enn den utvikling vi har hatt siden 2008.

Figur 5-5: Utvikling i fastlands-BNP per innbygger ved ulike produktivitsvekster i årene fremover. Indeks, 1970=100. Kilde: Finansdepartementet



Finansdepartementet viser i Perspektivmeldingen at å opprettholde og øke velferden fremover vil bli krevende, blant annet fordi antall eldre og antall som er utenfor arbeidsmarkedet utgjør en stadig større del av vår befolkning. Tiltak for å styrke produktiviteten er dermed et viktig grep for å opprettholde vårt velstandsnivå. Å styrke produktiviteten, både gjennom å stimulere til mer internasjonalisering av næringslivet, og ved egne tiltak, slik som investering i kunnskap og infrastruktur, er følgelig avgjørende viktig for å styrke vår fremtidige vekst. Å fremme norsk eksport er altså ikke avgjørende for å betale for importen vår, men kan også være viktig for vår fremtidige velferd.

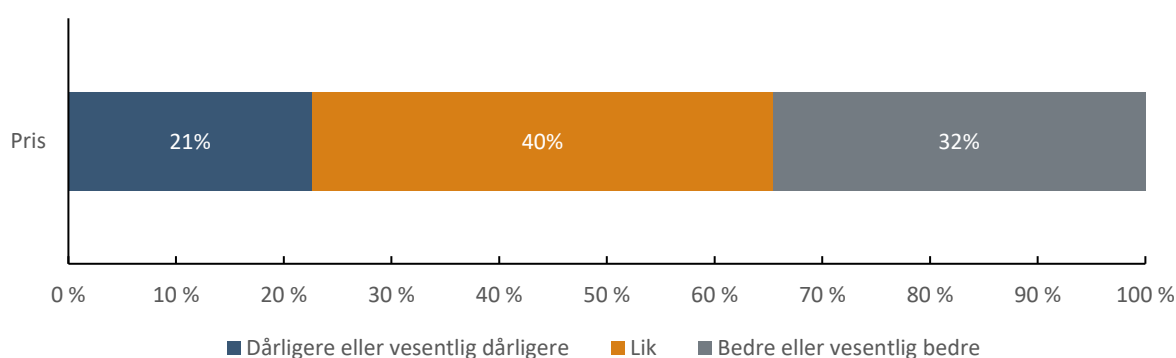
²⁸ Svak vekst i produktivitet er samtidig noe som også kjennetegner flere av de vestlige økonomiene (Finansdepartementet, 2021)

6. Legger lønnsnivået i Norge mer grunnlag for et konkurransefortrinn enn en ulempe?

Flere norske bedrifter vegrer seg mot å delta i eksportaktivitet med begrunnelse i at vi har et særskilt høyt norsk lønnsnivå. Både internasjonal statistikk og data fra spørreundersøkelsen til bedriftene tyder imidlertid på at dette i betydelig større grad var tilfellet før enn nå. Vårt lønnsnivå er på linje med våre nærmeste handelspartnere. Lønnsnivået blant personer med høyere utdanning er imidlertid trolig lavere i Norge enn blant flere av våre konkurrentland, og legger i større grad grunnlag for et konkurransefortrinn snarere enn en konkurranseulempe når produksjonen i større grad blir kunnskapsintensiv.

I forbindelse med denne studien har mange vellykkede eksportbedrifter blitt intervjuet. De fikk spørsmål om hvorfor de har lyktes med eksport, med andre ord hva som er deres konkurransefortrinn. Flere av disse bedriftene, og da spesielt dem som har høyt utdannede arbeidstakere, forteller at et fortrinn er at høykompetent arbeidskraft, som blant annet ingeniører, er relativt billigere i Norge enn andre land i eksempelvis Europa. Dette er interessant fordi det betyr at Norge i denne sammenhengen har et konkurransefortrinn ovenfor sine konkurrenter for varer og tjenester som krever et høyt kompetansenivå for å lage. Dette understøttes og av funn fra Vestlandsindeksen hvor kun 20 prosent av de har et kostnadsnivå som er høyere enn konkurrentene, slik vist i figuren nedenfor.

Figur 6-1: Bedriftenes vurdering av konkurranseevne på pris sammenlignet med internasjonale konkurrenter. Kilde: Vestlandsindeksen til Sparebanken Vest (2022)



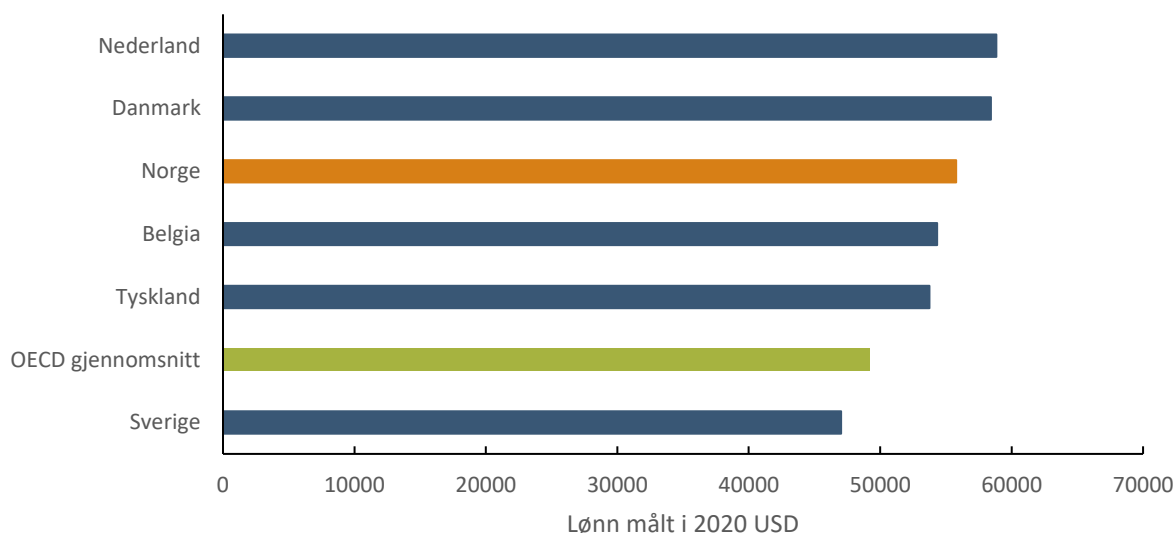
Imidlertid er ikke dette et syn som deles av alle. I de nær 100 intervjuene som er gjennomført, har vi også inkludert en rekke bedrifter med posisjon til å eksportere, men som likevel velger å holde seg i hjemmemarkedet. En begrunnelse som ofte går igjen, er at de mener å ha en kostnadsmessig konkurranseulempe som følge av det høye norske lønnsnivået. For enkeltbedrifter som i stor grad er rettet mot produksjon kan dette være helt riktig, men for de bransjer som utvikler og leverer produkter og tjenester av høy teknologisk kvalitet, og dermed har behov for høyt utdannet arbeidskraft er bildet noe annerledes.

«At mange mener at norsk arbeidskraft er mye dyrere er ikke helt riktig, norske ingeniører er relativt billigere enn i Tyskland og Nederland»

- Daglig leder i eksportbedrift

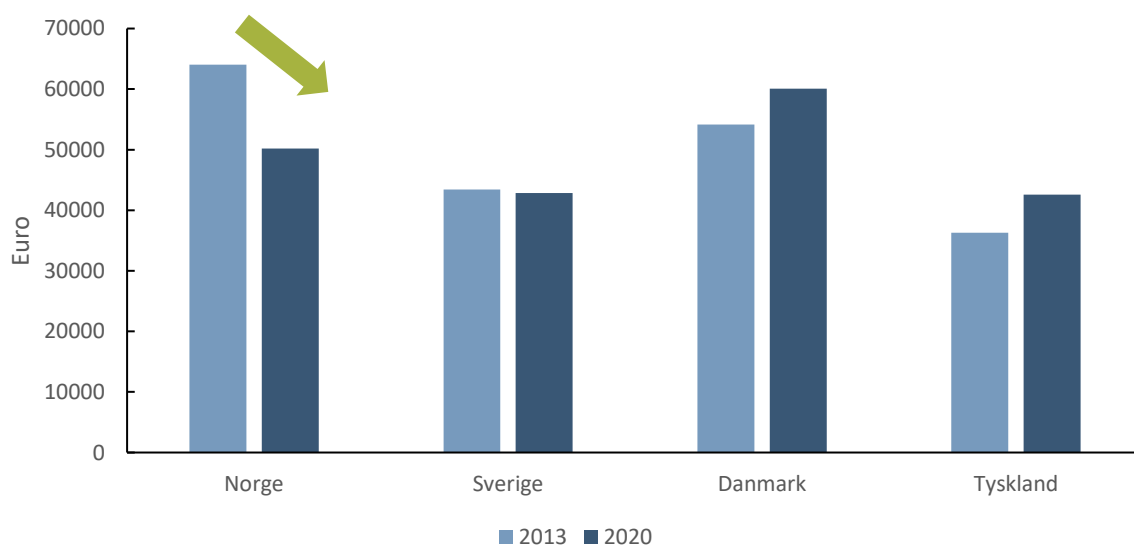
Hva sier statistikken? I figuren nedenfor viser vi gjennomsnittlig årslønn for sammenlignbare land i 2020. Som det går frem av figuren, har Norge et gjennomsnittlig lønnsnivå som er lavere enn Danmark og Nederland, men høyere enn Tyskland og Belgia og Sverige. Lønnsnivået vårt var i 2020 om lag 13 prosent høyere enn OECD-gjennomsnittet.

Figur 6-2: Gjennomsnittslønnen i valgte handelspartnerland og Norge. Målt i 2020-USD. Kilde: OECD bearbeidet av Menon Economics



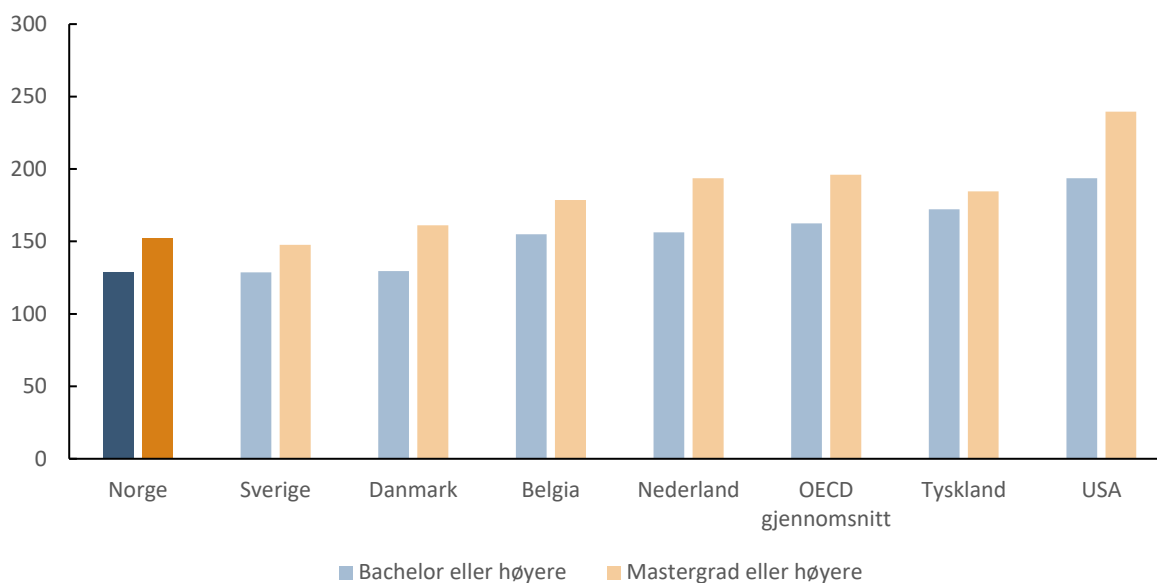
Ved siden av å se på nivået i dag, er det også naturlig å se på hvordan vårt lønnsnivå har utviklet seg sammenlignet med våre naboland. Dette er illustrert i figuren nedenfor, hvor vi viser gjennomsnittlig lønnsnivå i 2013 og 2020 målt i euro. Som det går frem av figuren hadde Norge i 2013, altså før oljeprisfallet og depresieringen av kronen, et betydelig høyere lønnsnivå enn sammenlignbare land. Frem mot 2020 ser vi imidlertid at det norske lønnsnivået faller betydelig, mens det for Danmark og Tyskland øker.

Figur 6-3: Gjennomsnittlig lønnsnivå blant sammenlignbare land i 2013 og 2020 målt i euro. Kilde: OECD 2021



Et annet 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 konkurrenter. Er lønnsnivået for høyt utdannet arbeidskraft mer lik, eller lavere. Figuren under illustrerer poenget at lønnsnivået i Norge for kompetanse med mye utdanning er relativt lavt. Dette er interessant fordi det betyr at Norge i denne sammenhengen har et konkurransefortrinn ovenfor sine konkurrenter for varer og tjenester som krever et høyt kompetansenivå for å lage. Dette er nettopp dette som bekreftes av flere av de vi har intervjuet: høykompetent arbeidskraft, som blant annet ingeniører, er relativt billigere i Norge enn andre land i eksempelvis Europa.

Figur 6-4: Lønn til høyere utdannede arbeidere. Normalisert til fullført videregående = 100. Kilde: OECD bearbejdet av Menon Economics

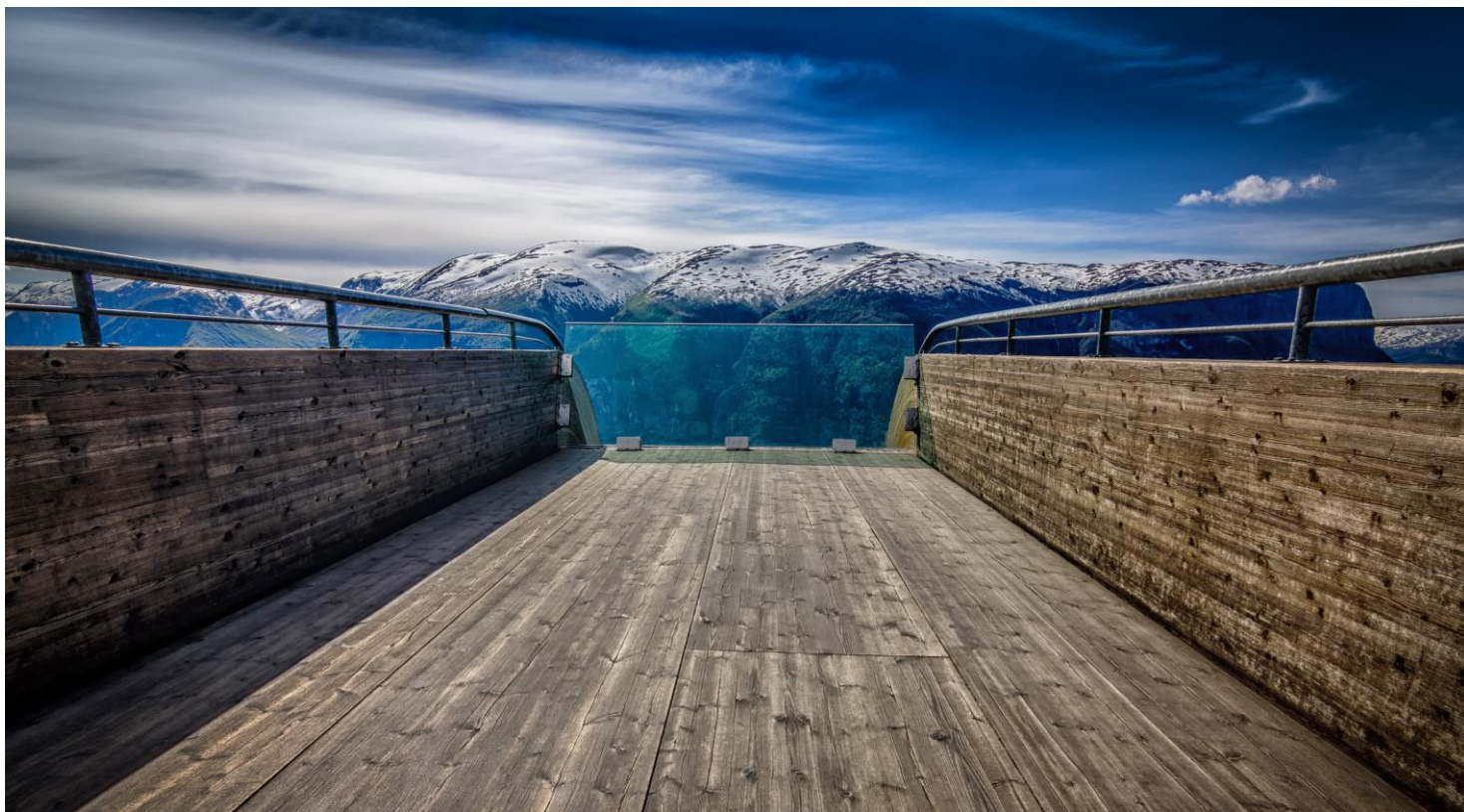


7. Råd til finansminister for å øke eksporten

Produktivitetsveksten i norsk økonomi avgjøres i stor grad av den «store næringspolitikken», som er skatte- og avgiftspolitikken. Videre vil produktivitetsveksten også avgjøres av de investeringer som gjøres i infrastruktur, herunder veier og jernbane, IKT-infrastruktur med videre. Sist, men ikke minst, er den avhengig av den politikk myndighetene har for vår kompetanse.

Vi har da følgende råd til myndighetene, som først og fremst er rettet mot finansministeren:

1. For å legge til rette for økt produktivitetsvekst bør man endre skatte- og avskrivningsreglene slik at det blir mindre attraktivt å kanalisere kapital til eiendom og mer attraktivt å kanalisere kapital til mer kunnskapsintensivt og internasjonalt rettet næringsliv. At det nå investeres mer i bolig og eiendom enn i olje og gass og konkurranseutsatt industri til sammen, er et faresignal
2. Den offentlige pengebruken er høy, og økte særlig under forrige regjering. For sterk økning i offentlig pengebruk gjør det litt for attraktivt, og trygt, å konsentrere seg mot den skjermede sektoren. Pengebruken bør ikke øke for mye fremover.
3. Stimuler til fortsatt digitalisering av norsk næringsliv gjennom å bygge infrastruktur.
4. Stimuler til kontinuerlig læring og kompetanseheving i bedriftene for å styrke vårt konkurransefortrinn innen høyt utdannet arbeidskraft.



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter.

Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

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