



LEO ANDREAS GRÜNFELD
Forskningsleder og partner, Menon Business Economics

RASMUS BØGH HOLMEN
Seniorøkonom, Menon Business Economics

MAGNUS UTNE GULBRANDSEN
Seniorøkonom, Menon Business Economics

KRISTINA WIFSTAD
Analytiker, Menon Business Economics

Konkurranssevne og lønnsvekst: Noen oppdaterte perspektiver og indikatorer

Næringslivets konkurransevne er et yndet tema blant økonomer, politikere og aktører i næringslivet. Det går sjelden en dag uten en avisartikkel som tar for seg de dystre utsiktene norsk næringsliv står overfor, med galopperende lønninger i forhold til utlandet. Frykten for at lønnsveksten i olje- og gassrelatert næringsliv skal undergrave resten av konkurranseutsatt industris konkurransevne gjennom lønnsmitte er utbredt. I en ny rapport for Arbeidsdepartementet (Grünfeld et al. 2013) viser vi at svekkelsen i den kostnadmessige konkurransevnen til den del av industrien som ikke jobber mot olje og gass, er markant lavere enn det man får inntrykk av ved kun å studere aggregerte tall fra Teknisk beregningsutvalg (TBU). Vi har nok lønnsmitte, men den gjør ikke pasienten alvorlig syk. Dette henger godt sammen med det faktum at eksporten fra mange næringer øker med imponerende fart, og at arbeidsledigheten er lav. Våre funn støtter opp om Holden III-utvalgets konklusjon om videreføring av frontfagmodellen.

Norsk næringslivs konkurransevne er et tema som preger både den økonomifaglige og politiske debatten i Norge. Når konkurransevne diskuteres, er det stort sett «kostnadmessig konkurransevne» som tas frem i lyset som indikator. Kostnadmessig konkurransevne defineres gjerne som relative timelønnskostnader målt i felles valuta. Indikatoren beskriver ikke produktivitetsendringer. Spørsmålet er hvor meningsfull denne indikatoren egentlig er. Ifølge Teknisk beregningsutvalg (TBU) har den kostnadmessige konkurransevnen i industrien svekket seg

med i gjennomsnitt 1,6 prosent per år fra 2002 til 2012.¹ Målt i felles valuta var gjennomsnittlige timelønnskostnader i norsk industri 69 prosent høyere enn et handelsvektet gjennomsnitt av våre europeiske handelspartnere i 2012 (NOU 2013:7).

¹ Noen forfattere starter med det første året når de ser på utviklingen i en periode (for eksempel tiårsperioden 2003 til 2012). Vi vil gjennomgående inkludere startåret i disse intervallene, altså året vi regner veksten i fra (det vil si at vi skriver 2002 til 2012 for den samme tiårsperioden beskrevet over). Dette er bare to ulike måter å formulere seg på, og det er ikke noen substansiell forskjell på dem. Det sentrale er at man er konsistent i ordbruken i samme tekst.

Med dette som bakteppe skulle man da forvente en kraftig svekkelse i norske industribedrifters evne til å eksportere. Dette er imidlertid ikke tilfelle, snarere tvert imot. Forskjellene i aktivitetsutviklingen mellom ulike deler av industrien er betydelig, men forskjellene i aktivitetsutvikling kan i liten grad spores til variasjon i lønnsveksten. Det interessante spørsmålet blir dermed hva som styrer aktivitets- og eksportveksten over tid?

I vår konkurranseevnerapport dokumenterer vi at utviklingen for en rekke norske næringer har vært bedre enn hva kostnadsutviklingen skulle tilsi. Vi viser at oljeleverandørenes evne til å underminere resten av økonomien gjennom lønnsnitte er mindre enn fryktet. Når vi luker ut maritim og offshore-relatert virksomhet fra industriens lønnsutvikling, nærmest halveres svekkelsen i industriens kostnadsmessige konkurranseevne. Med andre ord: En stor andel av svekkelsen i konkurranseevnen forsvinner, dersom vi holder leverandørindustrien utenfor.

I denne analysen studerer vi også ulike konkurranseevneindikatorers treffsikkerhet ved å se dem i sammenheng med et mål for realisert konkurranseevne, i form av næringenes evne til å kapre eksportmarksandeler. Dessuten påpeker vi relevansen av ulike mål som kombinerer utviklingstrekk ved kostnadssiden, prismarginer og produktivitet. Vår analyse illustrerer at kostnadsmessig konkurranseevne kun forklarer en begrenset del av konkurranseevnen og er uegnet til å alene gi et godt bilde av dagens situasjon for norsk næringsliv.

DAGENS TILNÆRMINGER TIL KONKURRANSEEVNE

For samfunnsøkonomer er det viktig å skille mellom et lands og en nærings konkurranseevne. Paul Krugman (1994) tok et langt skritt i klargjøringen av dette skillet, da han poengterte hvor vanskelig det er å sammenstille ulike næringers sprikende konkurranseevne til en beskrivelse av utviklingen i en hel økonomi. Videre peker Krugman på at koblingen mellom mål på internasjonal konkurranseevne og underliggende indikatorer på velferd ofte er uklar og derfor kan føre til feil fokus i politikken. Til syvende og sist vil det være produktiviteten som er avgjørende for et lands konkurranseevne, ifølge Krugman. Skulle konkurranseevnen i en næring synke, vil det være dens egen fortjeneste.

I norsk sammenheng har både makrodefinisjonen og næringsdefinisjonen av konkurranseevne blitt benyttet. Et eksempel på en norsk makrodefinisjon for konkurranseevne finner vi i Bergo-utvalget (NOU 1996:17, s. 5):

Konkurranseevnen for et land kan defineres som landets evne til å sikre høyeste mulig avlønning av innsatsfaktorene i samfunnet, gitt at man samtidig skal ha full sysselsetting og langsiktig balanse i utenriksøkonomien.

Høy konkurranseevne på nasjonalt nivå krever med andre ord at man på lang sikt håndterer tre elementer parallelt; høy faktoravlønning, full ressursutnyttelse og balanse i utenriksøkonomien. I målsetningen om å etterstrebe høyst mulig avkastning for alle faktorer, ligger det også en betraktning knyttet til fordelingen av verdiskapingen mellom kapital og arbeid. Utvalget legger samtidig vekt på at et lands konkurranseevne ikke nødvendigvis er sammenfallende med næringers konkurranseevne. Dette er fordi interaksjonen mellom næringer og betydningen av næringenes konkurranseevne for nasjonaløkonomien kan variere.

Skillet mellom næringers og lands konkurranseevne fremheves også av Teknisk beregningsutvalg (TBU). I TBUs rapport fra 2003 (NOU 2003:10, s. 59) defineres:

Konkurranseevnen for en næring karakteriseres gjennom evnen til å overleve over tid. Dette beror på næringens lønnsomhet og dens evne til å trekke til seg investeringer. En lønnsom næring må kunne hevde seg i konkurranse med utenlandske bedrifter på produktmarkedene, og med andre norske næringer i arbeidsmarkedet. (Side 59, NOU 2003:10)

I TBUs definisjon av en nærings konkurranseevne ligger fokuset primært på kapitalavkastning, men det forutsettes at næringene er konkurransedyktige på arbeidsmarkedet og klarer å dekke sine leverandørforpliktelser. For å kunne konkurrere på produktmarkedene er det viktig, men ikke avgjørende, å holde lønnskostnadene lave. Produktivitetsvekst, varige forbedringer i prismarginer og produktinnovasjon kan kompensere for høy lønnsvekst.

I tillegg peker definisjonen av konkurranseevne for bedrifter og næringer på at man må kunne konkurrere om arbeidskraften, hvilket normalt innebærer konkurransedyktige lønsvilkår. Her åpner det seg med andre ord et paradoks, dersom man fokuserer på lave relative lønnskostnader som mål på næringens konkurranseevne.

Dette er imidlertid ikke det eneste paradokset som oppstår, om man legger disse definisjonen til grunn. Det er verdt å merke seg at kostnadsmessig konkurranseevne tilsynelatende har motstridende tolkninger i de to konkurranseevnedefinisjonene. Mens makrodefinisjonen taler for at relativt høye timelønnskostnader er en refleksjon av høy

konkurranssevne, innebærer næringsdefinisjonen at økte lønnskostnader i forhold til utlandet ceteris paribus tilsier svekket konkurransevne.

På næringsnivå vil hvilke markeder de ulike aktørene operer i og utviklingen mellom disse utgjøre en tilleggsdimensjon. Høyere timelønnskostnader trenger heller ikke nødvendigvis å reflektere høyere kostnadsnivå, men kan også være et uttrykk for høyere produktivitet eller høyere ferdigvarepriser. Uten mer informasjon vil det dermed være umulig å vurdere om økte lønnskostnader per arbeidsinnsats reflekterer styrket eller svekket konkurransevne.

TBUS KONKURRANSEEVNEINDIKATORER

Når man studerer utviklingen i norsk økonomi, er det naturlig å undre seg over hvorfor nettopp industriens kostnadsmessige konkurransevne har fått så mye oppmerksomhet som indikator. Indikatoren forteller kun en delhistorie og innbefatter en uklar kobling mellom makro og næring. Et viktig poeng i så måte er at indikatoren som regel beregnes for hele industrien samlet, hvilket tilsier at den ikke egner seg som indikator for enkeltbedriftenes eller næringenes konkurransevne. Til det er den nettopp for aggregert.

Målene for kostnadsmessig konkurransevne tegner et ganske dystert bilde for industrien i Norge. Som nevnt innledningsvis var de gjennomsnittlige timelønnskostnader i fellesvaluta hele 69 prosent høyere enn hos våre europeiske handelspartnere i 2012 (NOU 2013:7). Av den årlige svekkelsen i industriens kostnadsmessige konkurransevne fra 2002 til 2012 på 1,6 prosent, kan 1,1 prosentpoeng tilskrives relativt høyere lønnskostnadsvekst i Norge. De resterende 0,5 prosentpoengene skyldes en styrking av kronen. Likevel opplever flere industrinæringer både eksportvekst og økende markedsandeler på verdensmarkedet.

I sine rapporter tar TBU høyde for flere elementer utover kostnadsmessig konkurransevne. I tillegg til industriens relative lønnskostnader fokuserer de på to andre indikatorer:

- Arbeidsproduktiviteten, målt i bruttoprodukt per timeverk i faste og løpende priser
- Industriens lønnsomhet, målt ved lønnskostnadens andel av verdiskapingen (altså den andelen som ikke tilfaller kapitaleierne eller går med til kapitalslit)

Til sammen belyser TBUs indikatorer viktige forhold knyttet til konkurransevne. Indikatorene dekker tre sentrale egenskaper som gjerne anses å være bestemmende for konkurransevnen; kostnadsnivå, produktivitet og lønnsomhet.

Selv om TBUs indikatorer belyser viktige forhold, ser vi flere sentrale elementer som ikke fanges opp:

- 1 Industriens og tjenestenæringenes evne til å dreie seg mot markeder med høyere betalingsvilje er i liten grad reflektert. Offshoreleveranser øker for eksempel både evnen til å ta høyere pris og levere høyere volumer på internasjonale markeder.
- 2 Fall i pris på innsatsvarer og -tjenester tas ikke hensyn til. Dette får konsekvenser for konkurransevnen, siden aktørene operer i markeder preget av imperfekt konkurranse og heterogent produktspekter. BRILandenes inntreden i verdensøkonomien de seneste tiårene har økt lønnsomheten og sysselsettingen i norsk næringsliv gjennom denne kanalen.
- 3 Av samme grunn som 2 gir økning i verdensmarkedsprisene på råvarer høyere lønnsomhet og lønnssevne i de råvaretunge næringene i Norge.
- 4 Mye produktinnovasjon og spesialisering både innen offshore leverandørindustri og i andre næringer gir kvalitetsforbedringer som verken fanges opp i kostnadsbaserte mål eller ordinære produktivitetsmål. Ved kvalitetsforbedringer er det generelt utfordrende å bedømme hva som skal tilskrives prisseffekten og hva som skal tilskrives kvantumseffekten.
- 5 Markedsrettede tjenester har økende betydning for norsk økonomi gjennom gradvis økt internasjonalisering og står i dag for hele 44 prosent av norsk eksport utenom olje og gass. Dette taler for at næringsgrupperingen bør vies mer oppmerksomhet i konkurransevnesammeheng ved siden av tradisjonell industri.²
- 6 Ingen av TBUs indikatorer tar for seg det som til syvende og sist egentlig er målet; næringenes kapring av markedsandeler internasjonalt.

Disse svakhetene fremhever et behov for å supplere de indikatorene som allerede presenteres i TBU. Vi kommer heller ikke utenom det vi mener er det mest graverende; at det i den offentlige debatten om konkurransevne nærmest utelukkende fokuseres på én av tre TBU indikatorer;

² Vi definerer tradisjonell industri som NACE 10 til 33 og markedsrettede tjenester som NACE 45 til 82. Sistnevnte definisjon er i tråd med OECDs definisjon, mens vår industridefinisjon i motsetning av OECDs definisjon ekskluderer bergverksnæringene, elektrisitets, vann- og varmeproduksjon og avfallsnæring. Disse næringene er knyttet til ressursutvinning, og vi mener det blir feil å blande dem med evalueringen av industrien. Vi registrerer også at utviklingen innen petroleumsutvinning og rørtransport med tilknyttede har en tendens til å dominere industriens konkurransevne, dersom de inkluderes. Dette er også en viktig årsak til at norsk industri kommer dårlig ut i OECDs produktivitetsundersøkelser for industrien. Selv om oljeprisen har steget, har nemlig de relative lønnskostnadene per produsert enhet (som vi senere vil referere til som RULC i faste priser) blant oljeselskapene økt.

kostnadmessig konkurransevne. Til dels skyldes dette at representanter for næringslivet gjerne ønsker å fokusere på kostnadene, til dels skyldes det at konkurransevneproblematikken er kompleks.

Det bør da være vår oppgave som gode samfunnsøkonomer å påpeke at bildet er lysere og mer komplekst enn hva relative lønnskostnader per arbeidsinnsats tilsier.³ TBU og partene i arbeidslivet kan bistå i dette arbeidet gjennom å løfte frem betydningen av de to andre indikatorene som TBU presenterer i sine faste publikasjoner.

ANBEFALINGER TIL NYE INDIKATORER

Med bakgrunn i vår næringsbaserte tilnærming introduserer vi fire supplerende eller alternative indikatorer for næringslivets konkurransevne, som vi mener kan styrke og nyanse TBU's indikatorer. Disse ligger med vilje tett opp mot de eksisterende indikatorene.

1) Kostnadmessig konkurransevne i industrien, justert for lønnsvekst i petroleumsrettet aktivitet

Ved første øyekast kan utviklingen til norsk industri virke paradoksal. Sysselsettingsutviklingen i norsk industri har vært fallende de siste tjue årene, særlig etter millenniumskiftet. Kun industrinæringene «reparasjon og installasjoner av maskiner og utstyr» og «metallvarer, elektrisk utstyr og maskiner» har hatt en positiv utvikling. Begge næringene domineres av offshore leverandørindustri. Når det gjelder bruttoproduksjonsutviklingen målt ved omsetning i faste priser, er bildet vesentlig lysere. Skipsverftene går så det suser; det samme gjør oppdrettsnæringen blant primærnæringene. Kun papirindustrien og restgruppen for annen industriproduksjon⁴ har hatt en negativ produksjonsutvikling.

Hvis man ønsker å analysere utviklingen i kostnadmessig konkurransevne i tradisjonell industri, er det avgjørende å ta høyde for at offshore leverandørindustri har høyere

lønnsvekst, uavhengig av hvilken næringskategori industribedriftene er lagt inn under.

Mens offshore leverandører ofte selv er oppmerksom på sin egne relativt høye lønnsvekst, har ikke dette vært like godt kjent i det økonomiske fagmiljøet. For eksempel konkluderer Eika, Strøm og Cappelen (2013) med at: «Med unntak av én leverandørnæring, 'Tjenester i tilknytning til utvinning',⁵ som hadde en relativt høy lønnsvekst, er det ikke høyere lønnsvekst i leverandørvirksomheten enn i de andre konkurranseutsatte næringene samlet.» Slutningen henger trolig sammen med at det ikke er utviklet noen god populasjon for offshore leverandørindustri i offentlig statistikk (les Statistisk sentralbyrå).⁶

Menon (2013) har i likhet med IRIS og SNF utviklet en full en populasjon av bedrifter som har hovedfokus rettet mot leveranser til maritim og offshore (se for eksempel Blomgren et al. 2013). Tall basert på denne populasjonen viser at på tross av en sentralisert lønnsdannelse er lønnskostnader i petroleumsrelatert virksomhet systematisk høyere enn i resten av næringslivet.

I 2012 sysselsatte olje- og gassrelatert næringsliv 192 000 personer, hvilket tilsvarer vel sju prosent av total sysselsetting i Norge (Fjose, Gulbrandsen og Holmen 2013). I tabellen nedenfor ser vi at 65 000 av disse jobber i industrinæringene, mens 90 000 faller inn under tjenester.

Gjennom de seneste årene har offshore leverandørnæringen stått for en stadig høyere eksportandel. I dag ligger andelen tett opp mot femti prosent. Nærmere 200 milliarder kroner rettet seg mot markeder utenfor Norge i 2012 (Grünfeld et al. 2013). Sett i lys av at norsk eksport utenom olje og gass beløp seg til cirka 600 milliarder kroner i 2012, er det liten tvil om at offshore leverandørnæring nå har tatt rollen som den viktigste eksportnæringen etter ren petroleumseksport.

Gradvis begynner lønnsomhetsmarginene og lønnskostnadsnivåene i leverandørindustrien å prege resten av næringslivet. Det er imidlertid sentralt å tydeliggjøre at bedrifter som ikke har aktivitet rettet mot olje og gass, ofte

³ I Grünfeld et al. (2013) går vi også gjennom en rekke andre indikatorer med tilhørende styrker og svakheter. Ettersom markedsbaserte står for nesten like stor eksportandel som industrien, har vi løftet næringsgrupperingen frem i vår analyse og behandlet den parallelt med industrien i store deler av analysen. Vi har også vært interessert i å finne et godt innovasjonsrettet delmål for konkurransevne, men har ikke lyktes med dette. Den viktigste grunnen til dette er at dagens mål for innovasjon først og fremst retter seg mot forskning og utvikling og ikke tar hensyn til læring i produksjonsprosessen, som det er dårlige data på, spesielt over land. Næringsstrukturen i Norge gjør at den norske kunnskapsutviklingen i stor grad skjer i produksjonsprosessen, og dermed vil innovasjonsevnen undervurderes systematisk ved bruk av rene FoU-mål.

⁴ Restnæringen for industrien er representert ved «NACE 33» og omfatter primært ikke-teknologiske industrivarer som musikkinstrumenter, sportsartikler, leker, hagedraskaper, medisinske utstyr med mer.

⁵ Tjenester tilknyttet utvinning av råolje og naturgass er tilordnet NACE 9.1 og er den eneste store offshore leverandørnæringen med egen NACE-kode og egen næring i nasjonalregnskapet (A64 rev 2.).

⁶ De høye lønnskostnadene i offshore leverandørnæring skyldes både høy produktivitet og at petroleumsrettet virksomhet er svært lønnsom på grunn av grunnrenter fra naturressursen. Den høye lønnsomheten i offshore leverandørnæring er tosidig: dels har bedriftene som retter seg mot offshore nytt godt av ressursrenten og dels har produktive bedrifter vridd virksomheten mot offshore på grunn av høye marginer. I tillegg er oljeselskapene vel så opptatt av kvalitet som pris, hvilket norske leverandørbedrifter nyter godt av.

Tabell 1 *Antall ansatte og lønnskostnader per ansatt med og uten offshore/maritim-leverandører.*

Trimmet snitt 10 prosent

ANSATTE		Årlig vekst (2001-2012)					
		2001	2004	2007	2010	2012	
Industri	All industri	163 102	167 841	213 459	198 147	206 093	2,15 %
	Industri – andre	118 988	127 897	157 412	147 212	141 086	1,56 %
	Industri – maritim/offshore	44 114	39 944	56 047	50 935	65 007	3,59 %
Tjenester	Alle tjenester	521 865	653 857	917 045	1 048 296	1 052 660	6,59 %
	Tjenester – andre	469 297	598 629	846 259	964 755	961 959	6,74 %
	Tjenester – maritim/offshore	52 568	55 228	70 787	83 541	90 701	5,08 %

LØNSKOSTNADER PER ANSATT

		2001	2004	2007	2010	2012	
Industri	All industri	356 243	385 614	474 536	494 505	569 726	4,36 %
	Industri – andre	342 163	368 472	437 521	455 930	511 908	3,73 %
	Industri – maritim/offshore	394 221	440 500	578 493	605 994	695 210	5,29 %
Tjenester	Alle tjenester	299 903	325 456	387 398	398 607	439 789	3,54 %
	Tjenester – andre	274 854	297 010	355 959	365 323	400 839	3,49 %
	Tjenester – maritim/offshore	523 526	633 787	763 250	782 972	852 880	4,54 %

Kilde: Menon (2013)

vil operere med lavere lønnskostnader. Dersom en indikator for kostnadmessig konkurransevne ikke klarer å skille ut den delen av næringslivet som retter seg mot offshore, vil den komme i fare for å vektlegge leverandøriindustriens kostnadsutvikling i beskrivelsen av andre næringers kostnadsbilde og konkurransevne.

I tabellen over presenterer vi derfor en modifisert indikator for kostnadmessig konkurransevne, der vi tar ut lønnsveksten i offshorerettede virksomheter i industrien. Når vi justerer for utviklingstrekkene ved offshorerettet virksomhet, tar vi i bruk Menons regnskaps- og aktivitetsdatabase for norsk næringsliv (Menon 2013).⁷ Vi benytter lønnsvekst per sysselsatt, ikke vekst i timelønnskostnader ved måling av lønnvekst.⁸ I tabellen over illustrerer vi lønnsutviklingen og sysselsettingsutviklingen i offshore-relatert virksomhet fra 2001 til 2012.

⁷ Menons database er basert på foretakenes rapportering til Foretaksregisteret i Brønnøysund. Dataene er bearbejdet av både Menon og Soliditet. De inneholder foretak som obligatorisk eller frivillig rapporterer til foretaksregisteret i Brønnøysund, hvilket i praksis omfatter over 95 prosent av alle virksomheter. Databasen inneholder fullstendige regnskapstall og øvrig forretningsinformasjon for alle avdelinger i foretak som er rapporteringspliktige til foretaksregisteret i Brønnøysund fra 1992 til 2011. Vi har også koblet til en rekke variabler inkludert alternative klassifikasjoner til NACE-systemet som går på klyngetilhørighet istedenfor aktivitet, så vel som informasjon om ultimatt eierskap og eksporttall. Databasen vedlikeholdes, vaskes og kvalitetssikres kontinuerlig for å minimere feilkildene som følger med registerdata for foretak.

⁸ Årsaken er at vi ikke kjenner til utviklingen i antall timeverk per sysselsatt i offshore leverandøriindustri. I praksis har endringer i timeverk per sysselsatt vært små og i liten grad påvirket resultatene, slik at de de overordnede resultatene forblir de samme uavhengig av valg av mål.

Tallene viser at industriens årlige lønnsvekst i perioden var på 4,4 prosent. I bedriftene som retter seg mot olje og gass var veksten på 5,3 prosent. Luker vi bort offshore-relatert virksomhet, faller lønnsveksten i industrien med 0,7 prosentpoeng. Et tilsvarende mønster tegner seg innen tjenestetjenestene. Effekten er imidlertid svakere, siden tjenestetleverandørene til maritim og offshore utgjør en mindre andel av tjenestesektoren.⁹

Tatt i betraktning at den kostnadmessige konkurransevnen i industrien i senere tid har svekket seg med 1,6 prosent årlig og at 1,1 prosentpoeng kan knyttes til høyere lønnsvekst (NOU 2013:7), er et resultat på 0,7 prosentpoeng oppsiktsvekkende. En stor andel av svekkelsen i industriens kostnadmessige konkurransevne kan med andre ord knyttes til dreiningen mot offshore leverandøraktivitet.

Funnet er viktig, fordi det dokumenterer at den kostnadmessige konkurransevnen utenfor offshore leverandøriindustri ikke har svekket seg i like stor grad som man

⁹ Tjenester direkte knyttet til offshorevirksomhet (NACE 9.1) er ikke inkludert og ville bidratt til å løfte lønnsveksten for tjenestetjenestene. Ikke-markedsrettede tjenester er imidlertid inkludert og inneholder svært begrenset med maritim og offshore-rettet virksomhet, hvilket tilsier at offshore tjenestetjenestene har større innvirkning på markedsrettede tjenester.

Tabell 2 Andel av industrinæringenes sysselsetting og lønnsvekst i offshorerettet virksomhet.

Industrinæring	NACE-kode	Industri uten maritim / offshore	Industri med maritim / offshore	Avvik når offshore / maritim tas ut	Antall ansatte i maritim / offshore 2012	Antall ansatte ellers 2012	Andel av alle ansatte
Næringsmidler	10	4,4 %	4,4 %	0,0 %	0	43 957	0 %
Drikkevarer	11	3,6 %	3,6 %	0,0 %	0	4 045	0 %
Tobakk	12	na	na	na	na	na	na
Tekstil	13	3,7 %	3,7 %	0,0 %	166	2 334	7 %
Bekledning	14	5,3 %	5,3 %	0,0 %	0	1 134	0 %
Lærvare	15	3,6 %	3,6 %	0,0 %	0	94	0 %
Trelast- og trevareindustri, unntatt møbler	16	3,9 %	3,9 %	0,0 %	101	12 829	1 %
Produksjon av papir og papirvarer	17	-1,2 %	-1,2 %	0,0 %	0	3 032	0 %
Trykking og reproduksjon av innspilte opptak	18	3,5 %	3,5 %	0,0 %	0	6 051	0 %
Oljeraffinering mm	19	na	na	na	na	na	na
Kjemikalier og kjemiske produkter	20	4,4 %	4,6 %	-0,2 %	1 054	8 142	11 %
Farmasøytiske produkter	21	5,1 %	5,1 %	0,0 %	0	2 552	0 %
Produksjon av gummi- og plastprodukter	22	2,8 %	3,3 %	-0,6 %	642	3 819	14 %
Produksjon av andre ikke-metallholdige mineralprodukter	23	4,6 %	4,6 %	0,0 %	10	11 163	0 %
Produksjon av metaller	24	7,6 %	7,3 %	0,3 %	903	8 911	9 %
Produksjon av metallvarer, unntatt maskiner og utstyr	25	3,7 %	4,1 %	-0,4 %	6 352	15 972	28 %
Produksjon av datamaskiner og elektroniske produkter	26	2,4 %	4,6 %	-2,2 %	4 360	3 523	55 %
Produksjon av elektrisk utstyr	27	4,7 %	5,3 %	-0,6 %	3 252	3 332	49 %
Produksjon av maskiner og utstyr ellers	28	4,8 %	5,2 %	-0,3 %	14 113	6 289	69 %
Produksjon av motorvogner og tilhengere	29	3,7 %	3,8 %	0,0 %	7	3 033	0 %
Produksjon av andre transportmidler (verft)	30	4,8 %	6,3 %	-1,5 %	23 979	1 084	96 %
Produksjon av møbler	31	3,4 %	3,5 %	0,0 %	120	5 135	2 %
Produksjon av andre industrivarer	32	4,2 %	4,2 %	0,0 %	0	3 167	0 %
Reparasjon og installasjon av maskiner og utstyr	33	5,1 %	4,9 %	0,3 %	10 565	5 068	68 %

Kilde: Menon (2013)

Vi har produsert nivåttall for 2000 og 2011 og deretter beregnet årlige veksttall ut fra disse observasjonsårene.

tidligere har rapportert.¹⁰ Faktisk er svekkelsen som kommer fra lønnsveksten redusert med to tredjedeler. Tallenes klare tale er dermed at smitten fra olje- og gassrelatert virksomhet har vært lavere enn mange har fryktet, og at svekkelsen i kostnadmessige konkurransevnen for mange

¹⁰ Grunnen til at dette ikke har blitt dokumentert tidligere er at det er begrenset med kunnskapsmiljøer i Norge som har tilgang til en offshore- og maritim populasjon. De få som har det (det vil si Menon, IRIS, SNF og den del regionale aktører) har ikke foretatt et systematisk studie av industriens kostnadmessige konkurransevne tidligere.

industrinæringene ikke har vært like omfattende som det mer aggregerte TBU-målet skulle tilsi.

I tabellen over viser vi en liste over alle de tradisjonelle industrinæringene. Vi snakker med andre ord om et betydelig avvik i lønnsvekst, særlig når vi holder dette avviket opp mot variansen i lønnsvekst mellom ulike deler av industrien.

Vi ser at offshore leverandørindustri sysselsetter arbeidstakere i alle industrinæringene med unntak av

næringsmiddelindustrien og papirindustrien. Selv innen tekstilproduksjon og gummi og plast finner vi bedrifter som leverer til olje- og gassproduksjon. Gruppen av maritim og offshorerettede foretak dominerer sterkt innen næringen for metallvarer, elektrisk utstyr og maskiner, verftsindustri, samt reparasjoner og installasjon.

I verftsindustrien (som i tillegg til skipsverftene omfatter noe landbasert verkstedproduksjon) er over 80 prosent av de ansatte rettet mot olje- og gassvirksomhet, gjennom arbeid med rigger, offshore skip og liknende. Det er også i disse næringene at justeringer av lønnsvekst slår kraftigst ut. For metallvarer og reparasjon/installasjon av maskiner og utstyr reduseres den årlige lønnsveksten med henholdsvis 1,1 og 1,7 prosentpoeng når vi tar ut offshore leverandørindustri.

Vi registrerer at Holden III-utvalget (NOU 2013:13) fastslår at Frontfagmodellens¹¹ relevans består, selv om offshore leverandørnæring har høyere marginer enn resten av næringslivet. De begrunner dette med en forventning om at offshore leverandørnæring vil nærme seg resten av næringslivet i løpet av det neste tiåret. Vi er ikke overrasket over konklusjonen, men stusser litt over begrunnelsen. Etter vår oppfatning vil det være tilstrekkelig å skjele til våre tall, for å se at lønnsmidten fra offshore leverandører ikke har vært spesielt stor. Da behøver man ikke å underbygge anbefalingen med forventninger om fremtidig utvikling, noe som gjerne er beheftet med stor usikkerhet.

2) Relativ vekst i lønnskostnader per produksjonseenhet

Under mål for konkurranseevne mener vi det er et behov for å se på sammenhengen mellom utviklingen i kostnadsnivå og produktivitet. Teknisk beregningsutvalg (TBU) rapporterer både mål for relativ utvikling i lønnskostnader i industrien og mål for relativ utvikling i arbeidskraftens produktivitet i industrien. Dersom man kombinerer disse to målene, får man et mål på lønnskostnader per bruttoproduktenhet.¹² Dette målet kan betegnes som RVALC (relative value added costs) i faste priser.

Fordelen med RVALC kontra relative timelønnskostnader er nettopp at den tar inn over seg effekten av endringer i arbeidskraftens produktivitet, i tillegg til den kostnadsmessige konkurranseevnen. Merk at det er utviklingen og ikke nivået for RVALC vi ser på. Dette skyldes at produksjonen

¹¹ Frontfagmodellen er den sentraliserte lønnsmodellen som ligger til grunn for det norske lønnsoppgjøret, der industrien forhandler først.

¹² Bruttoprodukt er summen av lønnskostnader og driftsresultatet (EBIDTA, altså før skatter, renter, avskrivninger og nedskrivninger). Bruttoproduktenhet er bruttoproduktet målt i faste priser, hvilket innebærer at man har justert for prisutviklingen.

innen hver næring er heterogen, slik at nivåforskjeller i utgangspunktet blir vanskelig å tolke.

Om man ønsker å løsrive analysen fra verdiskapingsandelen, kan man alternativt benytte RULC (relative unit labor costs) i faste priser, altså lønnskostnader per bruttoproduksjonseenhet.¹³ RULC tar imidlertid ikke hensyn til vare- og tjenesteinnkjøp.¹⁴

Fordi utviklingen i lønnskostnader, produktivitet og pris på ferdigvarer har utviklet seg vidt forskjellig i ulike næringer, er vi nødt til å se nærmere på RULC- og RVALC-utviklingen på næringsnivå. I hvilken grad næringer er konkurransutsatte og skjermede vil variere. Ser man kun på aggregerte tall, kan man derfor komme til skade for å trekke feil konklusjoner.

3) Relativt vekst i lønnskostnader som andel av produksjonsverdi (løpende priser)

Konkurranseevne trenger ikke å komme av produktivitetsforskjeller – det kan også henge sammen med pris og kvalitet. Vi ser derfor også på utvikling i lønnskostnader per bruttoproduktverdi (RVALC i løpende priser) og lønnskostnader per bruttoproduksjonsverdi (RULC i løpende priser) sammenliknet med andre land. Dersom prisøkningene varer over tid, vil dette også kunne påvirke konkurranseevnen betydelig.

Ved å benytte oss av målene i løpende priser, tar man også hensyn til at markedet er villig til å betale mer (eller mindre) for hver enhet som produseres. Dette kan reflektere at produktet har endret kvalitet eller en generell endring i markedsprisene. Både for næringslivet totalt sett og industrien samlet har vi hatt en svakere utvikling i RULC eller RVALC i faste priser siden 2000 enn de fleste land det er naturlig å sammenlikne med.

Derimot kommer vi relativt godt ut av slike sammenligninger når vi fokuserer på RULC eller RVALC i løpende priser. Overordnet kommer norsk industri samlet ut med styrket konkurranseevne gjennom de siste ti årene. Dette resultatet er drevet av en høyere prisvekst på produktene vi selger sammenliknet med våre handelspartnere. Det er derfor helt avgjørende å ta med disse forholdene i vurderingen av norsk næringslivs konkurranseevne.

¹³ Bruttoproduksjon omtales gjerne som omsetning i faste priser på lavere aggregeringsnivåer. Forskjellen mellom bruttoproduksjonen og bruttoproduktet er vare- og tjenestekjøpene.

¹⁴ Man kan også konstruere ekvivalente mål for relative vare- og tjenestekostnader og driftskostnader. Utfordringen vil da være at vare- og tjenestekjøpene kan endre seg ved konsolideringer i tillegg til produktivitetsforbedringer. Følgelig burde man ideelt sett justere for internleveranser i den delen av næringslivet man studerer, men i praksis er datatilgangen her for dårlig.

Figurene under illustrerer hvordan utviklingene i sysselsetting og RULC i faste og løpende priser har vært i forhold til andre land i forskjellige næringer. Figuren til høyre viser at de fleste av næringene ligger i et belte, der bedret konkurranseevne (reduisert RULC i løpende priser) faller sammen med en mer positiv sysselsetningsutvikling sammenliknet med andre land. Resultatet er omtrent som man skulle forvente. Figuren til venstre (faste priser) viser en tilsvarende, men litt mer uklar utvikling. Den mer utydelige trenden kan skyldes at dette RULC-målet ikke tar nødvendig hensyn til prisutviklingen på ferdigvarene.¹⁵

¹⁵ Våre kvantitative analyse av RULC og RVALC i faste og løpende priser baserer seg på OECD STAN database, 4. revisjon (OECD 2013). Landene som sammenliknes er avhengig av tilgjengeligheten og kvaliteten på dataene fra denne databasen og vil derfor variere noe på tvers av næringer. Alle tall er omgjort til euro ved hjelp av gjennomsnittlige årlige valutakurser hentet fra Norges Bank. Dette betyr at valutakursendringer vil ha en viss påvirkning på tallene som presenteres. I praksis er påvirkningen fra valutakursen liten med unntak av de østeuropeiske landene. Lønnskostnadene vi har benyttet inkluderer beregnede lønnskostnader for selvstendig næringsdrivende, tilsvarende som OECD. Dette er gjort under antakelsen at lønnskostnadene for selvstendig næringsdrivende i en gitt næring er lik lønnskostnadene i næringen generelt.

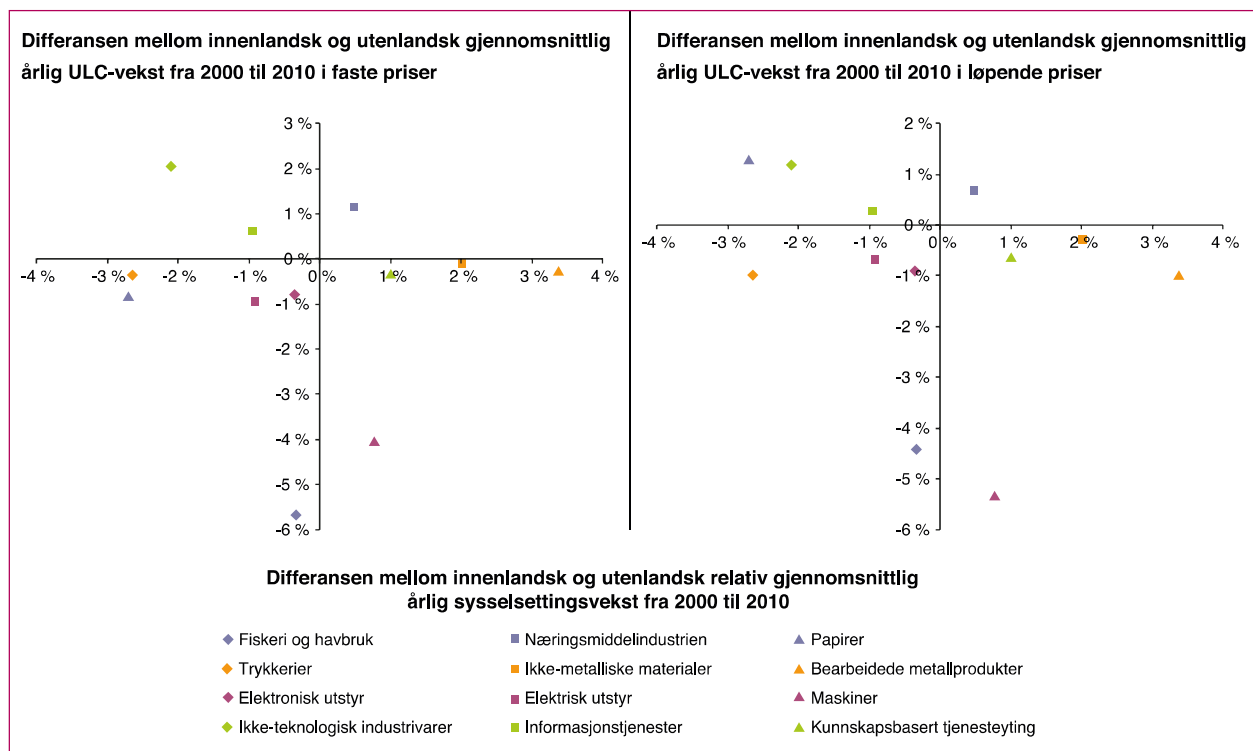
Det er imidlertid tre uteliggere eller avvik fra trenden i figuren; «fiskeri og havbruk», «trykkerier» og «maskiner». Avvikene har sine logiske forklaringer og kommer også tydelig frem når vi ser på RULC i faste priser.

Innen «fiskeri og havbruk» har havbruksbransjen gjennom det siste tiåret vist en imponerende evne til å øke produktiviteten langt utover den veksten man har hatt i lønnskostnader. Det har også skjedd en vridning fra fiskerier til havbruk, som har høyere totalfaktorproduktivt og kapitalintensitet.

For «maskiner» er utviklingen sterkt preget av at dette i all hovedsak er produkter levert av offshore leverandøriindustri, som har hatt en formidabel utvikling. Når vi går fra RULC i løpende priser til faste priser, ser vi at den relative produktivitetsveksten dempes markant i denne næringen. Dette viser at denne næringen har nytt godt av høy betalingsvilje hos kundene i olje- og gassnæringen.

Den siste uteliggeren er trykkeriene. Her har sysselsetting falt i forhold til andre land, til tross for ULC-utviklingen har

Figur 1. Norske næringers avvik i årlig sysselsetningsutvikling og årlig ULC-utvikling i faste priser (t.v.) og b) ULC i løpende priser (t.h.) sammenliknet med tilsvarende næringer i andre OECD-landene. Kilder: Menon (2013) og OECD (2013)



Forklaring av figuren: På y-aksen måler vi veksten i lønnskostnader per produksjonseenhet (venstre figur) og per omsatt krone (høyre figur) i Norge relativt til gjennomsnittet for utlandet. En høy verdi angir at vi taper konkurranseevne. På x-aksen måler vi den årlige endringen i sysselsetting hjemme relativt til sysselsetningsveksten ute.

vært relativt god. Dette må ses i sammenheng med informasjonsteknologienes fremarsj og fallet i det norske avissalget.

3) Utviklingen i norske næringers andeler av relevante internasjonale markeder (målt i norsk andel av omsetningsverdi i eksportmarkedet)

Vår næringsbaserte analyse viser at RULC og RVALC målt i både faste og løpende priser (både volum- og verdimålet) egner seg relativt godt som indikatorer for aktivitetsvekst i industrien i form av sysselsetting. Når dette er sagt, så forteller ikke sysselsettingsvekst nødvendigvis så mye om konkurranseevne, ettersom næringer kan vinne markedsandeler på eksportmarkedene, selv med færre ansatte. Vi har derfor foreslått at man supplerer med en indikator for næringenes markedsandeler på eksportmarkedene som et mål på realisert konkurranseevne.

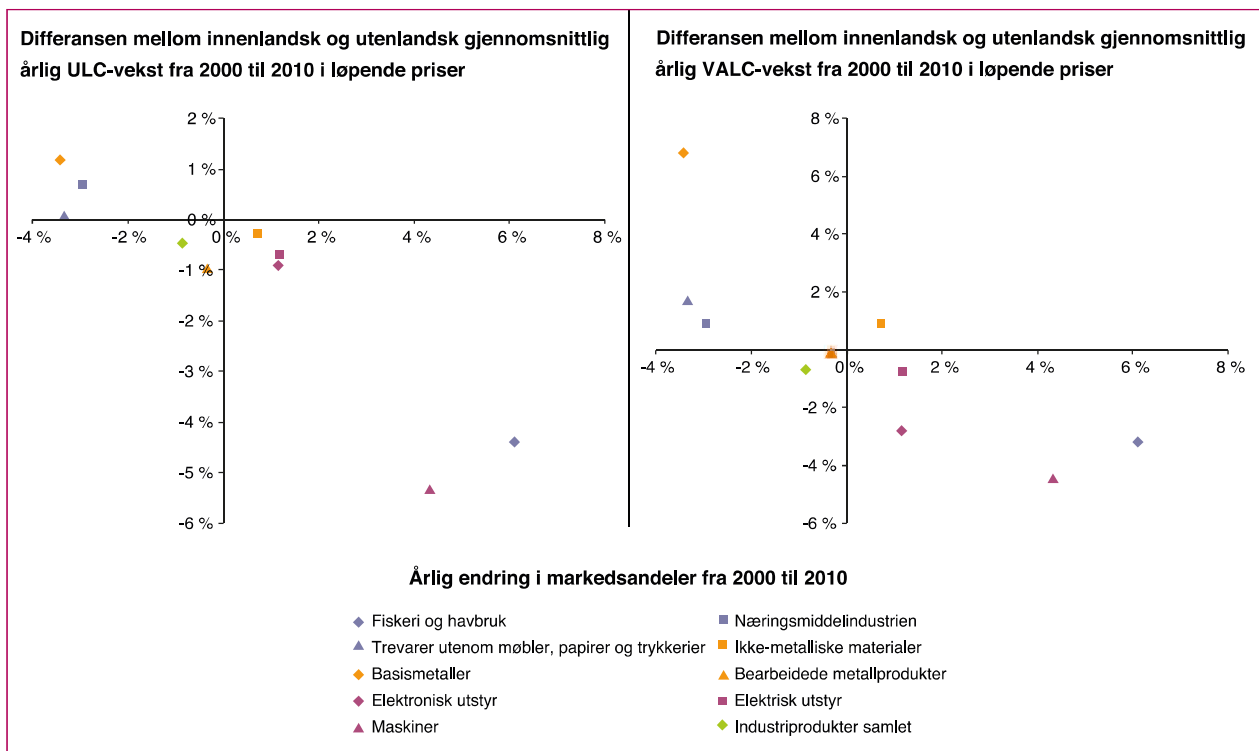
Vi ser ikke bare på utviklingen i eksportmarkedsandeler, men også på hvordan norske næringer gjør det i forhold til sine motstykker i andre OECD-land. Det kan for eksempel være at en norsk næring har tapt markedsandeler, fordi

verdensmarkedet har vokst, men at tapet er relativt lavere enn i andre OECD-land. I vår konkurranseevneanalyse har vi også gått gjennom eksportutviklingen til verdensmarkedet, som kan dekomponeres i pris- og volumbidrag.

Andelen av det internasjonale markedet som et lands bedrifter eller næringer klarer å tilegne seg kan være et godt mål på konkurranseevnen for næringen. Økte markedsandeler innebærer utkonkurrering av andre lands bedrifter.

På overordnet nivå kan markeder deles i hjemme- og utemarkedet. Der konkurransen på hjemmemarkedet er rettet mot importerte varer og tjenester, er konkurransen på utemarkedet rettet mot andre lands eksportbedrifter, i tillegg til egenproduksjon i landene det eksporteres til. Selv om store markedsandeler på hjemmemarkedet indikerer solid konkurranseevne, trenger det ikke å bety at innenlandske bedrifter er mer konkurransedyktige i produksjonen enn utenlandske konkurrenter.

Figur 2. Sammenheng mellom endring i markedsandeler fra 2000 til 2010 på verdens registrerte eksportmarked og differanse i ULC-vekst i løpende priser (t.v.) og differanse i gjennomsnittlig VALC-vekst i løpende priser (t.h.). Kilder: Menon (2013) og OECD (2013)



Forklaring av figuren: På y-aksen måler vi veksten i lønnskostnader per solgte kroner i Norge relativt til gjennomsnittet for utlandet. En høy verdi angir at vi taper konkurranseevne. På x-aksen måler vi den årlige endringen i næringens andel av omsetningen på eksportmarkedet.

Vi anser det som rimelig å forvente at næringer som har høy konkurranseevne på hjemmemarkedet, over tid også bør kunne vise til høy konkurranseevne på eksportmarkedene. Sammenhengen mellom hjemmemarkedet og utemarkedet forutsetter selvsagt at konkurranseevnen er reell og ikke drevet av for eksempel proteksjonistiske virkemidler. Med dette som bakgrunn ser vi det som formålstjenlig å fokusere på utviklingen i eksportmarkedene.

I vår kvantitative analyse tar vi utgangspunkt i OECDs statistikk for eksport til verdensmarkedet (OECD 2013).¹⁶ I figurene over presenterer vi samvariasjoner mellom tre av indikatorene vi mener best forklarer en nærings konkurranseevne; utviklingen i RULC og RVALC i løpende priser på den ene siden og endringen til norske næringers markedsandeler på eksportmarkedene på den andre.

Igjen ser vi et tydelig mønster der de næringene som har høyest RULC-vekst sammenliknet med gjennomsnittet for utlandet, også har svakest utvikling målt i vekst i markedsandeler. Dette er en indikasjon på at RULC i løpende priser er en egnet, relevant og relativt treffsikker indikator for næringenes konkurranseevne. Vi ser et liknende mønster for RVALC i løpende priser, noe som gir støtte til at RULC ikke avviker kraftig fra mål som justerer for vareinnsats i produksjonen.

Når vi ser på eksportmarkedsandeler på verdensmarkedet for et utvalg¹⁷ av varegrupper, viser det seg å være betydelige endringer i Norges markedsandeler fra 2000 til 2010 for flere varegrupper. Vi ser særlig at «fiskeri og havbruk» og «andre maskiner og utstyr» skiller seg ut i positiv forstand. For «fiskeri og havbruk» kan mye av veksten tilregnes havbruksnæringens produktivitetsvekst de siste ti årene. Veksten for «andre maskiner og utstyr» er høyst sannsynlig et uttrykk for vekst i og internasjonalisering av offshore leverandørindustri.

Norge har derimot tapt store markedsandeler i eksportmarkedene for forbruksvarer, papirer og trykkeriprodukter og gummi og plast. Samlet har Norges eksportandel for industrivarer gått svakt ned. Merk at vi har fokusert på vareproduserende næringer, altså primærnæringene og industrien, fordi statistikken for tjenesteeksporten til verdensmarked er nokså aggregert og har lavere presisjonsnivå. Eksportrettede deler av tjenestenæringene

¹⁶ Vi benytter oss av eksporttall for det registrerte verdensmarkedet som inkluderer OECD, BRIK-landene med flere (OECD 2013).

¹⁷ Utvalget er foretatt på bakgrunn av tilgjengelighet av data og hvilke næringer vi har fokusert på i våre øvrige analyser.

som kunnskapsbasert tjenesteyting og utenriks sjøfart har hatt en mer positiv utvikling, hvilket tilsier at utviklingen for næringslivet samlet trolig er bedre enn industriens utvikling.

KONKLUSJON

I denne kommentaren har vi argumentert for at produktivitet, lønnsomhet og næringsdynamikk kan være vel så viktig for konkurranseevnen som kostnadsnivået. Vi har også illustrert hvordan nye indikatorer egner seg til å belyse dette. Disse nye indikatorene egner seg også til å forklare kapring av markedsandeler på verdensmarkedet. Dessuten har vi dokumentert at maritim og offshore leverandørvirksomhet har gjennomgående høyere lønnsvekst på tvers av tradisjonelle næringsindeler, hvilket er fundamental kunnskap i tolkningen av lønnsveksten.

Det er liten grunn til at våre resultater skal overraske økonomer rundt om i landet. Vi har ikke funnet opp kruttet på nytt i denne studien, bare tydeliggjort sentrale trekk ved konkurranseevnen som enten har blitt lagt på tørkelofet eller som har blitt oversett. En viktig medvirkende årsak har vært manglende offentlig statistikk knyttet til lønns- og produktivitetsvekst i maritim og offshore leverandørnæring.

Det er ingen som underslår hvor viktig lønnsutviklingen er for bedrifter, næringer og en samlet økonomi sin evne til å konkurrere. Det er imidlertid lite å hente ved å kun se på lønnsveksten aggregert for industrien, når det som egentlig er av betydning er dynamikken knyttet til forholdene mellom faktorpriser, produktivitet og salgspriser, og dynamikken mellom næringer. Konkurranseevnen som begrep mister fort mye av sin verdi, dersom man ikke følger en næringsøkonomisk tilnærming.

REFERANSER

Blomgren, A., Quale, C., Bayer, S.B., Nyvold, C.E., Steffensen, T., Tovmo, P. Nyhus, O.H., Fjose, S., Wifstad, K., Arnesen, T. og Hagen, S.E. (2013). *Industribyggerne: Norsk olje- og gassnæring ut med havet og mellom bakkar og berg*. IRIS, Stavanger. International Research Institute of Stavanger med KunnskapsParken Bodø, SØF NTNU, Menon Business Economics og Østlandsforskning.

Eika, T., Strøm, B. og Cappelen, Å. (2013). *Konkurranseutsatte næringer i Norge*, Rapport 2013/58, Statistisk sentralbyrå.

Fjose, S., Gulbrandsen, M. U. og Holmen, R. B. (2013). *Olje- og gassnæringens betydning for arbeidsplasser og skatt i Norge og Nord-Norge*. Menon publikasjon nr 4/2013, Menon Business Economics.

Fjose, S.S., Jakobsen, E.W. og Mellbye, C.S. (2012). *Internasjonalisering av norsk offshoreleverandørindustri 2011 – øker omsetning og blir med global*. Menon-publikasjon nr. 28/2012, Menon Business Economics.

Grünfeld, L.A., Holmen, R.B., Wifstad, K., og Gulbrandsen, M.U. (2013). *Måling av konkurransevne – I norsk industri og næringsliv ellers*, Menon-publikasjon nr. 24/2013, Menon Business Economics.

Menon (2013), Menons database, basert på rådata fra Foretaksregisteret i Brønnøysund, bearbeidet av Menon og Soliditet, inklusive Menons maritim- og offshore populasjoner, hvorav sistnevnte er utarbeidet i samarbeid med IRIS

NOU (1996:17). *I Norge – for tiden? Konsekvenser av økt internasjonalisering for en liten åpen økonomi*. Oslo, Finansdepartementet, Nærings- og energidepartementet og Utenriksdepartementet

NOU (2003:10). *Sysselsetting i et norsk perspektiv: Konkurransevne, lønnsdannelse og kronekurs*. Oslo, Finansdepartementet.

NOU (2013:7). *Det tekniske beregningsutvalget for inntektsoppgjørene: Grunnlaget for inntektsoppgjørene 2013*. Oslo, Arbeidsdepartementet.

NOU (2013:13). *Lønnsdannelsen og utfordringer for norsk økonomi*. Oslo, Finansdepartementet.

OECD (2013): OECD Stats Extract, OECD Stan 4. Rev and OECD STAN Bilateral Trade Database in Goods, accessed at <http://stats.oecd.org/>

Krugman, P (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign affairs*, 28–44.