

RAPPORT

FORSVAR- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS ØKONOMISKE FOTAVTRYKK

En verdiskapings- og ringvirkningsanalyse for 2023



MENON-PUBLIKASJON NR. 184/2024

Av Odin Dager Moe, John Oskar Holmen Skjeldrum og Jonas Erraia



Forord

På vegne av Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) har Menon Economics gjennomført en verdiskapings- og ringvirkingsanalyse av den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Jonas Erraia har hatt ansvaret for utredningen, med Odin Dager Moe som prosjektleder og John Oskar Holmen Skjeldrum som prosjektmedarbeider. Per Fredrik Johnsen har kvalitetssikret rapporten.

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

Vi takker FSi for et spennende oppdrag og gode diskusjoner gjennom utredningsarbeidet. Vi takker også alle intervjuobjektene i forsvars- og sikkerhetsindustrien for gode innspill underveis i prosessen, og alle som har besvart spørreundersøkelsen om barrierer for videre vekst.

Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Desember 2024

Jonas Erraia
Prosjektansvarlig
Menon Economics

Innhold

FORORD	1
INNHold	2
SAMMENDRAG	3
BAKGRUNN	6
1 FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIEN	8
1.1 Et overblikk over næringen	8
1.2 Den historiske utviklingen	11
1.3 Næringens geografiske fotavtrykk	15
2 RINGVIRKNINGER AV FORSVARS OG SIKKERHETSINDUSTRIEN	18
2.1 Introduksjon til ringvirkninger	18
2.2 Sysselsettingseffekter	19
2.2.1 Geografisk fordeling	20
2.3 Verdiskapingseffekter	22
2.3.1 Sektorfordelt verdiskaping	23
3 OFFENTLIGE INNTEKTER FRA FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIEN	25
3.1 Beregning av offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien	25
3.1.1 Indirekte skatteinntekter	26
3.2 Statens samlede inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien	26
4 BEHOV OG BARRIERER FOR OPPSKALERING	28
4.1 Undersøkelsens overordnede resultater	28
4.2 Barrierer for videre oppskalering	31
4.2.1 Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel	32
4.2.2 Manglende finansiering	33
4.2.3 Mangel på kompetent arbeidskraft	33
4.2.4 Regulatoriske barrierer og offentlige anskaffelser	34
4.2.5 Mangel på innsatsfaktorer	35
5 REFERANSELISTE	37
VEDLEGG	39
Vedlegg A: Ringvirkningsmodellen – teknisk vedlegg	39
Vedlegg B: Spørreundersøkelse	40
Vedlegg B1: Spørsmål i undersøkelsen	40
Vedlegg B2: Spørreundersøkelsens validitet	42

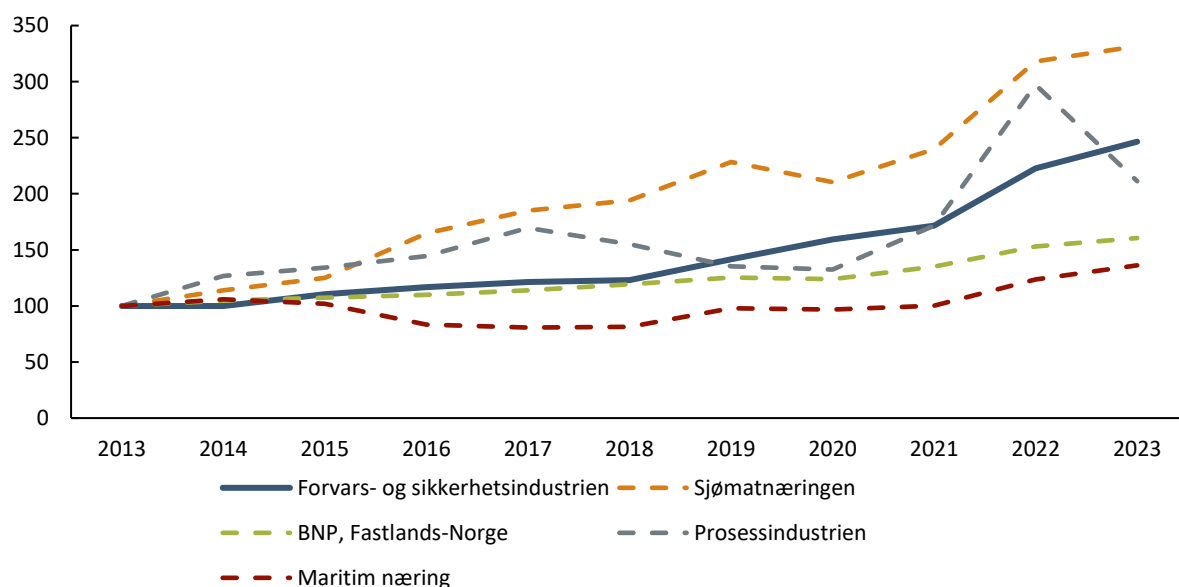
Sammendrag

I denne rapporten presenterer vi en rekke økonomiske aspekter ved den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Vi definerer næringen som den aktiviteten i norske bedrifter som inkluderer utvikling og produksjon av materiell eller systemer tilpasset militære formål, eller produkter som inngår i disse. Vi identifiserer totalt 250 bedrifter med slik aktivitet. I første del presenteres sentrale økonomiske nøkkeltall for næringen, samt dens utvikling de siste ti årene. Deretter presenterer vi resultatene fra en ringvirkningsanalyse av næringen. Analysen gir et bilde av næringens samlede økonomiske fotavtrykk i norsk økonomi. Deretter presenterer vi beregninger av statens samlede inntekter fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2023. Til slutt presenterer og diskuterer vi behov og barrierer for oppskalering av produksjonskapasitet i næringen.

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri er en stor næring i betydelig vekst

I 2023 sysselsatte den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien **8 900 ansatte**, og bidro med **14,2 milliarder kroner** i verdiskaping. Både sysselsetting og verdiskaping i næringen har vokst kraftig de siste årene. Veksten i næringens verdiskaping har også vært høyere enn verdiskapingsveksten for Fastlands-Norge og andre eksportrettede fastlandsnæringer.

Figur A. Indeksert verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien og andre eksportrettede fastlandsnæringer over tid.
Kilde: Menon Economics, SSB



At verdiskapingen i næringen har vokst kraftigere enn fastlands-BNP impliserer at næringen utgjør en stadig større andel av norsk økonomi. Dykker vi ned i de ulike delene av næringen, finner vi at veksten har vært høy i både små, mellomstore og store bedrifter, men særlig drevet av vekst i de største bedriftene siden 2021.

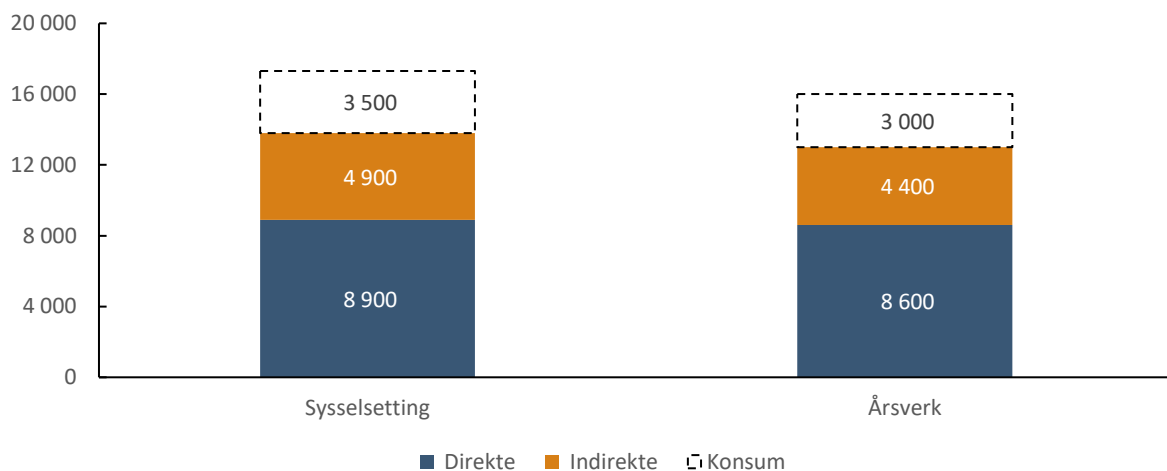
Verdiskapingsveksten har vært sterkere enn veksten i sysselsetting, noe som betyr at arbeidskraftproduktiviteten (målt som verdiskaping per sysselsatt) i næringen har økt. De siste 10 årene har næringen hatt en vekst i arbeidskraftproduktivitet på linje med maritim næring, og hadde i 2023 nesten 50 prosent høyere arbeidskraftproduktivitet enn gjennomsnittet for Fastlands-Norge. Samtidig må det legges til at, til tross for sterk vekst, er arbeidskraftproduktiviteten fremdeles lavere enn i andre eksportrettede næringer som sjømatnæringen og prosessindustrien.

Næringsens økonomiske aktivitet er særlig konsentrert rundt Kongsberg, Oslo og Vestre Toten. I Kongsberg og Vestre Toten er nesten en av syv sysselsatte ansatt i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Dette skyldes tilstedeværelsen til henholdsvis Kongsberg Gruppen og Nammo. Også i andre kommuner, som Evenes og Horten, utgjør forsvars- og sikkerhetsindustrien en vesentlig del av kommunens totale sysselsetting.

Forsvars- og sikkerhetsindustrien legger grunnlag for 17 300 arbeidsplasser når vi inkluderer ringvirkninger.

I tillegg til aktiviteten i selve næringen, legger forsvars- og sikkerhetsindustrien grunnlag for betydelig sysselsetting hos sine leverandører og underleverandører. Vi kvantifiserer disse effektene i en ringvirkningsanalyse. Samlet finner vi at næringen la grunnlag for **17 300 arbeidsplasser i 2023**. Dette er 11 prosent flere enn da vi gjorde en tilsvarende analyse av næringen i 2021, og innebærer at hver 100. arbeidsplass i næringen (direkte effekter) understøtter om lag 55 arbeidsplasser hos leverandører og underleverandører (indirekte effekter). I tillegg understøtter de en betydelig mengde arbeidsplasser gjennom de ansattes privatkonsum (konsumeffekter). De samlede sysselsettingseffektene er illustrert i figuren nedenfor.

Figur B. Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien. Kilde: Menon Economics



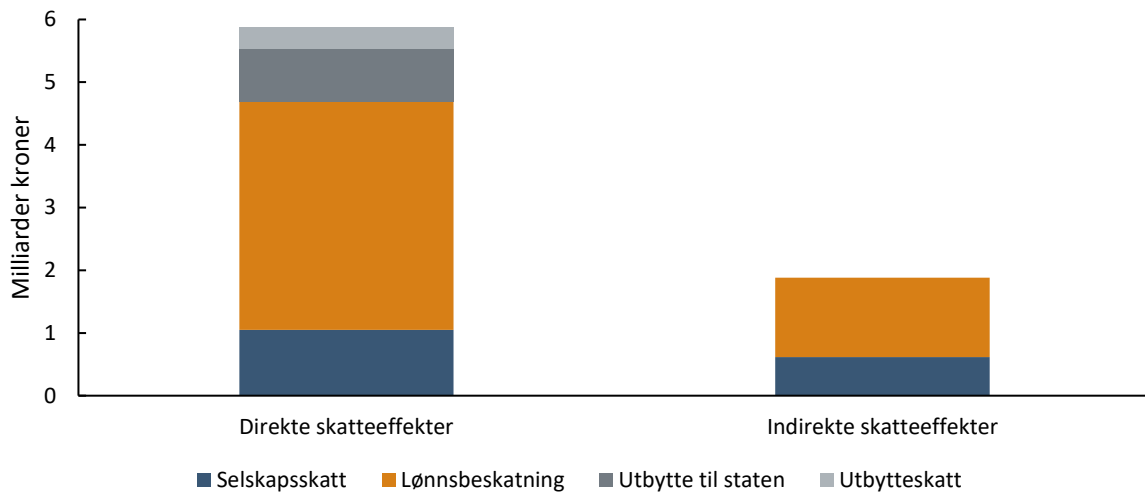
I tillegg til sysselsetting legger næringen også grunnlag for verdiskaping hos sine leverandører. Vi estimerer den samlede verdiskapingseffekten fra næringen i 2023 til **24,2 milliarder kroner**. Den direkte verdiskapingen i 2023 beløp seg til 14,2 milliarder kroner. Den indirekte verdiskapingen var på 6,5 milliarder kroner, mens konsumeffektene utgjorde 3,6 milliarder kroner.

Det offentlige hadde nesten åtte milliarder kroner i samlede inntekter fra næringen i 2023

Det er flere kilder til offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien. I tillegg til skatt på lønn og selskapsskatt, er staten eier i flere av de største norske forsvars- og sikkerhetsbedriftene. Det betyr at staten også får inntekter når disse bedriftene betaler utbytte. Vi estimerer de direkte skatteeffektene fra næringen til nesten seks milliarder kroner i 2023. Inkluderer vi de indirekte skatteeffektene som næringen understøtter i verdikjeden, er de totale offentlige inntektene fra næringen 7,8 milliarder kroner. Dette er omtrent 20 prosent høyere enn det norske forsvarrets utgifter til kjøp av varer og tjenester fra industrien¹ (Skøelv & Paulsrud, 2024).

¹ I en spørreundersøkelse gjennomført av FFI oppgir bedrifter i forsvarsindustrien at de totalt har hatt en omsetning til Forsvaret på 6,4 milliarder kroner i 2023.

Figur C. Statens inntekter fra den norske forsvarsindustrien i 2023. Kilde: Menon Economics

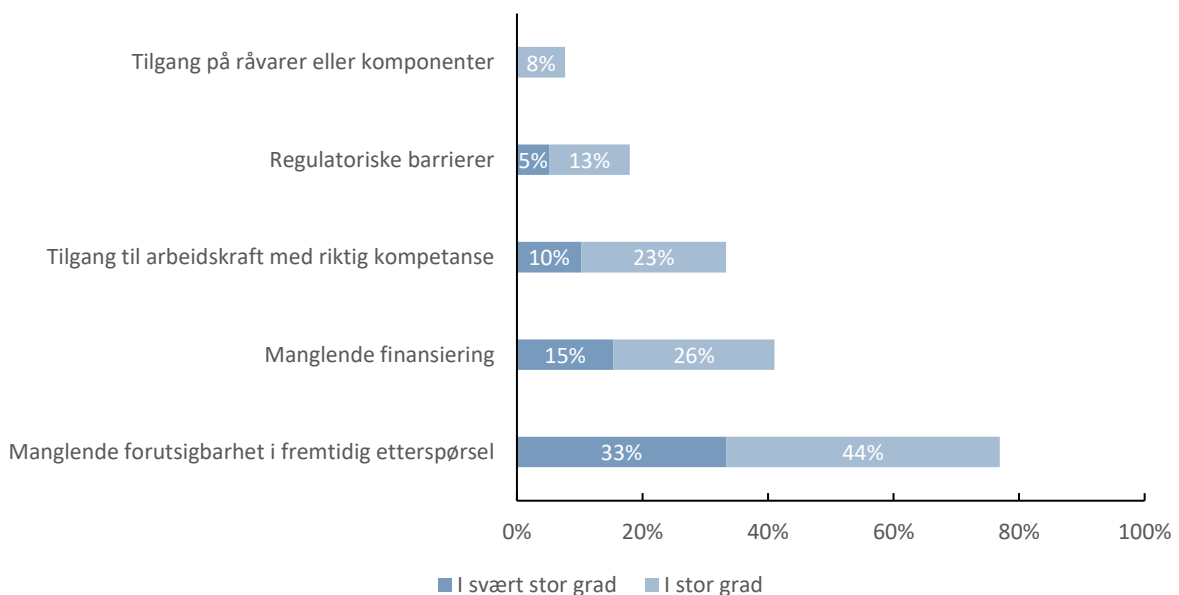


Majoriteten av de offentlige inntektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien kommer fra skatt på lønn til de sysselsatte i industrien. Dette er etterfulgt av utbyttene fra Kongsberg Gruppen og Nammo, hvor staten er en betydelig eier.

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri opplever barrierer for å øke produksjonskapasiteten

Den sterke etterspørselsveksten i næringen gir også et økt behov for oppskalering av bedriftenes produksjonskapasitet. Aktørene i næringen oppgir at det er flere barrierer som hemmer deres evne til å skalere opp for å imøtekomme den økte etterspørselen. I spørreundersøkelsen til FSi sine medlemmer, trekkes manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel og manglende finansiering frem som to viktige barrierer. Andre sentrale barrierer som trekkes frem er mangel på kompetent arbeidskraft og regulatoriske forhold. Færre respondenter oppgir derimot at tilgang på råvarer og komponenter i stor grad er en barriere for videre vekst.

Figur D. Andelen av respondentene som har svart «I svært stor grad» og «I stor grad» på: I hvilken grad opplever dere de følgende faktorene som barrierer for å øke produksjonskapasiteten i din bedrift? (N=44). Kilde: Menon Economics.



Bakgrunn

Den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien består av et bredt utvalg bedrifter. På den ene siden finner man store bedrifter som produserer våpen og våpensystemer til både inn- og utland, som for eksempel Kongsberg Gruppen og Nammo. På den andre siden finner man mindre, privateide bedrifter, som ikke selv produserer militært materiell, men som leverer kritiske komponenter til andre bedrifter i næringen. Sammen er aktørene i næringen viktige for norsk beredskap og forsvarsevne.

De siste årene har beredskap og forsvarsevne blitt stadig mer viktig, i takt med at den geopolitiske usikkerheten har fortsatt å øke. Russlands krigføring i Ukraina fortsetter for fullt, og landets forhold til Vesten er på det laveste punktet på tre-fire tiår. Samtidig får Russland militær støtte fra land som Belarus, Kina, Nord-Korea og Iran, noe som bidrar til å øke den geopolitiske usikkerheten (Etterretningstjenesten, 2024). Også i Midtøsten har konfliktnivået økt betydelig etter Hamas sitt angrep på Israel i oktober 2023, og Israels påfølgende fullskala bakkeinvasjon av Gaza. Andre land som Libanon har også vært involvert i konflikten, og frykten for at større aktører som Iran skal bli involvert er overhengende. Nærmere Norge har Arktis og Nordområdene blitt viktigere brikker i det geopolitiske spillet de siste årene. Økende aktivitet fra NATO-land i regionen oppfattes av Russland som en trussel mot deres strategiske interesser. Også Kina har viet mer oppmerksomhet til området ettersom de i økende grad anser regionen som viktig for å fasilitere handel og romfartsaktivitet (Etterretningstjenesten, 2024). I tillegg kan gjenvalget av Donald Trump som USAs neste president bidra til å så tvil om USAs forpliktelse til NATOs kollektive sikkerhetsgaranti (Viken, 2024).

I møte med økende geopolitisk usikkerhet har europeiske land iverksatt en historisk satsing på opprustning av sine forsvar. Tyskland har blant annet opprettet et moderniseringsfond på 100 milliarder euro som skal brukes til å ruste opp eget forsvar (Gram, 2024), og Polen planlegger å øke sitt forsvarsbudsjett til 4,7 prosent av sitt BNP innen 2025 (Minder, 2024). EU har også iverksatt flere støtteprogram som skal bidra til økt utbygging av produksjonskapasitet i forsvarsindustrien. Et eksempel er Act in Support of Ammunition Production (ASAP), et virkemiddelprogram som er innført for å øke produksjonen av ammunisjon og forsvarsmateriell. De norske selskapene Nammo, Kongsberg Defence and Aerospace, og Chemring Nobel har alle fått tildelinger gjennom programmet (Regjeringen, 2024). I tillegg har EU nylig lansert European Defence Industry Programme (EDIP), som har flere av de samme elementene som ASAP, og som derfor kan være svært relevant for norske forsvarsbedrifter fremover.

Her i Norge er det også bred politisk enighet om å styrke Forsvaret, og i juni 2024 ble den nye langtidsplanen for Forsvaret vedtatt av Stortinget. Planen bygger på Forsvarskommisjonens anbefalinger fra 2023 og har som mål å styrke Norges forsvarsevne, beredskap og samarbeid med allierte. Konkret innebærer planen en økning i forsvarsinvesteringer på 600 milliarder kroner over en tolvårsperiode.

Som en del av planene om å styrke eget og andre alliertes forsvar, har norske myndigheter utformet planverk og virkemidler som skal bidra til økt produksjonskapasitet i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. I oktober 2024 introduserte den norske regjeringen for eksempel «Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien», som har som mål å gjøre norsk industri i stand til å dekke behovene til nasjonale myndigheter, NATO og Ukraina. Veikartet peker på fire sentrale utfordringer: mangel på kapital, regulatoriske barrierer, flaskehalser i verdikjeder og mangel på kvalifisert arbeidskraft. For å adressere disse utfordringene har regjeringen bevilget nesten 1 milliard kroner i økonomisk støtte til industrien, hvorav rundt en tredel er rettet mot små og mellomstore bedrifter. Det er også bevilget en milliard kroner til etableringen av en ny produksjonslinje for artilleriammunisjon og rakettmotorer hos Nammo (Nærings- og fiskeridepartementet, 2024).

Med dette som bakgrunn har norske forsvars- og sikkerhetsbedrifter opplevd en kraftig økning i etterspørselen etter deres produkter. I denne rapporten analyserer vi det samlede økonomiske fotavtrykket til næringen – både direkte og indirekte – og ser på hvilke muligheter og barrierer aktørene opplever er viktige i de de kommende årene.

Rapporten er bygget opp som følger: I kapittel 1 presenterer vi en økonomisk kartlegging av den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien, herunder industriens vekst, verdiskaping, sysselsetting og geografiske fordeling rundt om i Norge. I kapittel 22 presenterer vi resultatene fra utredningens kartlegging av forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske ringvirkninger, før vi i kapittel 33 diskuterer inntektene offentlig sektor har fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. I kapittel 4 beskriver og diskuterer vi hvilke muligheter aktørene i næringen ser for fremtidig vekst og oppskalering.

1 Forsvars- og sikkerhetsindustrien

Den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien har siden 2018 opplevd sterk vekst, i takt med at europeiske land og andre allierte har økt sine forsvarsinvesteringer. Næringen sysselsetter i dag rundt 8 900 ansatte, og bidrar med over 14 milliarder kroner i verdiskaping. Veksten har vært særlig sterk, og betydelig sterkere enn veksten i norsk fastlands-BNP, de siste to årene. Næringen utgjør med dette en større og større andel av norsk fastlandsøkonomi. Selv om den økonomiske veksten og aktiviteten i næringen er sterkt drevet av to store bedrifter – Kongsberg Defence & Aerospace og Nammo – har veksten vært høy i hele næringen. Også geografisk har næringen et bredt fotavtrykk. Til tross for at næringen er konsentrert rundt en håndfull norske kommuner, bidrar næringen med sysselsetting og verdiskaping i et bredt spekter av norske kommuner.

1.1 Et overblikk over næringen

I kartleggingen av norsk forsvars- og sikkerhetsindustri har vi tatt utgangspunkt i FSi sine medlemsbedrifter. I tillegg har vi inkludert bedrifter som oppfyller følgende kriterier:

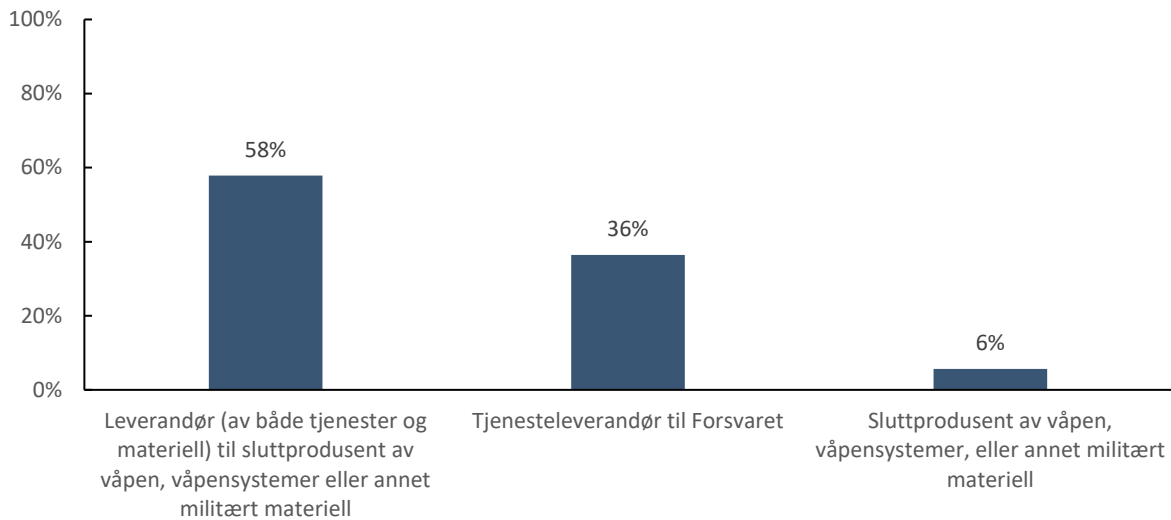
- Bedriften er på Utenriksdepartementets liste over bedrifter som har rapportert lisenspliktig eksport i 2023.
- Bedriften har NACE-kode 25.400 – Produksjon av våpen og ammunisjon, eller 30.400 – Produksjon av militære stridskjøretøyer.

I tillegg har vi lagt til grunn at bedriften må ha forsvarsrelatert aktivitet, definert som *utvikling eller produksjon av materiell eller systemer tilpasset militære formål* – eller en spesialisert underleverandør til slik aktivitet.²

Basert på disse kriteriene har vi identifisert 250 bedrifter med forsvarsrelatert aktivitet som gjør dem en del av den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Med utgangspunkt i bedriftenes næringskode og bedriftens formål (oppført i bedriftens vedtekter), har vi kategorisert bedriftene som enten leverandør til andre forsvarsbedrifter, tjenesteleverandør til Forsvaret, eller sluttprodusenter av våpen, våpensystemer og annet militært materiell. I figuren under viser vi hvordan bedriftene i næringen fordeler seg på ulike kategorier.

² Denne definisjonen er i tråd med definisjonen anvendt i Meld. St. 17 (2020-2021), «Samarbeid for sikkerhet»

Figur 1-1: Andel bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien i ulike kategorier. Kilde: Menon Economics.



Som vi ser av figuren, er de fleste bedriftene kategorisert som leverandører til sluttprodusenter av våpen, våpensystemer og annet militært materiell. Videre er omtrent 36 prosent kategorisert som tjenesteleverandør til Forsvaret. Det er viktig å merke seg at enkelte av disse trolig også leverer tjenester til andre forsvarsbedrifter. Til slutt ser vi at omtrent 6 prosent er sluttprodusenter av våpen, våpensystemer og annet militært materiell.

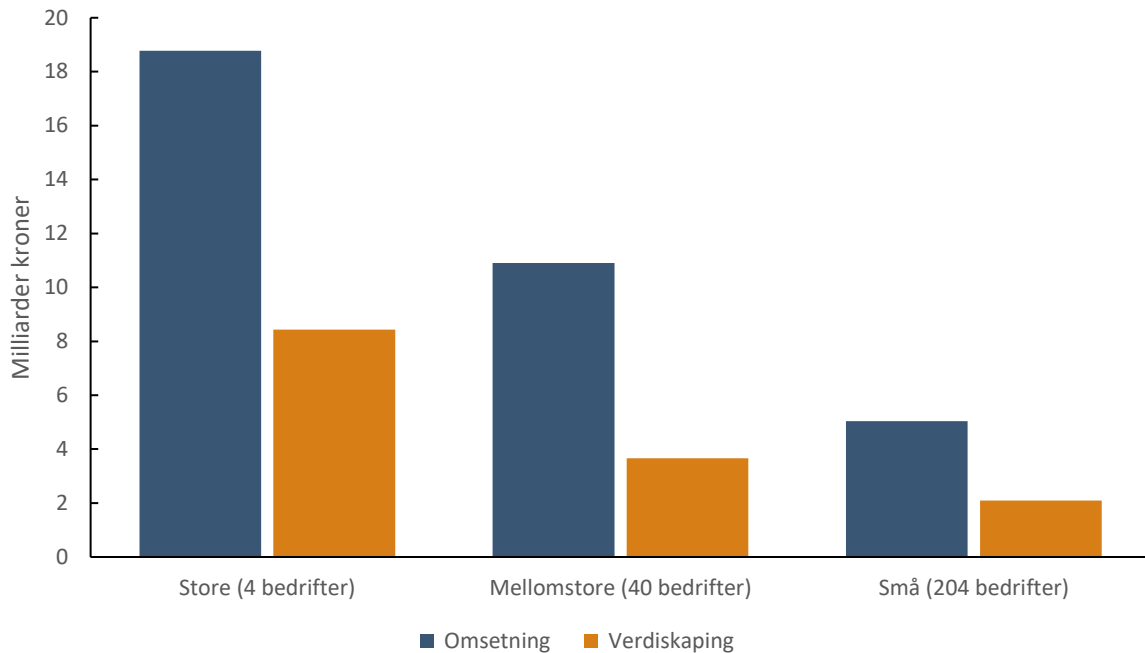
Gjennom intervjuer og samtaler med en rekke av bedriftene og FSi har vi anslått hvor stor del av total omsetning i hver bedrift som kan kategoriseres som forsvarsrelatert omsetning. De samme andelenes er lagt til grunn for å anslå øvrige forsvarsrelaterte størrelser, slik som for eksempel verdiskaping og sysselsetting. Totalt har vi intervjuet åtte ulike bedrifter. Vi har både intervjuet mindre underleverandører, og større sluttprodusenter. Totalt står selskapene vi har intervjuet for mer enn 45 prosent av total omsetning i næringen.

Alle regnskapsmessige størrelser er hentet fra Menons egen regnskapsdatabase. Databasen inneholder regnskapstall for alle regnskapspliktige bedrifter i Norge på avdelingsnivå.

På bakgrunn av informasjonen hentet inn direkte fra bedriftene og FSi, og Menons regnskapsdatabase, estimerer vi at den totale forsvarsrelaterte omsetningen i Norge i 2023 var på 34,7 milliarder kroner. Av denne samlede omsetningen finner vi en samlet forsvarsrelatert verdiskaping på 14,2 milliarder kroner. Figur 1-2 viser hvordan omsetningen og verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien fordeler seg mellom henholdsvis *store*, *mellomstore* og *små* bedrifter.³

³ Store bedrifter er bedrifter med mer enn 1 milliard kroner i forsvarsrelatert omsetning, mellomstore bedrifter er bedrifter med mellom 1 milliard og 100 millioner kroner i forsvarsrelatert omsetning, og små bedrifter er bedrifter med mindre enn 100 millioner kroner i forsvarsrelatert omsetning.

Figur 1-2. Omsetning og verdiskaping i store, mellomstore og små bedrifter i norsk forsvarsindustri, 2023. Kilde: Menon Economics.



Som det fremkommer av figuren, sto de store bedriftene for mer enn halvparten av total omsetning og verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2023. Disse bedriftene er Kongsberg Defence & Aerospace, Nammo, Kongsberg Aviation and Maintenance Services og GKN Aerospace. Blant de mellomstore bedriftene finner vi selskap som Kitron, Thales Norway, Chemring Nobel og KTA Naval Systems. Totalt sto selskapene i Kongsberg Gruppen for rundt 50 prosent av omsetningen i forsvars- og sikkerhetsindustrien.

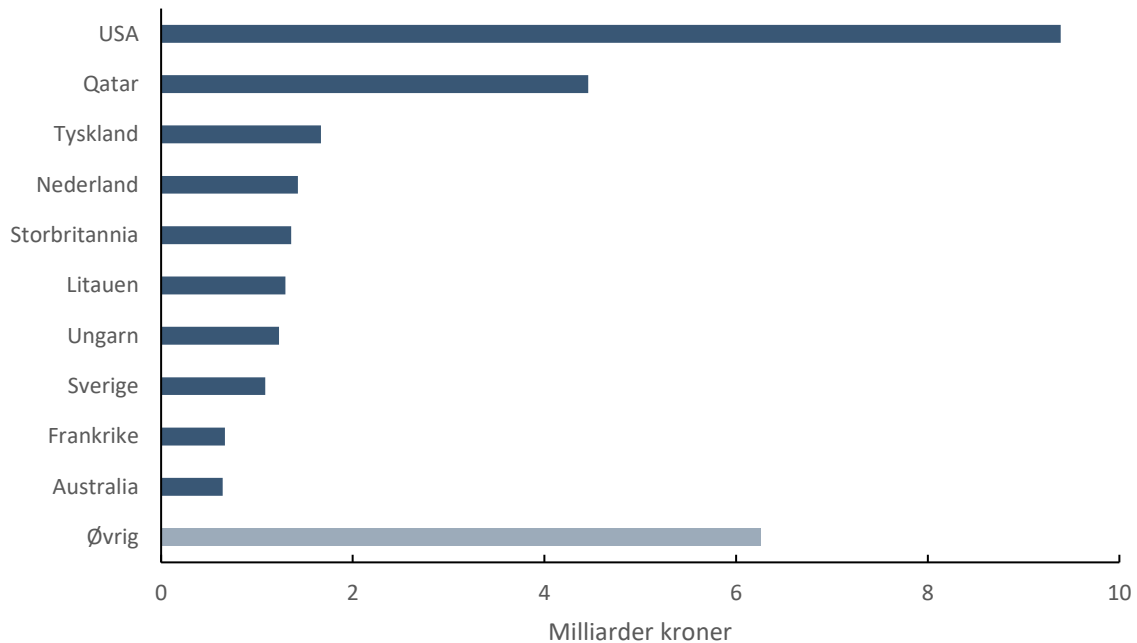
VERDISKAPING

Verdiskapingen i en bedrift er definert som summen av lønnskostnader og bedriftens driftsresultat, korrigert for kapitalslit og nedskrivninger. Med andre ord kan verdiskapingen forstås som summen av bedriftens avkastning som går til henholdsvis arbeidstakere (lønn), kapitaleiere (overskudd), kreditorer (renter) og stat og kommune (skatt). Dette er også kjent som bruttoprodukt eller BNP. Verdiskaping er en av de mest sentrale samfunnsøkonomiske størrelser, fordi det er den som legger grunnlag for velferd gjennom forbruk og skatter.

Eksportmarkedet er viktig for norske forsvarsindustribedrifter. Ifølge en rapport utgitt av Forsvarets Forskningsinstitutt eksporterte norske bedrifter forsvarsmateriell for nesten 12 milliarder kroner i 2023 (Skøelv & Paulsrud, 2024). Eksportmarkedet er særlig viktig for de største bedriftene, der flere av selskapene rapporterer om eksportandeler på mellom 55 og 80 prosent av total omsetning. Eksport er imidlertid også viktig for de mindre bedriftene av to grunner. For det første, er de mindre bedrifter ofte leverandører til de større bedriftene, noe som betyr at de også får økt omsetning av store eksportkontrakter. For det andre, eksporterer de mindre bedriftene også selv, med eksportandeler i området av 20-40 prosent.

Figur 1-3 viser hvordan den lisenspliktige forsvarsrelaterte eksporten fra Norge har fordelt seg på ulike land i årene fra 2020 til 2023.

Figur 1-3. Total lisenspliktig eksport i perioden 2020 til 2023 for ulike land. Kilde: (Utenriksdepartementet, 2024)



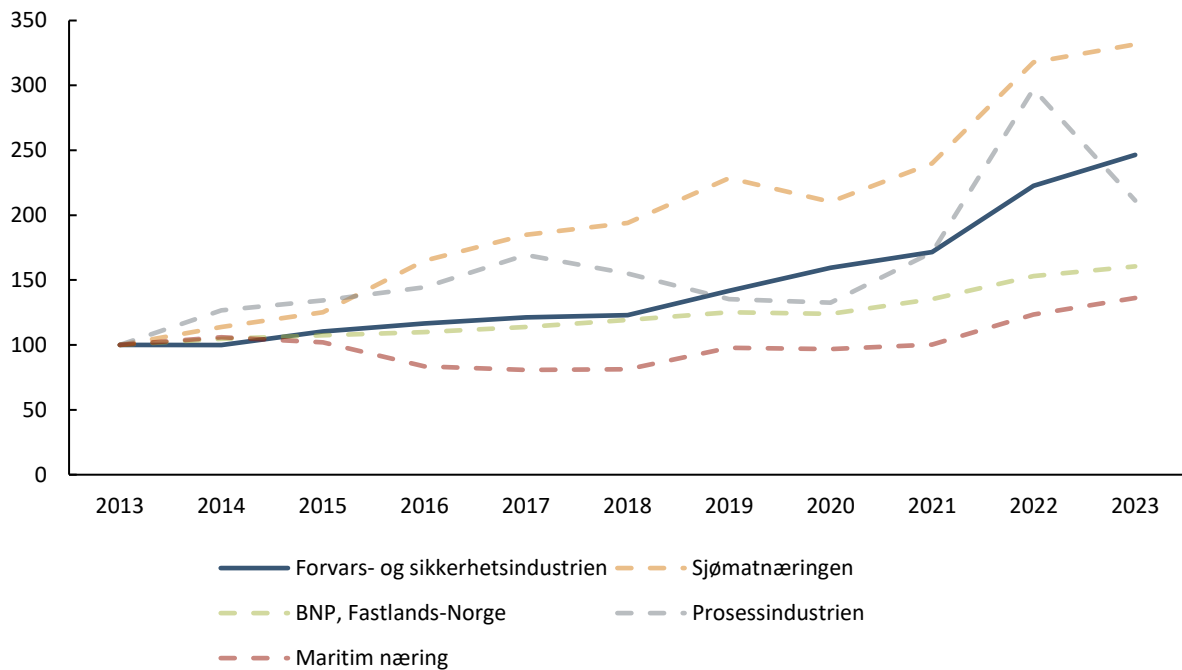
I likhet med tidligere år gikk majoriteten av eksporten til NATO-land. Mellom 2020 og 2023 gikk 75 prosent av all eksport til NATO-land. Videre ser vi at USA er det klart viktigste enkeltstående eksportmarkedet for norsk forsvarsindustri, og utgjør mer enn 30 prosent av total lisenspliktig eksport. Andelen er likevel lavere enn tidligere år. Til gjengjeld utgjør land som Qatar, Tyskland og Litauen større andeler av eksportmarkedet enn tidligere. Forsvars- og sikkerhetsindustriens eksport preges imidlertid av få, store enkeltkontrakter, noe som betyr at fordelingen av eksport til land vil variere over tid.

Figuren over illustrerer også at regelverk og ordninger om gjenkjøpsavtaler fungerer godt. De siste årene har Norge gjennomført store anskaffelser fra utlandet. Særlig har anskaffelsene av F-35 kampfly og ubåter fra henholdsvis USA og Tyskland vært av betydelig størrelse. Anskaffelsene har utløst forpliktelser for de to landene om å anskaffe militært materiell fra Norge, noe som gjenspeiles i grafen over. Også regjeringen trekker frem F-35- og ubåtprosjektene som eksempler på vellykkede samarbeidsprosjekter med viktige allierte (Forsvarsdepartementet, 2024, s. 112).

1.2 Den historiske utviklingen

Forsvars- og sikkerhetsindustrien har vokst kraftig de siste årene, både målt i omsetning, verdiskaping og sysselsetting. I figuren under viser vi indeksert utvikling i verdiskaping for forsvarsindustrien, samt et utvalg sammenlignbare næringer og Fastlands-Norge.

Figur 1-4. Indeksert verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien og sammenlignbare næringer over tid.⁴ Kilde: Menon Economics, SSB



Fra figuren ser vi at verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien har vokst med nesten 150 prosent i perioden. Det er likevel forskjeller i delperioder: frem til 2018 var veksten i næringen moderat, og vokste omtrent i takt med fastlands-BNP. I 2019 tiltok veksten, før den skjøt ytterligere fart i 2022. Den sterke veksten i 2022 skyldtes en kombinasjon av at store ordreinn ganger fra årene før ble realisert, og økt etterspørsel som følge av Ukraina-krigen. Fra 2021 til 2023 vokste verdiskapingen med hele 44 prosent, som tilsvarer en veksttakt som er nesten ni ganger høyere enn fastlands-BNP.

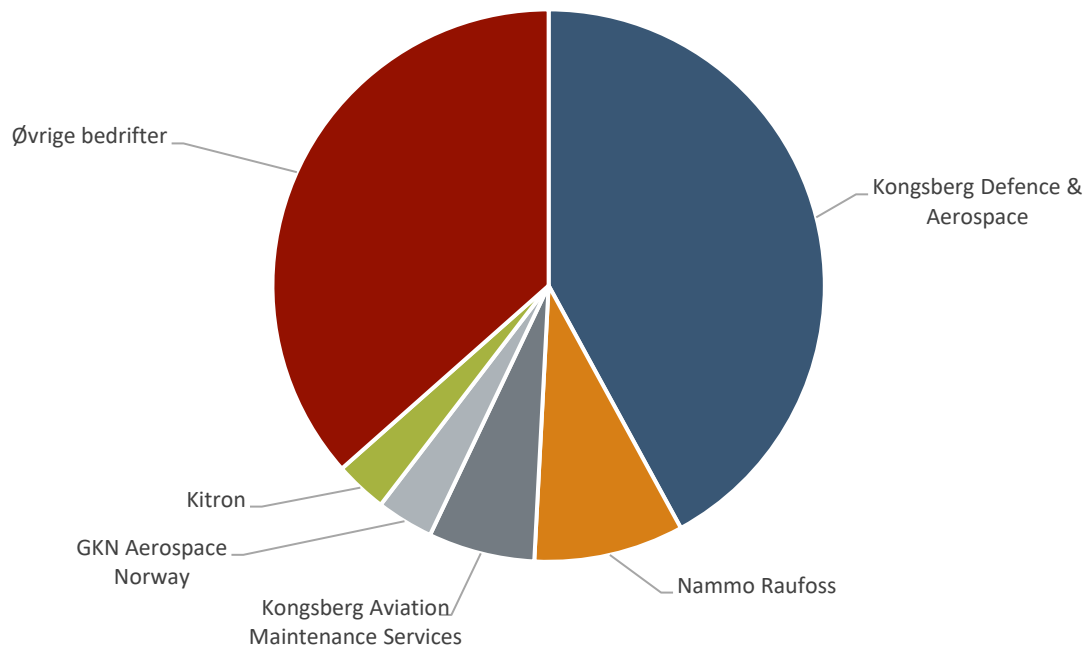
Verdiskapingsveksten i næringen var primært drevet av økt omsetning, som igjen var drevet av både høyere volum og høyere gjennomsnittspriser. Sistnevnte kan vi sannsynliggjøre ved å se på driftsmarginene i næringen: fra 2018 til 2023 har driftsmarginene økt fra 4,7 til 11,4 prosent. Økning i driftsmarginer kan komme av høyere gjennomsnittspriser, eller lavere driftskostnader. Den aktuelle perioden har vært preget av høy inflasjon, noe som gjør det lite trolig at økningen i driftsmarginer kun kan ha kommet gjennom lavere kostnader.

Av andre sammenlignbare næringer er det kun sjømatnæringen som har hatt sterkere verdiskapingsvekst enn forsvars- og sikkerhetsindustrien i perioden sett under ett. Ser vi kun på perioden etter 2021 er det ingen av de øvrige næringene som kan skilte med like høy vekst som forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Som beskrevet tidligere, står de største bedriftene for en stor andel av forsvars- og sikkerhetsindustriens totale omsetning og verdiskaping. Tilsvarende er det disse selskapene som har hatt størst vekst i verdiskaping i perioden. I figuren under viser vi i hvilke forsvarsbedrifter verdiskapingsveksten har vært størst i perioden 2021 til 2023.

⁴ Vi legger til grunn at bedriftenes forsvarsrelaterte omsetning som andel av bedriftenes totale omsetning er konstant i hele perioden. Konkret legger vi til grunn at andelen forsvarsrelatert omsetning i perioden er lik den forsvarsrelaterte omsetningsandelen i 2023.

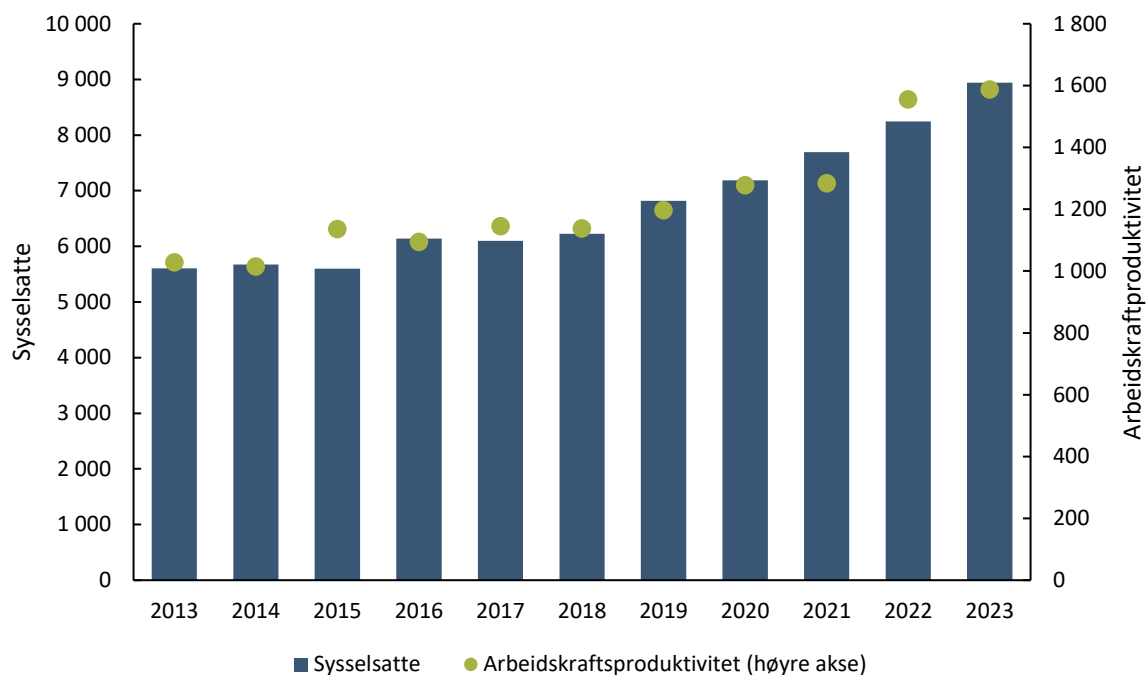
Figur 1-5. Ulike bedrifiers andel av forsvars- og sikkerhetsindustriens totale verdiskapingsvekst i perioden 2021-2023.
Kilde: Menon Economics



Som vi ser av figuren, har over 40 prosent av verdiskapingsveksten kommet i Kongsberg Defence and Aerospace (KDA), mens henholdsvis 9 og 6 prosent har kommet i Nammo og Kongsberg Aviation Maintenance Services. Den sterke veksten i KDA har vært drevet av en kraftig omsetningsvekst, blant annet som følge av økt salg av missilene Naval Strike Missile og Joint Strike Missile.

I likhet med verdiskapingsveksten, har også sysselsettingsveksten variert i årene siden 2013. Figuren under viser sysselsetting i forsvars- og sikkerhetsindustrien i perioden mellom 2013 og 2023, og utvikling i arbeidskraftproduktiviteten i næringen.

Figur 1-6. Sysselsetting og arbeidskraftproduktivitet i forsvars- og sikkerhetsindustrien i Norge over tid.⁵ Kilde: Menon Economics.



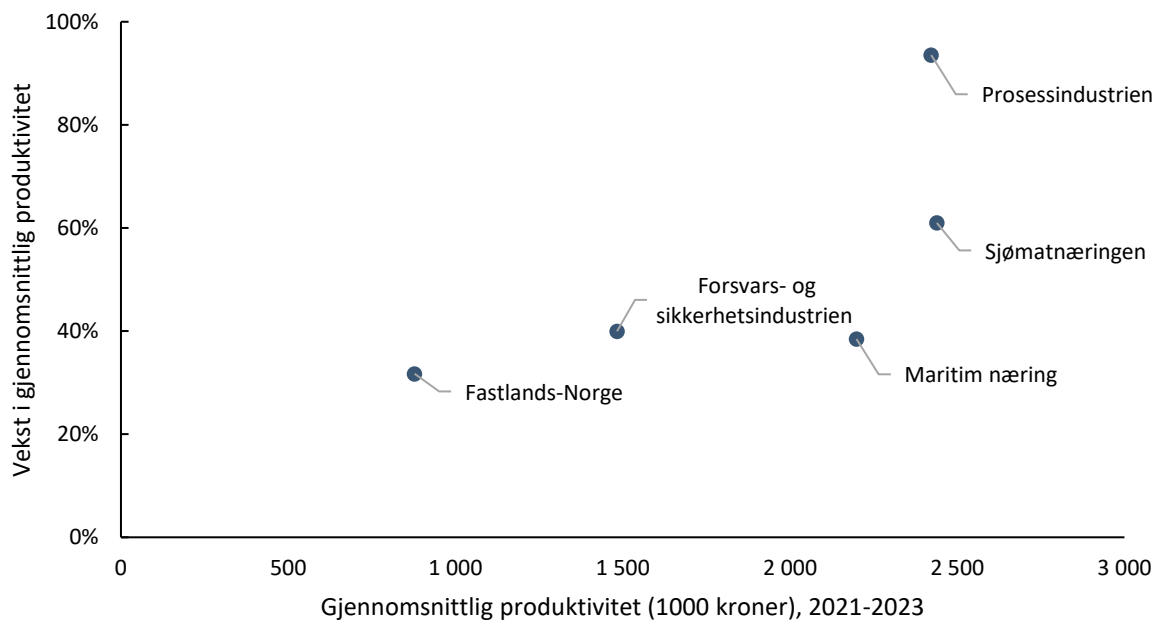
Som vi ser av figuren, har sysselsettingen i næringen vokst kraftig siden 2013. Veksten har vært sterkest i de store bedriftene (77 prosent vekst), nest størst i de mellomstore bedriftene (69 prosent) og lavest i de små bedriftene (33 prosent). I likhet med verdiskapingsveksten, var veksten i sysselsetting relativt moderat frem til og med 2018. Deretter tok veksten seg kraftig opp, og har fortsatt hvert år siden. Omtrent to tredjedeler av den totale sysselsettingsveksten siden 2013 har kommet i perioden etter 2018.

Det er også tydelig at arbeidskraftproduktiviteten (verdiskaping per sysselsatt) i industrien har vokst i perioden, og særlig de siste to årene. Dette impliserer at verdiskapingen i industrien har vokst mer enn antall sysselsatte. Produktivitsveksten fra 2013 til 2023 var høyest i de mellomstore bedriftene (70 prosent), nest høyest i de store bedriftene (50 prosent) og lavest i de små bedriftene (40 prosent). De store bedriftene har særlig hatt en sterk produktivitsvekst siden 2021.

Produktivitsvekst er viktig fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Å øke produktivitet er, i tillegg til flytting av arbeidskraft fra mindre til mer produktive næringer, den eneste måten å øke verdiskapingen på uten å øke bruken av arbeidskraft. Det er derfor relevant å sammenligne arbeidskraftproduktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien med andre næringer. I figuren under ser vi en graf som på den horisontale akse viser produktiviteten i ulike næringer, og på den vertikale akse viser veksten i produktiviteten over det siste tiåret.

⁵ Vi legger til grunn at bedriftenes forsvarsrelaterte omsetning som andel av bedriftenes totale omsetning er konstant i hele perioden. Konkret legger vi til grunn at andelen forsvarsrelatert omsetning i perioden er lik den forsvarsrelaterte omsetningsandelen i 2023.

Figur 1-7. Prosentvis vekst i gjennomsnittlig produktivitet (fra 2012-2014 til 2021-2023) og gjennomsnittlig produktivitet i 2021-2023. Kilde: Menon Economics

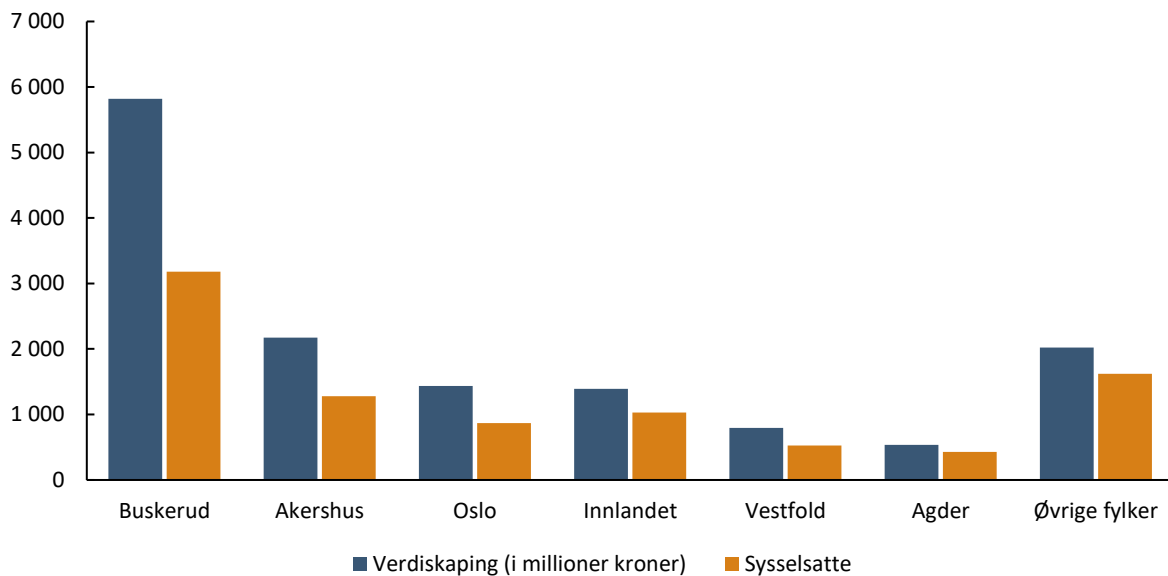


Av grafen ser vi at forsvars- og sikkerhetsindustrien har hatt en produktivitsvekst på nivå med maritim næring, og noe høyere enn Fastlands-Norge de siste 10 årene. Produktivitsveksten har derimot vært langt lavere enn i både sjømat- og prosessindustrien. Begge disse næringene har hatt høy vekst i produktivitet det siste tiåret, i stor grad drevet av økte priser på henholdsvis metaller, mineraler, gjødsel og fisk. Videre ser vi at produktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien er lavere enn i de andre sammenlignbare næringene, men opp mot 50 prosent høyere enn gjennomsnittet for Fastlands-Norge.

1.3 Næringens geografiske fotavtrykk

Forsvarsindustrien bidrar til økonomisk aktivitet i store deler av landet. Med regnskapsdata på avdelingsnivå kan vi danne et nøyaktig bilde av hvordan den økonomiske aktiviteten i næringen fordeler seg geografisk. I Figur 1-8 viser vi hvordan henholdsvis verdiskapingen og sysselsettingen i næringen fordelte seg mellom norske fylker i 2023.

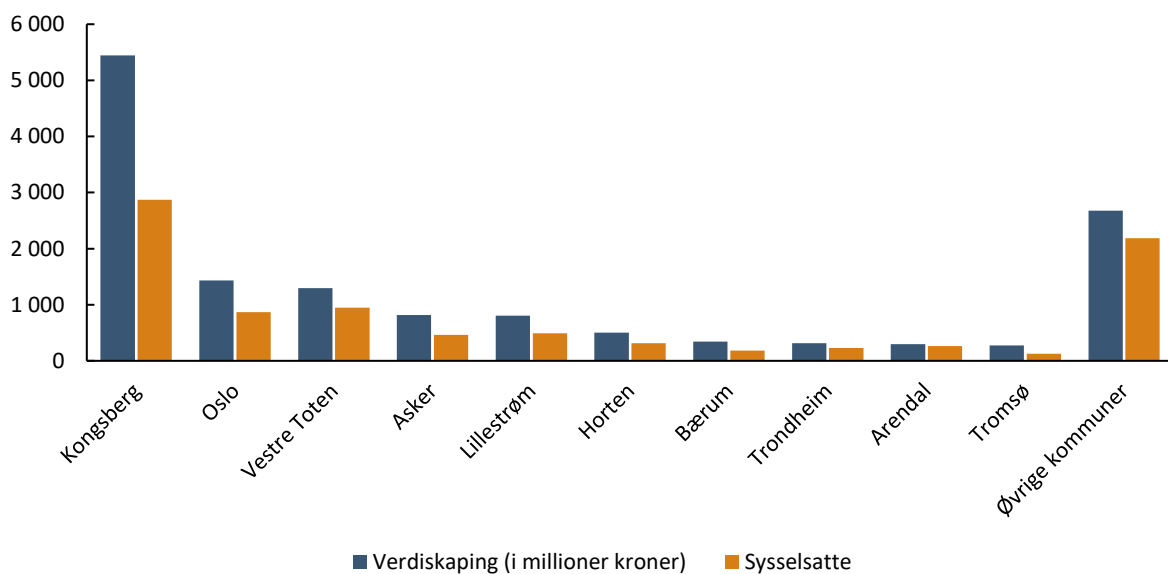
Figur 1-8. Verdiskaping og sysselsetting i forsvarsbedrifter i ulike fylker. Kilde: Menon Economics.



Over en tredjedel av verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien kan spores til bedrifter i Buskerud. Dette er ikke overraskende ettersom store selskap som Kongsberg Gruppen, GKN Aerospace (begge i Kongsberg) og Vipo (Drammen) har stor aktivitet i fylket. Videre ser vi at Akershus er det nest største fylket målt i verdiskaping. Dette skyldes på sin side at Kongsberg Gruppen også her har betydelig aktivitet (i Asker og Moss), i tillegg til Chemring Nobel i Asker kommune. Oslo har også høy verdiskaping og sysselsetting. Dette er primært drevet av Thales Norway og Mnemonic.

Også når vi ser hvordan aktiviteten fordeler seg på ulike kommuner, er det tydelig at tilstedeværelsen til enkeltbedrifter er viktig for den forsvarsrelaterte aktiviteten i flere norske kommuner. Under viser vi verdiskaping og sysselsetting for de ti største kommunene i Norge målt etter forsvarsrelatert verdiskaping.

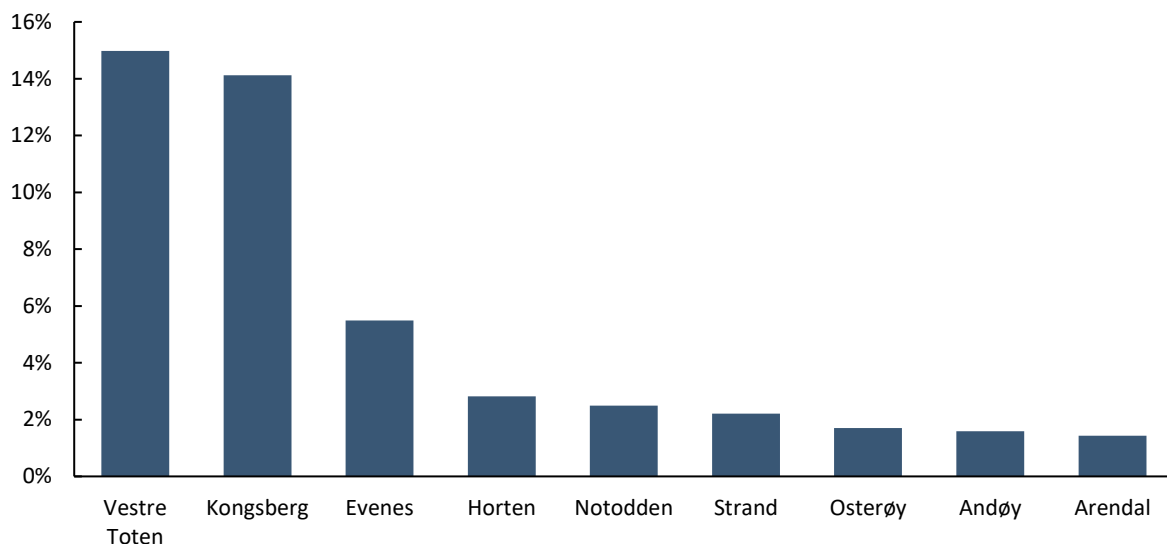
Figur 1-9. Verdiskaping og sysseleatte i forsvarsbedrifter i ulike kommuner. Kilde: Menon Economics.



Viktigheten av Kongsberg Gruppen kommer tydelig frem i figuren, med hele 34 prosent av næringens verdiskaping i Kongsberg kommune. Samtidig ser vi at Vestre Toten er kommunen med tredje høyest verdiskaping, noe som skyldes Nammo sin virksomhet på Raufoss. Videre finner vi at det var 143 kommuner i Norge som i 2023 hadde forsvarsindustriell aktivitet. Dette betyr at det er forsvars- og sikkerhetsindustriell aktivitet i omtrent 40 prosent av alle norske kommuner. Foruten Kongsberg og Vestre Toten, er Oslo og Asker de to største kommunene målt etter forsvarsrelatert aktivitet. Den forsvarsrelaterte aktiviteten i disse kommunene drives primært av IKT-bedrifter som leverer tjenester og systemer enten direkte til militære kunder eller til andre forsvarsbedrifter. Det samme gjelder i Bærum.

Selv om antallet sysselsatte er viktig, måles viktigheten av en næring imidlertid best ved å se på sysselsettingseffektene som andel av samlet (privat og offentlig) sysselsetting i kommunen. Dette viser vi i figuren under.

Figur 1-10. Sysselsettingseffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien som andel av den samlede sysselsettingen i kommunene. Kilde: Menon Economics, SSB



Det er særlig tre viktige poenger som illustreres godt i denne fremstillingen av forsvars- og sikkerhetsindustriens sysselsettingseffekter. For det første ser vi at en rekke store kommuner, som Oslo, Bærum og Asker, faller ut av «topplisten» når vi beregner *relative* sysselsettingseffekter. For det andre ser vi at forsvars- og sikkerhetsindustrien er fundamentet for en vesentlig andel av sysselsettingen i flere små kommuner rundt i Norge, som Evenes, Strand og Notodden. For det tredje gir denne fremstillingen et veldig godt bilde på hvor viktig forsvars- og sikkerhetsindustrien faktisk er for Kongsberg og Vestre Toten kommune, som begge har over 14 prosent av den direkte sysselsettingen tilknyttet forsvars- og sikkerhetsindustriens aktivitet. Dersom man inkluderer ringvirkninger, slik vi i gjør i kapittel 2 av rapporten, ville tallet blitt enda større.

2 Ringvirkninger av forsvars og sikkerhetsindustrien

I dette kapitlet redegjør vi for forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning for verdiskaping og sysselsetting for norsk økonomi som helhet. For å beregne dette inkluderer vi både økonomisk aktivitet i næringen selv, og i alle dens leverandører og underleverandører. Analysene viser at forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede betydning for verdiskaping og sysselsetting i verdikjeden har vokst i takt med aktiviteten i næringen de siste årene. Samlet sett finner vi at næringen understøttet 17 300 arbeidsplasser i 2023, hvorav 4 900 av de understøttes i verdikjeden. Dette innebærer at det for hver 100. ansatt i forsvars- og sikkerhetsindustrien understøttes rundt 55 arbeidsplasser i verdikjeden. Videre ser vi at næringen understøtter mer enn hver sjettede arbeidsplass i både Vestre Toten og Kongsberg kommune. I tillegg utgjør næringen en betydelig andel av sysselsettingen i også andre norske kommuner. Til slutt estimerer vi at næringen i 2023 understøttet totalt 24,2 milliarder kroner i verdiskaping, både direkte og indirekte i verdikjeden.

2.1 Introduksjon til ringvirkninger

I kapitlet over har vi fokusert på den økonomiske aktiviteten som finner sted i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Dette fanger imidlertid ikke opp det fulle økonomiske fotavtrykket av næringen, fordi det ikke inkluderer de store vare- og tjenestekjøpene forsvars- og sikkerhetsindustrien foretar hos sine underleverandører. Det er det vi kvantifiserer i dette kapitlet.

Når bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien kjøper varer og tjenester bidrar dette til sysselsetting, verdiskaping og skatteinngang i andre næringer rundt om i hele landet. Vi kvantifiserer disse effektene gjennom en ringvirkningsanalyse, der vi kartlegger sysselsettingen og verdiskapingen i hele forsvars- og sikkerhetsindustriens verdikjede. Modellen brukt i denne rapporten er Menons ITEM-modell. I figuren til høyre ses de tre effektene vi inkluderer i denne analysen, nemlig direkte effekter (aktivitet i næringen), indirekte effekter (aktivitet hos leverandører og underleverandører), samt konsumeffekter (aktivitet fra de ansattes privatforbruk).

I denne analysen beregner vi de økonomiske ringvirkningene av den aktiviteten som understøttes av

aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Konseptuelt gjøres dette ved å følge vare- og tjenestekjøp fra

Figur 2-1. Illustrasjon av de ulike effektene i ringvirkningsmodellen. Kilde Menon Economics



industriens bedrifter bakover i verdikjeden. Ringvirkningsanalysen utføres ved hjelp av såkalte kryssløpstabeller. Tabellene beskriver flyt av varer og tjenester mellom 65 norske næringer.

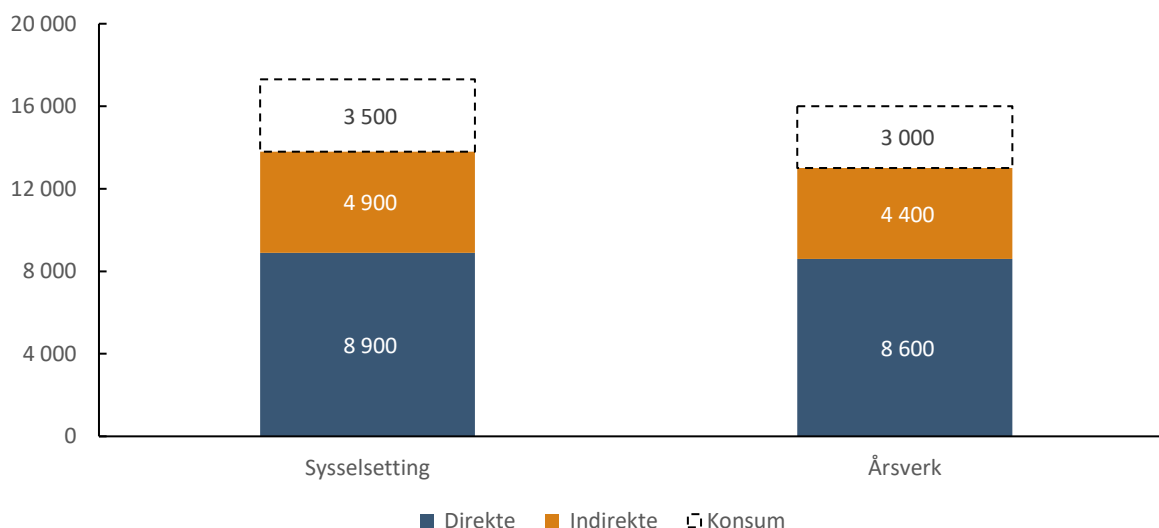
For å fordele sysselsettings- og verdiskapingseffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien til landets ulike kommuner bruker vi, i tillegg til Menons regnskapsdatabase, en geografisk handelsmodul som sprer vare- og tjenestekjøp geografisk og på tvers av næringer⁶.

Det tekniske vedlegget til denne rapporten gjennomgår hele ringvirkningsmodellen og tilleggsmoduler i nærmere detalj.

2.2 Sysselsettingseffekter

Basert på modellen beskrevet ovenfor finner vi samlede sysselsettingseffekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien på om lag 17 300 arbeidsplasser. Dette er omtrent 2 900 flere enn i 2021 (Menon Economics, 2022b). Fordelingen mellom direkte, indirekte og konsumeffekter er vist i figuren under.

Figur 2-2. Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien. Kilde: Menon Economics



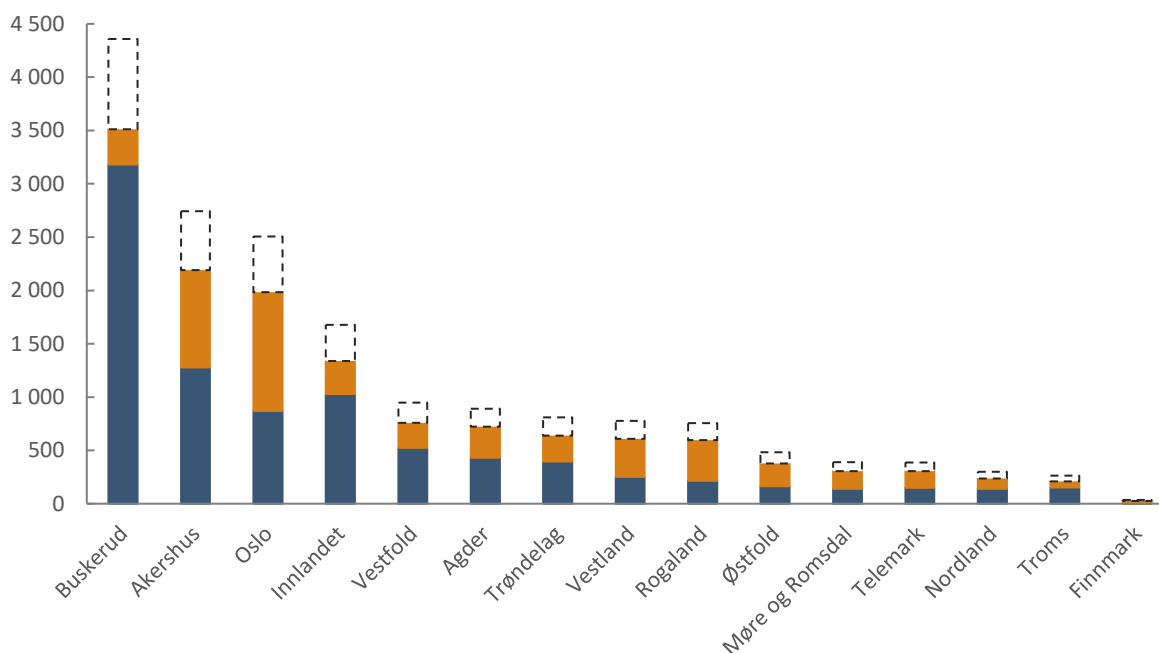
Forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede indirekte sysselsettingseffekter var i 2023 på rundt 4 900 arbeidsplasser. Dette betyr at for hver 100. arbeidsplass i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien, understøtter næringens aktivitet litt mer enn 55 arbeidsplasser hos leverandører og underleverandører. Dette tallet er noe lavere enn det vi typisk ser i andre sammenlignbare næringer. Årsaken til dette er todelt. For det første karakteriseres forsvars- og sikkerhetsindustrien av at en relativt høy andel av vare- og tjenestekjøpene i denne industrien er interne leveranser (forsvarsindustribedrifter leverer en relativt høy andel av sine varer og tjenester til andre bedrifter i denne industrien). For det andre har forsvars- og sikkerhetsindustrien, sammenlignet med andre deler av norsk industrinæring, en relativt høy importandel.

⁶ Modulen bruker den relative størrelsen på ulike næringer i alle norske kommuner, samt geografisk avstand mellom alle kommunepar, til å estimere hvor stor en andel av samlede vare- og tjenestekjøp fra én gitt næring i én gitt kommune kommer fra alle andre norske kommuner.

2.2.1 Geografisk fordeling

Som vi viste i forrige kapittel, er aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien konsentrert i Buskerud, med betydelig aktivitet også i Akershus, Oslo og Innlandet. Det samme bildet gjør seg gjeldende om vi også inkluderer sysselsettingen som næringen understøtter blant leverandører og underleverandører. Dette er illustrert i figuren nedenfor.

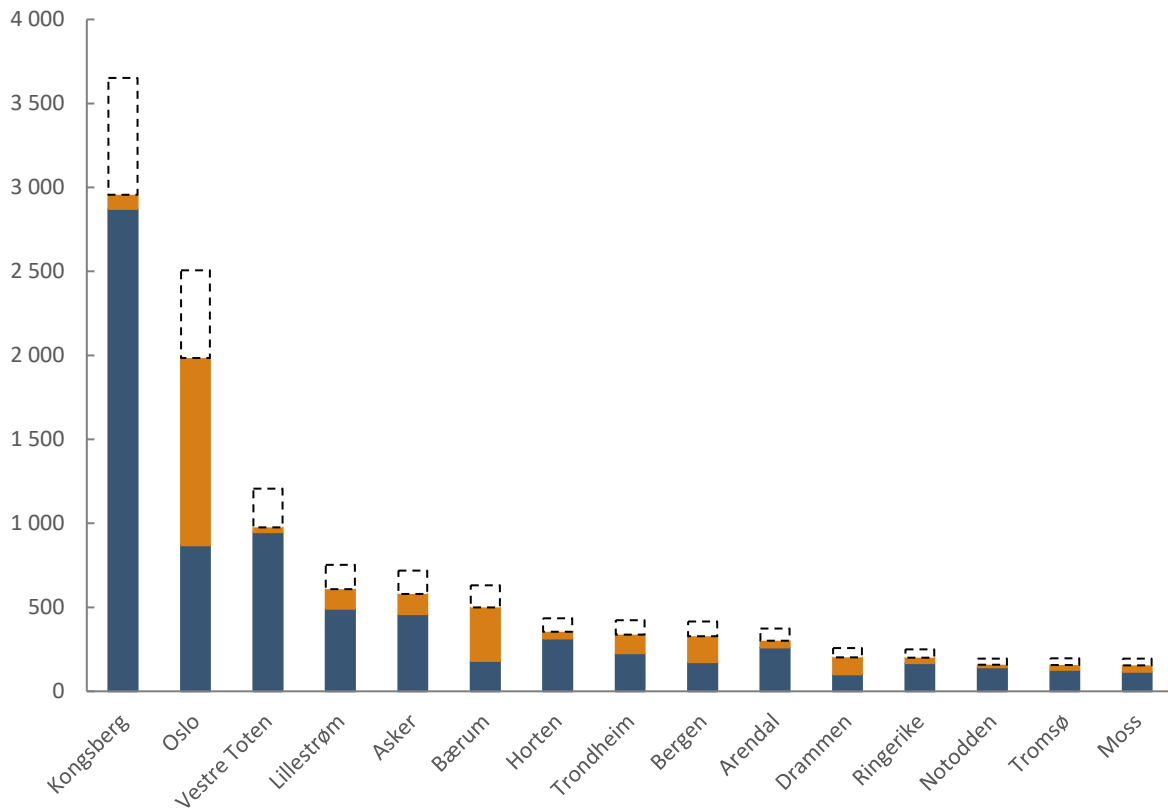
Figur 2-3. Fylkesfordelte sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien. Kilde: Menon Economics



Samlet sett er sysselsettingseffekten til den norske forsvars- og sikkerhetsindustriens størst i Buskerud, der næringen bidrar til rundt 4 360 arbeidsplasser. Etter Buskerud følger Akershus med 2 740 arbeidsplasser og Oslo med 2 500. Det er betydelige forskjeller i forholdet mellom direkte og indirekte sysselsettingseffekter på tvers av fylker. De indirekte sysselsettingseffektene er større enn de direkte effektene i Oslo, Vestland, Rogaland, Østfold og Møre og Romsdal. For de resterende regionene er det motsatt. De store indirekte effektene i Oslo, Vestland og Rogaland kan i hovedsak tilskrives at næringslivet i disse fylkene er store og har en omfattende bredde.

Videre har vi zoomet inn på sysselsettingseffektene på kommunenivå. I figuren nedenfor viser vi de 15 kommunene i Norge med de største sysselsettingseffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien.

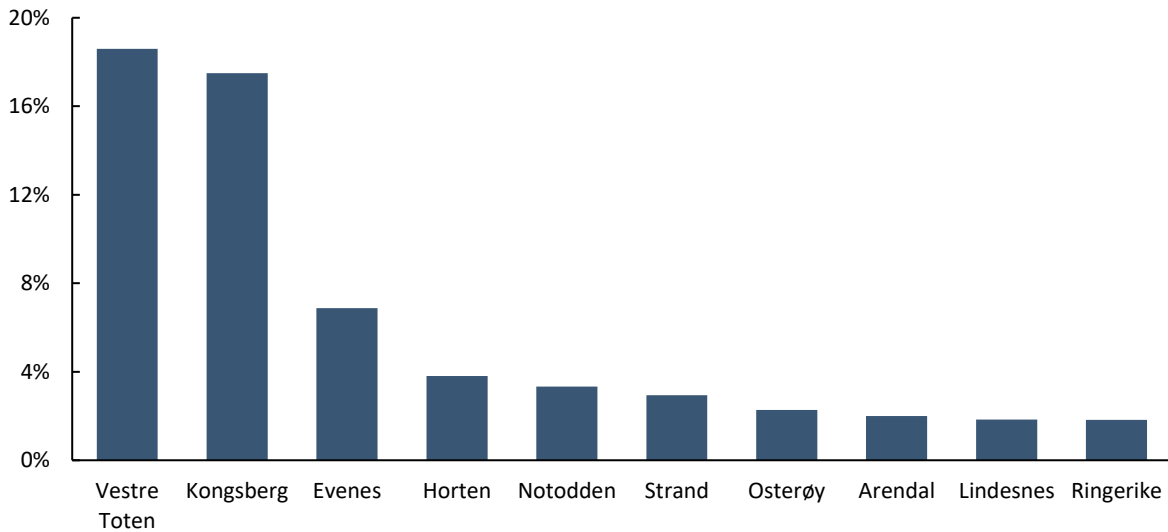
Figur 2-4. Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien for topp-15 kommuner. Kilde: Menon Economics



Figuren viser den store andelen av aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien som skjer i Kongsberg Gruppen (Kongsberg kommune) og Nammo (Vestre Toten). Samtidig ser vi at det er et betydelig antall sysselsatte i Oslo som *indirekte* kan knyttes til forsvars- og sikkerhetsindustrien. Dette skyldes at næringslivet i Oslo er landets største, og når man går opp i verdikjeden er det derfor betydelig leveranser fra Oslo. Dette er et vanlig resultat i denne typen analyser. I tillegg til Oslo ser vi også at de indirekte effektene er relativt store i andre store kommuner som Bærum og Bergen.

Som beskrevet tidligere, måles viktigheten av en næring best ved å se på sysselsettingseffektene som andel av samlet (privat og offentlig) sysselsetting i kommunen. I figuren under viser vi derfor hvor stor andel av total sysselsetting i norske kommuner som enten direkte eller indirekte understøttes av forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Figur 2-5. Direkte og indirekte sysselsettingseffekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien som andel av den samlede sysselsettingen i kommunene. Kilde: Menon Economics, SSB

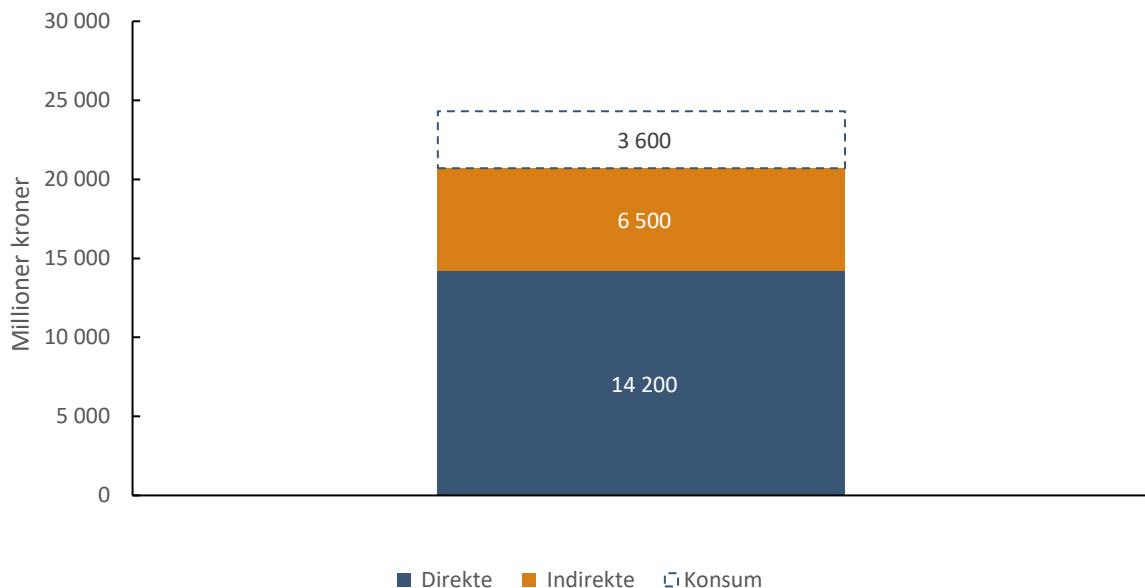


Av figuren blir det enda tydeligere hvor viktig næringen er for sysselsettingen i særlig Vestre Toten og Kongsberg. Som vi ser, understøtter forsvars- og sikkerhetsindustrien mer enn hver sjettede arbeidsplass i kommunene, også medregnet arbeidsplasser i offentlig sektor. Vi ser også at næringen understøtter en betydelig andel arbeidsplasser i også andre kommuner, som for eksempel Evenes og Horten.

2.3 Verdiskapingseffekter

I tillegg til sysselsetting understøtter den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien verdiskaping i hele landet. Samlet estimerer vi at næringen la grunnlag for 24,2 milliarder kroner i verdiskaping i 2023, noe som er omtrent 8 milliarder kroner høyere enn i vår analyse av næringen i 2021 (Menon Economics, 2022b). Hvordan verdiskapingen fordeler seg mellom direkte-, indirekte- og konsumeffekter er vist i grafen under.

Figur 2-6. Verdiskapingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien. Kilde: Menon Economics



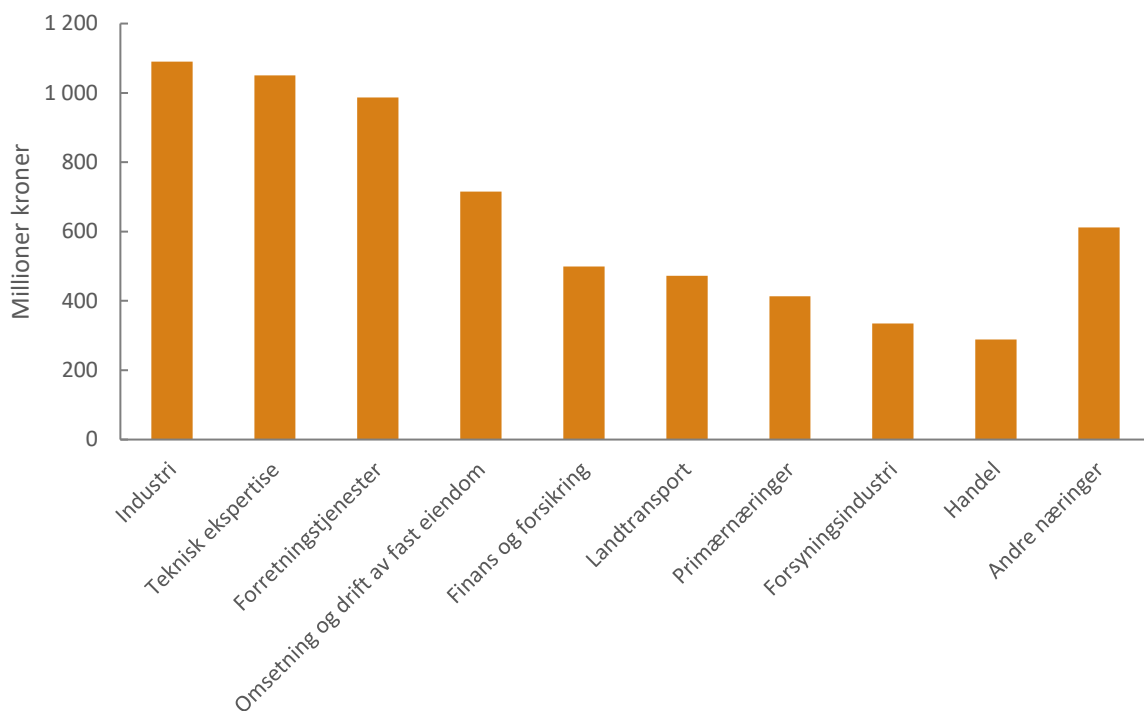
Den direkte verdiskapingen i 2023 beløp seg til 14,2 milliarder kroner. Den indirekte verdiskapingen var på 6,5 milliarder kroner, mens konsumeffektene var på 3,6 milliarder kroner.

Som beskrevet tidligere i rapporten, er arbeidskraftproduktivitet, målt som verdiskaping per sysselsatt, en viktig samfunnsøkonomisk størrelse. Det er derfor interessant å se hvordan arbeidskraftproduktiviteten er i næringene som understøttes av forsvars- og sikkerhetsindustrien. Dette kan vi gjøre ved å se på forholdet mellom Figur 2-2 og Figur 2-6. Ved bruk av tallene i disse to figurene ser vi at arbeidskraftproduktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien var på 1,6 millioner kroner i 2023, mens produktiviteten i leverandørleddet (indirekte effekter) var på 1,3 millioner kroner. Disse tallene var 25 prosent høyere enn i 2021. Begge størrelser er også høyere enn gjennomsnittlig produktivitet i Fastlands-Norge.

2.3.1 Sektorfordelt verdiskaping

For å få et bedre overblikk over forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk i norsk næringsliv, har vi sett på hvordan de indirekte effektene fordeler seg på ulike næringer. I figuren under viser vi indirekte verdiskaping fordelt på næring.

Figur 2-7. Næringsfordeling av de indirekte verdiskapingseffektene. Kilde: Menon Economics



Som det fremgår av figuren, var de indirekte verdiskapingseffektene størst innen industri og teknisk ekspertise. Totalt understøttet forsvars- og sikkerhetsindustrien omtrent 1,1 milliarder kroner i disse næringene. Dette gjenspeiler hvordan teknologi og teknisk kompetanse er viktige innsatsfaktorer for forsvars- og sikkerhetsindustrien. Videre er en stor del av den indirekte verdiskapingen fra næringen innen forretningstjenester. Totalt understøttet forsvars- og sikkerhetsindustrien omtrent 1 milliard kroner i verdiskaping i næringen.

Forbehold knyttet til ringvirkningsanalysen.

Det er viktig å være oppmerksom på at en ringvirkningsanalyse er en såkalt bruttoanalyse. Bruttoverdiskaping er høyere enn netto verdiskaping. Bruttoverdiskaping inkluderer verdiskapingen som kommer som følge av forsvars- og sikkerhetsindustrien, men den sier ikke noe om den alternative anvendelsen av arbeidskraft eller kapital. Ved mangel på arbeidskraft vil en del av sysselsettingseffektene man kommer frem til i en ringvirkningsanalyse bli hentet fra andre næringer og områder, og dermed ikke føre til en økning i samlet norsk sysselsetting eller verdiskaping. Dette er også viktig for konsumeffekter, fordi langt de fleste ansatte i næringen ville hatt et forbruk uansett om de var ansatte i næringen eller ei.

3 Offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien

I dette kapitlet estimerer vi offentlig sektor sine samlede inntekter fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Disse kommer både fra skatt på overskudd, utbytte og lønn, og gjennom utbytte fra direkte eierskap. De *samlede* inntektseffektene det offentlige har fra forsvars- og sikkerhetsindustrien – både fra næringen selv og gjennom underleverandører – er beregnet til i underkant av 7,8 milliarder kroner. Dette er omtrent 20 prosent høyere enn det norske forsvarrets utgifter til kjøp av varer og tjenester fra industrien.

3.1 Beregning av offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien

Den norske stat og norske kommuner har hvert år betydelige inntekter fra eierskap og beskatning av verdiskapingen i norsk forsvars- og sikkerhetsindustri. Vi har beregnet disse inntektene for 2023 basert på regnskapstall og data på eierskap. De ulike typene skatteinntekter som kan knyttes *direkte* til verdiskapingen i norsk forsvars- og sikkerhetsindustri i 2023 er identifisert og beregnet på følgende måte:

- **Selskapsskatt:** I årsregnskapene til alle norske foretak fremgår det hvor mye selskapsskatt som ble betalt i det aktuelle året. For forsvars- og sikkerhetsindustrien beløp dette seg samlet til litt over **1 milliard kroner** i 2023.
- **Personskatt og arbeidsgiveravgift:** Vi har oversikt over de samlede «forsvarsrelaterte» lønnskostnadene i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Disse lønnskostnadene består av bruttolønn og arbeidsgiveravgift. Vi har lagt til grunn normalsatsen for arbeidsgiveravgift (14,1 pst.) samt en gjennomsnittlig skatterate på 30,4 prosent. Denne er lagt til grunn basert på den gjennomsnittlige bruttolønnen i næringen. Samlet beregnet provenyinntekt for staten fra arbeidsgiveravgift var på 1,2 milliarder kroner, mens det beregnede skatteprovenyet til stat, fylkeskommune og kommune fra lønnsutbetalinger i industrien var rett i overkant av 2,5 milliarder kroner. Samlet finner vi at skatte- og avgiftsbetalinger knyttet til arbeidsinnsats i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien beløp seg til omtrent **3,6 milliarder kroner** i 2023.
- **Utbytte:** Den norske stat har betydelige eierandeler i både Kongsberg Gruppen (som eier 100 prosent av Kongsberg Defence & Aerospace) og Nammo. I Kongsberg Gruppen er eierandelen på ca. 56 prosent (50 prosent gjennom Nærings- og fiskeridepartementet, og omtrent seks prosent gjennom Folketrygdfondet). I Nammo har staten eierandeler på 50 prosent. Både Kongsberg Gruppen og Nammo betalte utbytte i 2023. For staten innebærer det samlede utbyttet fra disse to foretakene en inntekt på **843 millioner kroner** i 2023.
- **Skatt på utbytte:** Den delen av utbetalt utbytte fra forsvarsindustrien som i 2023 ikke ble utbetalt til staten (som eier) er også utsatt for beskatning. Norske personlige mottakere av utbytte belastes utbytteskatt, mens utenlandske aksjonærer som hovedregel belastes kildeskatt. Kildeskattesatsen utenlandske aksjonærer belastes varierer betydelig avhengig av hvilket land utbyttemottaker er registrert. I vår beregning har vi lagt til grunn en sats på 10 prosent. Utbytteskattesatsen for nordmenn var i 2023 på 37,8 prosent. Med utgangspunkt i tilgjengelige data over aksjonærer i norske aksjeselskap finner vi en fordeling mellom andelen av aksjene i norske forsvarsindustribedrifter som er «ultimat» eid

av henholdsvis nordmenn og utenlands fastboende.⁷ Vi har beregnet statens skatteproveny fra utbytte utbetalt til norske aksjonærer av den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien til om lag 279 millioner kroner i 2023.⁸ For utenlandske aksjonærer har vi lagt til grunn en gjennomsnittlig kildeskattesats på 10 prosent, noe som gir et anslag på skatteproveny på 66 millioner kroner. Statens samlede skatteproveny fra utbytte- og kildeskatt fra forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2023 anslås dermed til **345 millioner kroner**.

3.1.1 Indirekte skatteinntekter

I tillegg til de direkte skatteeffektene, legger forsvars- og sikkerhetsindustrien også grunnlag for skatteinntekter gjennom deres leverandører og underleverandører. Vi estimerer disse indirekte skatteeffektene til **1,9 milliarder kroner** i 2023. Disse består av selskapsskatt, lønnsbeskatning og arbeidsgiveravgift av den verdiskapingen som kan knyttes til norske leverandørbedrifters leveranser til forsvarsindustribedrifter.

Personskatt og arbeidsgiveravgift utgjør også majoriteten av de *indirekte* skatteeffektene. Av de 1,9 milliarder kronene vi har beregnet som indirekte skatteeffekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien utgjør om lag to tredeler skatt på lønn, mens den resterende tredjedelen kom fra selskapsskatt.

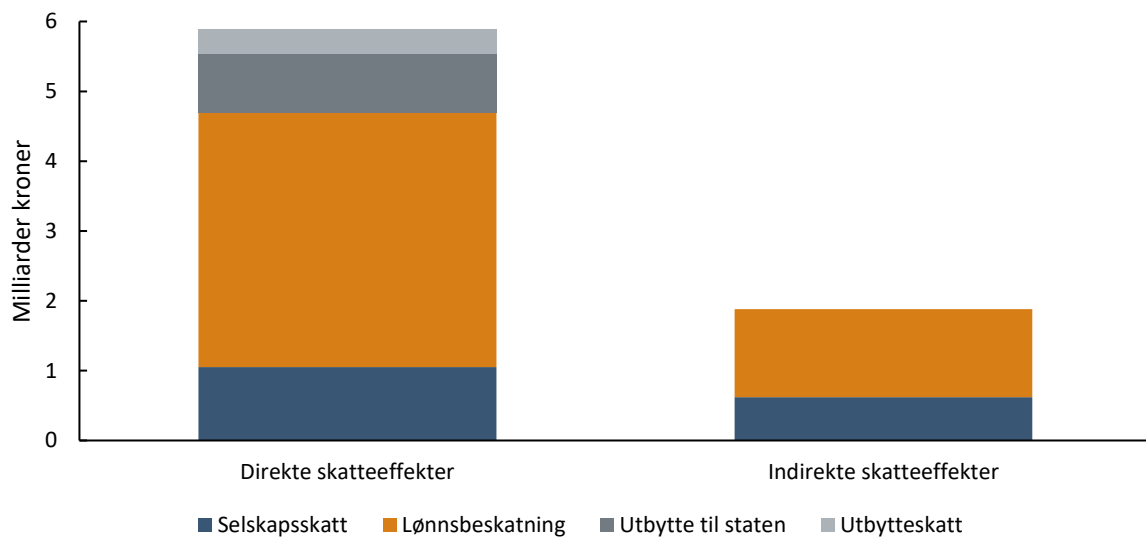
3.2 Statens samlede inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien

Basert på ovenstående, beregner vi de samlede offentlige inntektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2023 til 7,8 milliarder kroner. Som det fremkommer av figuren nedenfor, kom majoriteten av disse inntektene fra den direkte beskatningen av verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustribedriftene. De indirekte skatteinntektene utgjorde omtrent en fjerdedel av de samlede skatteeffektene, mens utbytte til staten, og beskatningen av annet utbytte, utgjorde om lag 15 prosent av de samlede skatteeffektene.

⁷ «Ultimate» eiere er identifisert ved å rulle tilbake eiere i flere ledd. Dette gjør at vi til slutt i prinsippet ender opp med ulike eierkategorier som alle kan klassifiseres som «ultimate» ved at det ikke er andre (norske) aktører som eier disse igjen.

⁸ Merk at dette tallet trolig i praksis avviker betydelig fra den utbytteskatten som faktisk ble betalt i 2023. Dette som følge av at fritaksmetoden gjør at utbytte ikke blir beskattet om det utbetales til andre aksjeselskap, men først når utbytte utbetales til en personlig eier.

Figur 3-1: Forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede skatteeffekter i 2023. Kilde: Menon Economics



FFI anslår i en rapport (Skøelv & Paulsrud, 2024) at det norske forsvaret i 2023 kjøpte varer og tjenester fra den norske forsvarsindustrien for litt i overkant av 6,4 milliarder kroner. Dette er vesentlig lavere enn de 7,8 milliardene staten hadde i direkte og indirekte inntekter fra den norske forsvarsindustrien i 2023. Dette illustrerer at statens direkte og indirekte inntekter fra den norske forsvarsindustrien, i form av skatteproveny og utbytte, overgår utgiftene knyttet til vare- og tjenestekjøp fra industrien.

4 Behov og barrierer for oppskalering

Gjennom intervjuer og en spørreundersøkelse har vi kartlagt den norske forsvars- og sikkerhetsindustriens behov og barrierer for oppskalering av egen produksjonskapasitet. I spørreundersøkelsen oppgir tilnærmet alle aktørene at de har et behov oppskalering av produksjonskapasitet, men at det finnes flere barrierer som hemmer viljen og evnen til å oppskalere. Usikkerhet knyttet til fremtidig etterspørsel oppleves som en stor barriere og et hinder for finansiering av de nødvendige investeringene. Aktørene opplever videre mangel på kvalifisert arbeidskraft, og forventer at mangelen kan øke i fremtiden. De trekker også frem at reguleringer og treghet i offentlige anskaffelsesprosesser skaper usikkerhet og hemmer investeringsviljen.

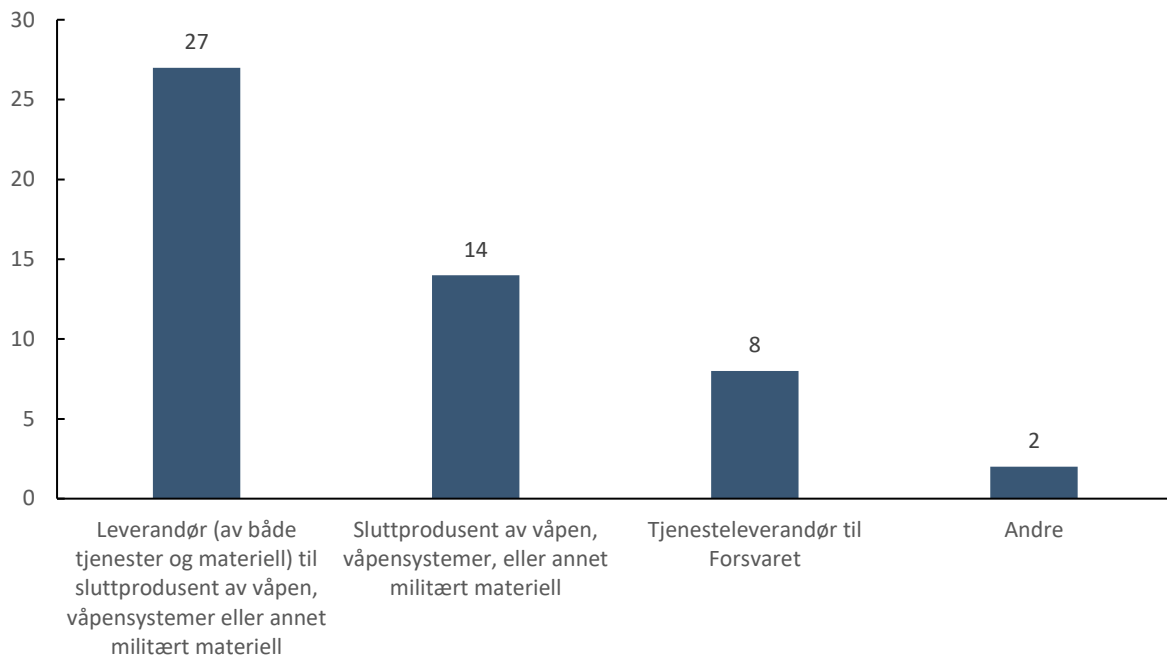
For å kartlegge vekstbarrierer i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien, har vi gjennomført intervjuer med åtte bedrifter, som står for omtrent 45 prosent av den totale omsetningen i næringen. I tillegg har vi gjennomført en anonym spørreundersøkelse som ble sendt ut til alle FSi sine medlemmer. Totalt svarte 51 av bedriftene på undersøkelsen, noe som tilsvarer en svarprosent på omkring 20 prosent. I vedlegg B beskriver vi utformingen av spørreundersøkelsen mer inngående, samt undersøkelsens validitet. Sammen gir de to datainnsamlingsmetodene både et godt overblikk over hvilke barrierer bedriftene anser som viktigst, og dypere forståelse for hva som ligger bak disse barrierene, og konsekvenser av dem.

Resten av kapittelet er strukturert som følger: Først beskriver vi de overordnede resultatene fra spørreundersøkelsen. Deretter beskriver vi mer inngående hvilke barrierer aktørene har pekt på i intervjuene og i spørreundersøkelsen.

4.1 Undersøkelsens overordnede resultater

Som beskrevet tidligere består norsk forsvars- og sikkerhetsindustri av et bredt spekter av aktører, fra mindre tjenesteleverandører til større sluttprodusenter av våpen. Mens noen av bedriftene utelukkende har forsvarsrelatert aktivitet, er den forsvarsrelaterte aktiviteten hos andre bare en andel av den samlede produksjonen. Hvilke muligheter og barrierer de ulike bedriftene peker på vil derfor kunne variere med bedriftenes forsvarsrelaterte aktivitet og andre karakteristika. I figuren under viser vi hvilke aktører som har besvart undersøkelsen.

Figur 4-1: Spørsmål: I hvilken del av verdikjeden til forsvarsindustrien har din bedrift sin hovedaktivitet? (N=51). Kilde: Menon Economics.

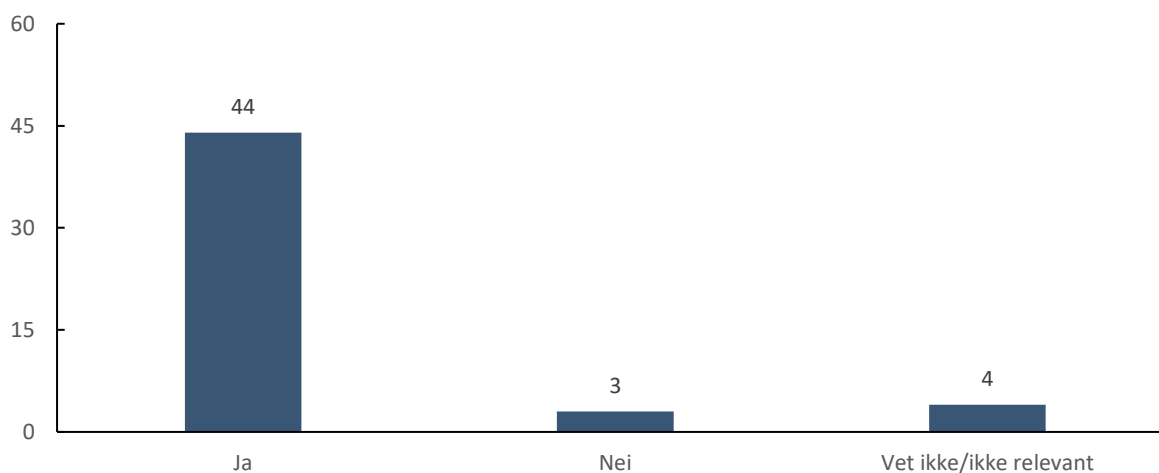


Som vist i figuren, er over halvparten av de som har besvart undersøkelsen leverandører. Dette er omtrent den samme andelen som leverandører utgjør av næringen, vist i Figur 1-1. Videre er omtrent 27 prosent av respondentene sluttprodusenter, mens 16 prosent er tjenesteleverandører til Forsvaret. Relativt til sammensetningen i næringen, er dette en høyere andel sluttprodusenter, og lavere andel tjenesteleverandører⁹.

Vi dykker nå ned i hva de ulike bedriftene har svart i spørreundersøkelsen. I likhet med det som fremkommer av «Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien», kommer det frem i både undersøkelsen og intervjuene at bedrifter i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien har et behov for å oppskalere produksjonskapasiteten. Dette fremkommer tydelig av figuren under.

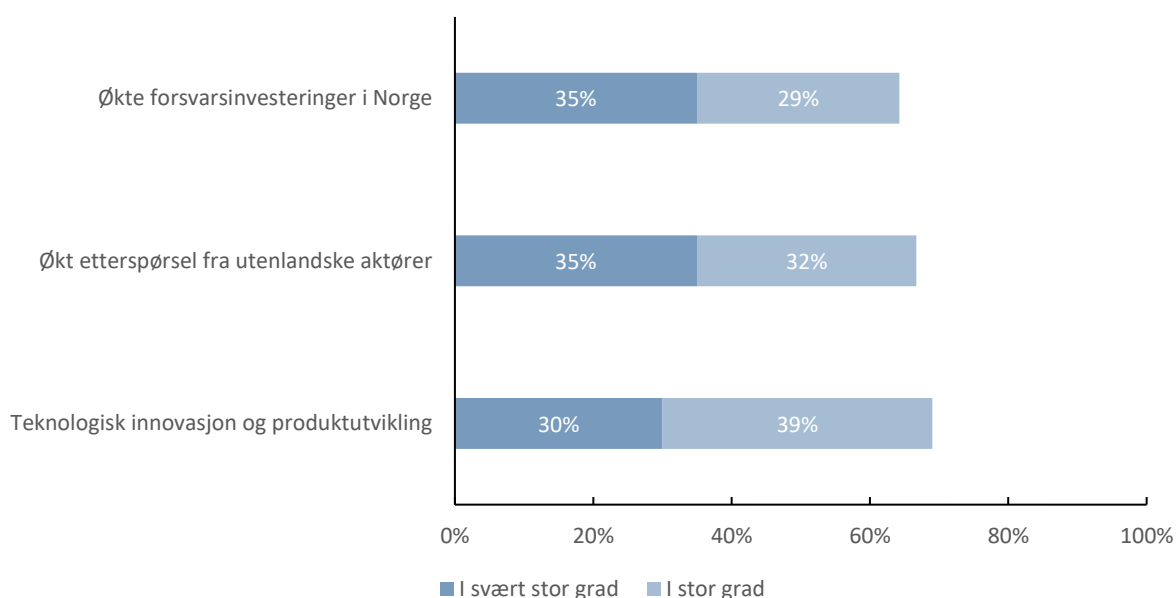
⁹ Det er viktig å merke seg at fordelingen i figuren er basert på hvordan aktørene selv har kategorisert sin egen virksomhet når de har besvart undersøkelsen. Fordelingen i Figur 1-1 er basert på vår egen kategorisering av selskapene. Noe av avviket kan derfor skyldes et avvik mellom hvordan vi og bedriftene selv kategoriserer virksomheten.

Figur 4-2: Spørsmål: Ser dere per nå et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i virksomheten deres? (N=51). Kilde: Menon Economics.



Som vi ser av figuren, oppgir nesten 90 prosent av respondentene at de har et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i bedriften. Dette bekreftes også i intervjuene, hvor det særlig trekkes frem tre drivere bak den forsvarsrelaterte veksten: økte forsvarsinvesteringer, militær opprustning i Norge og i utlandet, og teknologisk innovasjon. Sistnevnte er en viktig driver ettersom forsvars- og sikkerhetsindustrien er en høyteknologisk bransje, og at teknologisk innovasjon derfor gir økt konkurransefortrinn. I spørreundersøkelsen ba vi respondentene om å oppgi i hvilken grad disse faktorene er viktige for videre vekst. Resultatene er vist i figuren under.

Figur 4-3: Andelene av respondenter som har svært i svært stor eller i stor grad på hvilke drivkrefter som bidrar til forsvarsrelatert vekst (N=51). Kilde: Menon Economics



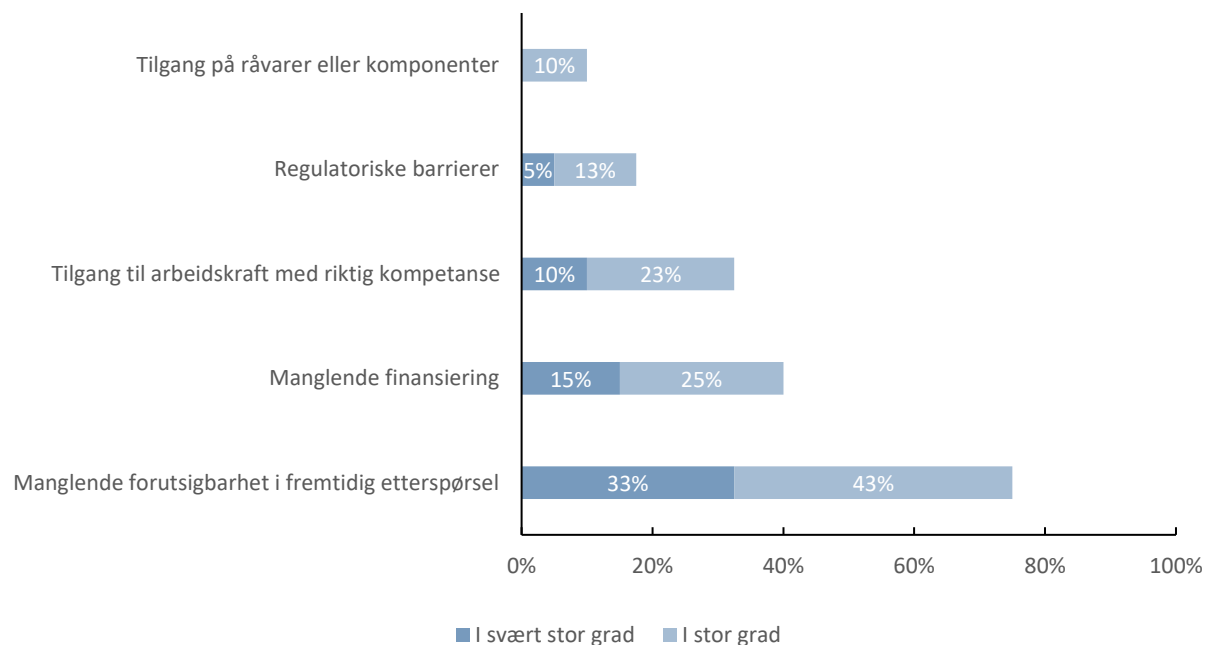
Som vi ser av figuren, tyder også spørreundersøkelsen på at disse tre faktorene er viktige drivere av forsvarsrelatert vekst. Alle tre faktorene oppleves i svært stor eller stor grad som viktige vekst drivere av rundt 70 prosent av respondentene. Dette gjelder også på tvers av aktørtyper. Til tross for et økende behov for økt

produksjonskapasitet, oppgir næringen derimot at det er flere barrierer som hemmer bedriftenes evne til å skalere opp. Disse går vi videre inn på i neste delkapittel.

4.2 Barrierer for videre oppskalering

Alle respondentene som oppga at de hadde et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten, ble spurt i hvilken grad ulike faktorer oppleves som barrierer for å realisere oppskaleringsbehovet. Resultatene er vist i Figur 4-4.

Figur 4-4: Spørsmål: I hvilken grad opplever dere de følgende faktorene som barrierer for å øke produksjonskapasiteten i din bedrift? (N=44). Kilde: Menon.



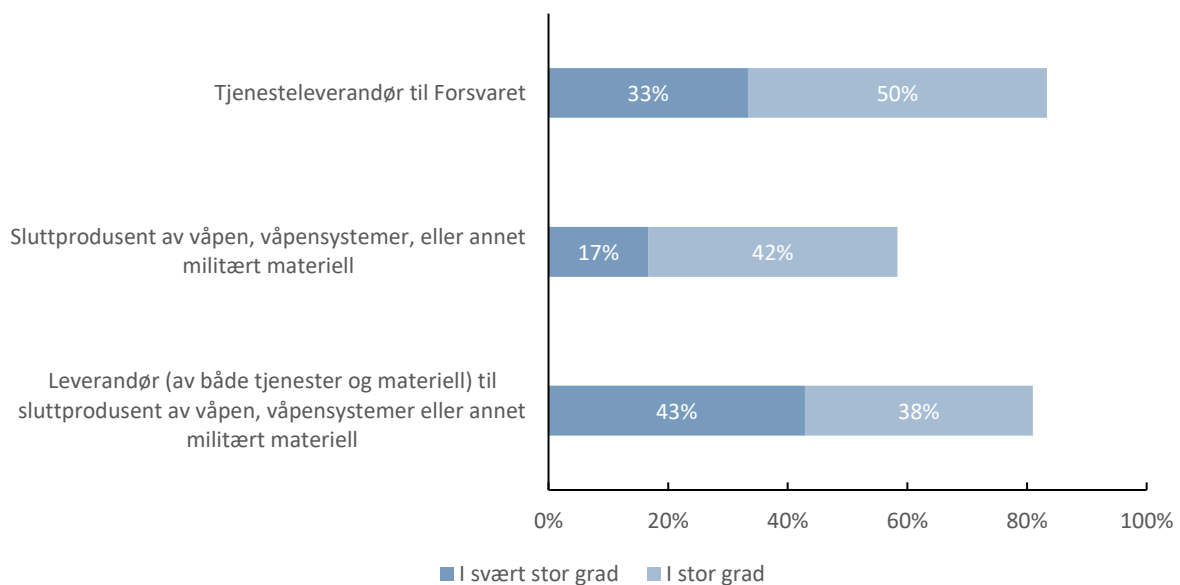
Som vi ser av figuren, er det manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel som i størst grad oppleves som en barriere for å øke produksjonskapasiteten. Hele 77 prosent av bedriftene vurderer at dette i svært stor grad eller i stor grad oppleves som en barriere. Etter manglende forutsigbarhet, kommer faktorer som manglende finansiering og tilgang til arbeidskraft med riktig kompetanse. Henholdsvis 41 og 33 prosent anser dette som i stor eller svært stor grad en barriere for å øke forsvarsrelatert produksjon.

Videre ser vi at aktørene i mindre grad opplever regulatoriske forhold som en stor barriere. Dette kan imidlertid variere stort mellom aktørtyper. I intervjuene har det eksempelvis kommet frem at sluttprodusenter gjerne i større grad enn leverandører er underlagt reguleringer, og derfor også ser det som en større barriere enn det som kommer frem i grafen over. Vi ser også at tilgang på råvarer eller komponenter i mindre grad oppgis å være en viktig barriere. Dette skiller seg fra hva vi kartla i vår forrige rapport (Menon Economics, 2022b), og hva som fremkommer i «Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien». I de neste delkapitlene vil vi beskrive og utdype de ulike barrierene, og supplere resultatene vist i figuren over med innsikt fra intervjuer og spørreundersøkelsen.

4.2.1 Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel

Mangel på forutsigbarhet oppgis å være en utfordring for hele forsvars- og sikkerhetsindustrien, på tvers av aktørtyper. Forsvars- og sikkerhetsindustrien er i stor grad syklisk, noe som skyldes at aktivitet og omsetning kan være avhengig av enkeltkontrakter. Dette innebærer at aktiviteten og behovet for produksjonskapasitet kan være stort i perioder, og mindre i andre. Usikkerheten gjør at aktørene vegrer seg for å gjennomføre investeringer som er nødvendige for å oppskalere produksjonen, fordi de ikke vet om fremtidig etterspørsel vil være stor nok til å utnytte den økte produksjonskapasiteten.

Figur 4-5: Andel av de ulike aktørtypene som i svært stor grad eller i stor grad opplever manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel som en barriere. Kilde: Menon Economics



Som vi ser av grafen, er det spesielt tjenesteleverandører til Forsvaret og leverandører til sluttprodusenter, som opplever forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel som en barriere for oppskalering av produksjonskapasitet. Videre ser vi at hele 43 prosent av leverandører til sluttprodusenter i svært stor grad opplever manglende forutsigbarhet som en barriere. Dette funnet bekreftes gjennom intervjuer med aktører i næringen. De mindre leverandørene er avhengig av at sluttprodusentene velger nettopp de som leverandør, noe som innebærer stor usikkerhet i et marked med sterk nasjonal og internasjonal konkurranse. Større leverandører og produsenter har derimot en markedsrett og posisjon i verdikjeden som gjør at de med noe større trygghet kan forvente at økt opprustning i Norge og Europa vil medføre flere kontrakter og økt omsetning. Samtidig er det viktig å presisere at også større aktører, både sluttprodusenter og leverandører, oppgir manglende forutsigbarhet i investeringene som en viktig barriere for oppskalering.

«Forutsigbarhet er den største barrieren. Gi oss stabile rammevilkår og invester tidlig nok slik at vi kan være med på veksten. Vi har allerede gjort mye: automatisert prosesser, robotisert produksjonen, investert i maskiner og innført helgekjøring, noe som har gjort oss i stand til å vokse kraftig. Men, for å vokse enda mer, trenger vi betingelser som gjør at vi tør å ta det neste steget.»

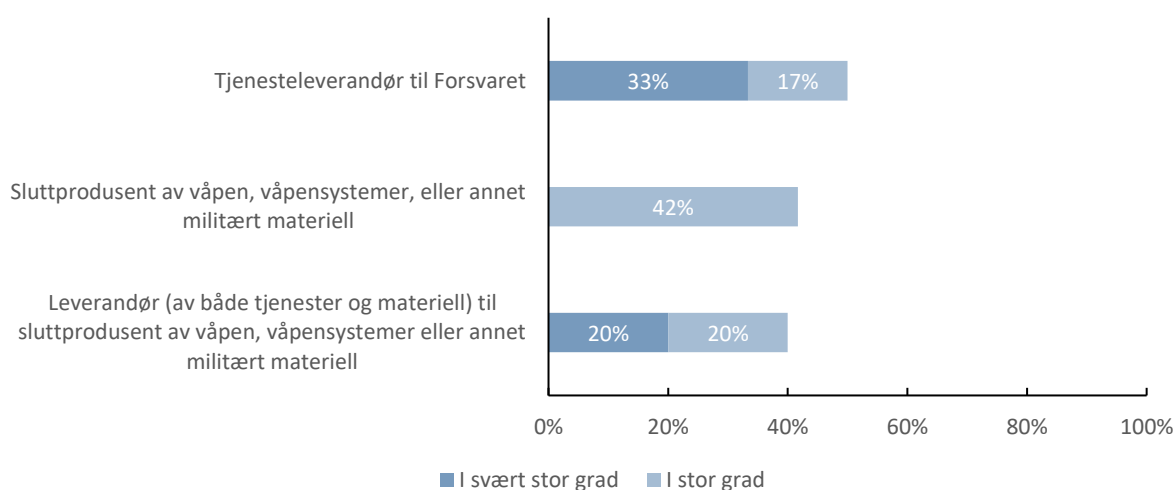
-Leverandør i forsvars- og sikkerhetsindustrien

At økt usikkerhet gir lavere investeringer er på ingen måte særegent for forsvarsindustrien. Samtidig er *konsekvensene* av manglende investeringer i aller høyeste grad særegent for forsvarsindustrien. I motsetning til i andre næringer, vil manglende investeringer og produksjonskapasitet i forsvarsindustrien føre til lavere beredskap og forsvarsevne.

4.2.2 Manglende finansiering

Flere av bedriftene oppgir også at manglende finansiering er en stor vekstbarriere. Årsaken til den manglende finansieringen varierer. Noen aktører oppgir at dette i størst grad handler om mangel på risikokapital i bedriftenes tidlige faser, mens andre peker på at manglende forutsigbarhet i etterspørselen gjør banker og andre investorer mindre villige til å investere i prosjekter. Under viser vi i hvilken grad de ulike aktørtypene opplever manglende finansiering som en barriere.

Figur 4-6: Andel av ulike aktørtyper som ser på manglende finansiering som barriere. Kilde Menon



Som vi ser av figuren over, opplever leverandører i noe større grad enn sluttprodusenter at mangel på finansiering i svært stor grad er en barriere for videre oppskalering. For å overkomme barrieren om manglende finansiering, etterlyser flere aktører støtteordninger og garantimekanismer som i større grad er rettet mot små og mellomstore bedrifter. Flere av aktørene trekker frem at mesteparten av de offentlige midlene som er tildelt næringen, både fra Norge og EU, har gått til større bedrifter som Nammo, KDA og Chemring Nobel. Egne virkemidler rettet mot små- og mellomstore bedrifter, slik som foreslått i «Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien», kan derfor i stor grad gjøre det enklere for mindre leverandører å styrke sin kapasitet og konkurransekraft.

4.2.3 Mangel på kompetent arbeidskraft

Som vist over, oppgis mangel på kompetent arbeidskraft som den tredje viktigste barrieren. Samlet oppgir over 40 prosent av bedriftene at mangel på kompetent arbeidskraft i svært stor eller stor grad er en barriere for å øke produksjonskapasiteten. Dette er i tråd med hva man også ser i andre lignende næringer (Myklathun & Skjøstad, 2024).

«Det er god tilgang på ingeniører, men markedet støvsuges. Det store problemet er fagarbeidere. Vi kjører en stor kampanje for å løfte fagarbeiderne frem, og har meldt inn behov om lærlingeplasser til fylkeskommunen. Det å få tak i nok faglært kompetanse er noe som virkelig treffer oss akkurat nå (...). Det er kritisk.»

-Leverandør i forsvars- og sikkerhetsindustrien

De fleste forsvarsbedriftene oppgir å ha behov for særlig to typer kompetanse: fagarbeidere og teknisk fagkompetanse. Ifølge Statistisk Sentralbyrås framskrivninger av arbeidsstyrken vil andelen sysselsatte med denne bakgrunnen være relativt stabil i årene som kommer (Cappelen, Dapi, Gjefsen, & Stølen, 2020). Videre ekspansjon og vekst i norsk forsvars- og sikkerhetsindustri fordrer altså at næringen evner å tiltrekke seg en større andel av arbeidsstyrken med denne typen bakgrunn, enn hva næringen sysselsetter i dag.

I tillegg er det noen særtrekk ved forsvarsindustrien som gjør det enda vanskeligere å skaffe nødvendig arbeidskraft. Ofte er det strengere krav til arbeidstakernes nasjonalitet, og at arbeidstakerne må være sikkerhetsklarert. Sistnevnte oppgis å ta lang tid i dagens system. I tillegg øker etterspørselen etter arbeidskraft ofte samtidig for bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien, som følge av den sykliske utviklingen i næringen. Dette bidrar til å skape et enda større press i arbeidsmarkedet for forsvarsbedrifter, enn i andre, mindre sykliske næringer. For eksempel har flere større bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien allerede iverksatt bygging av nye fabrikker og produksjonsfasiliteter. Disse har i stor grad et overlappende behov når det kommer til arbeidskraft og arbeidstakernes kompetanse, noe som gjør det enda vanskeligere å tiltrekke seg riktig arbeidskraft.

Flere bedrifter oppgir i tillegg at kompetansekravene i forsvarsindustrien er svært spesifikke for de enkelte bedriftene, og at opplæring i stor grad skjer internt i bedriftene. Dette er både tid- og ressurskrevende. Særlig er dette krevende for de mer erfarne ansatte i bedriften, som skal drive opplæring av nyansatte samtidig som produksjonen skal økes. Allokering av ansatte vekk fra produksjonen, og over til å drive intern opplæring, kan derfor være en kilde til flaskehals i oppskaleringen av produksjonen.

4.2.4 Regulatoriske barrierer og offentlige anskaffelser

Flere aktører peker også på at bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien er **underlagt strengere regelverk** enn bedrifter i andre næringer. For eksempel er flere bedrifter i næringen underlagt reguleringer som begrenser friheten til å bestemme strukturer, priser og produksjonsvolum. Disse mekanismene påvirker markedsdynamikken, og aktørenes evne til å ta økt etterspørsel ut i høyere priser. Dette gjør igjen at insentivene for å øke investeringene svekkes. Gjennom intervjuene har vi fått inntrykk av at sluttprodusenter i større grad enn underleverandører opplever regulatoriske barrierer som en utfordring.

Flere av aktørene peker også konkret på at det **offentlige anskaffelsesregelverket** i Norge skaper barrierer for oppskalering. Det nevnes blant annet at regelverket bidrar til at investeringer drar ut i tid, og at det kan gå lang tid fra et behov identifiseres til investeringer faktisk gjennomføres. Flere oppgir også at regelverket gjør det komplisert å øke forsvarsrelatert produksjon, da man er nødt til å vente på offentlige godkjenninger før ny produksjon kan igangsettes.

«Det er ofte stort byråkrati rundt bestillinger av forsvarsmateriell. Det kan ta opp til ett år å få de riktige signaturene som trengs for å iverksette produksjon og investering.»

-Sluttprodusent i forsvars- og sikkerhetsindustrien

I tillegg savner flere aktører tettere innkjøpssamarbeid med andre NATO-land. For eksempel finnes det i dag militære kapasiteter som norske myndigheter har vedtatt å kjøpe inn i fremtiden, og der norske bedrifter allerede har oppskalert produksjonen for å levere tilsvarende kapasiteter til andre NATO-land. Disse bedriftene oppgir at lange utredninger og tregghet i anskaffelsesprosesser gjør at de ikke vet om også det norske Forsvaret vil velge dem som leverandør. Hadde norske myndigheter vært mer proaktive, kunne man inngått kontrakter med de samme bedriftene tidligere, noe som kunne gitt økt forutsigbarhet og økte investeringer. Gjennom mer koordinert innkjøpssamarbeid og langsiktige samarbeidsavtaler på tvers av land kunne man på denne måten bidratt til økt og mer effektiv produksjon.

«Forsvaret, stat og industri kunne samarbeidet på et mye bredere og mer inngående plan enn det vi gjør i dag. Det hadde spart AS Norge for veldig mye penger.»

-Tjenesteleverandør i forsvars- og sikkerhetsindustrien

4.2.5 Mangel på innsatsfaktorer

Mangel på innsatsfaktorer kan grovt sett skyldes to ulike forhold: mangel på produksjonskapasitet hos underleverandører, eller flaskehals i internasjonale verdikjeder. Sistnevnte var blant annet årsaken til den store mangelen på mikroprosessorer som man opplevde mellom 2020 og 2023. Dette oppgis ikke å være en like stor barriere nå som tidligere. Imidlertid oppgis manglende produksjonskapasitet hos underleverandører som en betydelig barriere for videre oppskalering, spesielt blant sluttprodusenter.

«Det er ikke alltid vår egen kapasitet det står på, men den kombinerte kapasiteten til, og samarbeidet med, underleverandørene. For at vi skal kunne øke kapasiteten, er vi svært avhengige av at også leverandørene kan øke kapasiteten og levere det volumet vi trenger.»

-Sluttprodusent i forsvars- og sikkerhetsindustrien

At flere aktører peker på manglende kapasitet hos underleverandører som en barriere for videre vekst, belyser viktigheten av at støttebidrag, gjenkjøpsforpliktelser og garantiordninger også bør tilfalle underleverandører. Dette er også noe flere aktører trekker frem. Mindre bedrifter har mindre ressurser til å for eksempel identifisere gjenkjøpsavtaler eller utlysninger av offentlige støtteordninger. Flere peker derfor på viktigheten av at større sluttprodusenter inkluderer små og mellomstore bedrifter når de mottar støtte til oppskalering og annet. I denne sammenheng peker de også på at man gjennom offentlige virkemidler og regelverk kan stille krav til nettopp dette.

«Et godt tiltak kan være å lage støtte- eller garantiordninger som kan hjelpe underleverandørene til å levere veksten som er forventet av de store produsentene.»

-Leverandør i forsvars- og sikkerhetsindustrien

Selv om tilgangen på råvarer og komponenter ikke lenger oppleves som en like stor barriere, er det fortsatt avgjørende for forsvarsindustrien å posisjonere seg strategisk med tanke på fremtidig tilgang til komponenter og råvarer. I 2021 så vi eksempelvis hvor utsatt den internasjonale verdikjeden var for tilgangen på mikroelektronikk som ble en global mangelvare. Geopolitisk usikkerhet og økt konkurranse om kritiske ressurser kan raskt endre tilgangen på råvarer og andre kritiske komponenter. Ved å sikre leverandørkjeder og opprettholde lagerbeholdning for viktige komponenter, kan industrien minimere risikoen for fremtidige flaskehalser.

5 Referanseliste

- Cappelen, Å., Dapi, B., Gjefsen, H. M., & Stølen, N. M. (2020). *Framskrivinger av arbeidsstyrken og sysselsettingen etter utdanning mot 2040*. Statistisk Sentralbyrå.
- Etterretningstjenesten. (2024). *Endrede sikkerhetspolitiske rammebetingelser*. Hentet fra https://www.etterretningstjenesten.no/publikasjoner/fokus/Fokus24_innhold/Fokus24_kapittel_1
- European Defence Agency. (2022). *Defence Data 2020-2021*.
- Forsvarsdepartementet. (2024). *Prop. 87 S: Forsvarsløftet – for Norges trygghet: Langtidsplan for forsvarssektoren 2025–2036*.
- Gram, B. A. (2024). *Tysklands nye rolle i Europas sikkerhet*. Hentet fra regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/tysklands-nye-rolle-i-europas-sikkerhet/id2967179/>
- Kongsberg Gruppen. (2021). *Årsrapport og bærekraftrapport 2020*.
- Kongsberg Gruppen. (2022). *Årsrapport og bærekraftrapport 2021*.
- Meld. St. 17. (2021). Samarbeid for sikkerhet.
- Menon Economics. (2022a). *Ringvirkninger av sjømatnæringen i 2021*.
- Menon Economics. (2022b). *Forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk*.
- Minder, R. (2024, september 24). Poland's misfiring defence industry. *Financial Times*.
- Myklathun, K. H. (2024). *NAV's bedriftsundersøking 2024: Redusert mangel på arbeidskraft*. Arbeids- og velferdsdirektoratet. <https://www.nav.no/omverdensanalyse>.
- Myklathun, K., & Skjøstad, O. (2024). *NAV's bedriftsundersøking 2024: Redusert mangel på arbeidskraft*. Arbeids- og velferdsdirektoratet. <https://www.nav.no/omverdensanalyse>.
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2024). *Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien*.
- Pedersen, J. O. (2015). *Forsvarsindustrien i Norge – statistikk 2014*. Forsvarets Forskningsinstitutt.
- Pedersen, J. O. (2018). *Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2017*. Forsvarets Forskningsinstitutt.
- Pedersen, J. O. (2020). *Forsvarsindustrien i Norge - statistikk for 2019*.
- Regjeringen. (2024, 2024). *Milliardstøtte til norsk forsvarsindustri*. Hentet fra regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/milliardstotte-til-norsk-forsvarsindustri/id3029866/>
- Skøelv, Å., & Paulsrud, M. (2024). *Forsvarsindustrien i Norge - statistikk for 2023*. Forsvarets Forskningsinstitutt.
- Storfossen, J. (2022, Februar 23). Skal ansette 2.000: Vil få flest mulig til flytte til Kongsberg. *Laagendalsposten*. Hentet fra https://www.laagendalsposten.no/skal-ansette-2-000-vil-fa-flest-mulig-til-flytte-til-kongsberg/s/5-64-1112548?onboarding_mode=true

Utenriksdepartementet. (2022). Meld. St. 14: Eksport av forsvarsmateriell fra Norge i 2021, eksportkontroll og internasjonalt ikke-spredningssamarbeid.

Utenriksdepartementet. (2024). *Eksport av forsvarsmateriell frå Noreg i 2023, eksportkontroll og internasjonalt ikkje-spreiingssamarbeid.*

Viken, V. R. (2024, november). Trumps Nato-betydning: – Vil settes kraftig på prøve. *Forsvarets forum.*

World Bank. (2024). Military expenditure (current USD). Hentet fra <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.CD?end=2022&start=2012>

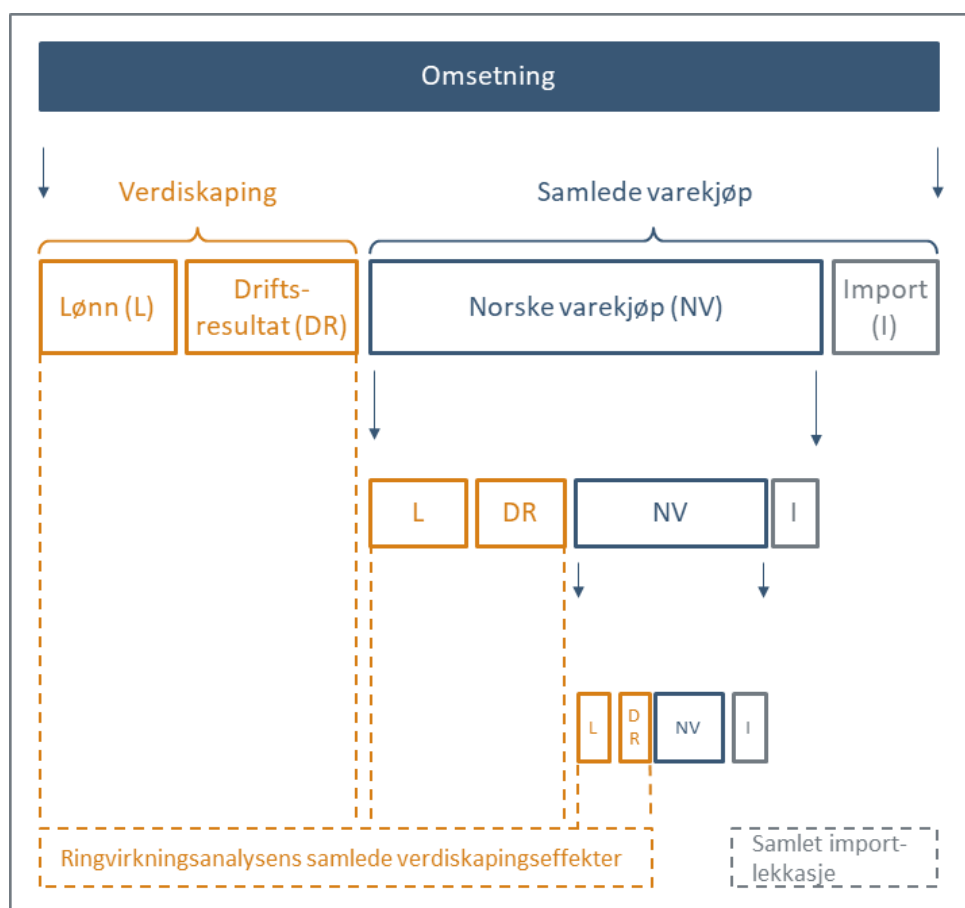
Vedlegg

Vedlegg A: Ringvirkningsmodellen – teknisk vedlegg

Når en bedrift driver med sin aktivitet, har dette gjennom samhandel effekter på etterspørselen hos en rekke bedrifter i ulike næringer. I første omgang vil bedriften etterspørre leveranser fra sine direkte leverandører, noe som vil bety økt produksjon hos disse bedriftene. Dette vil i sin tur påvirke etterspørselen hos enda flere bedrifter lenger nede i verdikjeden. Investeringene vil således understøtte både verdiskaping og sysselsetting hos en lang rekke bedrifter. Det er dette vi kaller ringvirkninger.

For hver bedrift i hele verdikjeden kan vi dele opp omsetning i fire ulike kategorier: norske varekjøp, utenlandske varekjøp, driftsresultat og lønnskostnader. Summen av de to sistnevnte utgjør det som kalles verdiskaping, mens norske varekjøp danner omsetning for bedriftene i neste ledd av verdikjeden. Figuren under illustrerer hvordan en investering har effekter for hele verdikjeden. Summen av de oransje boksene i alle ledd utgjør de samlede verdiskapingseffektene.

Figur V-1: Illustrasjon av ringvirkningseffekter



Endring i etterspørsel fra enten en næring eller som følge av et prosjekt eller en infrastrukturinvestering vil således påvirke norsk næringsliv og skatteinntang. Vi har modellert disse effektene ved å beregne størrelsen på investerings- og driftskostnadene og deres effekter på sysselsetting med bakgrunn i SSBs kryssløpsmatrise.

SSBs kryssløpsmatrise viser omfanget av leveranser, sysselsetting, skatter og avgifter, samt import og eksport i 64 NACE-næringer. Det er dette som danner grunnlag for modellen vår. Beregningene starter ved at vi plasserer de samlede kostnadene av investeringen inn i den næringskategorien den hører hjemme i modellen (se neste side for ytterligere omtale av dette). Modellen beregner med utgangspunkt i dette sysselsettingseffekter. For å fremstille varene og tjenestene som bedriftene produserer, må de kjøpe varer og tjenester fra andre bedrifter i Norge, samt importere. SSBs kryssløpsmatrise viser gjennomsnittlig import fra hver næring, samt en oversikt over leveranser mellom de 64 ulike næringene i statistikken. Med bakgrunn i dette kan vi beregne sysselsettingsimpulsen bakover i verdikjeden. For hvert ledd i verdikjeden blir sysselsettingsimpulsen stadig mindre. Vi beregner sysselsettingsimpulsen i uendelige ledd bakover, samtidig som betydningen av de bakerste leddene er tilnærmet null.

Når det kommer til den geografiske fordelingen, gjør vi dette ulikt for de direkte effektene og de indirekte effektene. For førstnevnte plasserer vi effektene basert på bedriftens faktiske plassering. Data på dette hentes i Menons regnskapsdatabase. For de resterende effektene bruker vi den geografiske modulen i Menons ringvirkningsmodell. Denne baserer seg på nyere forskning om interregional handel, samt detaljerte data om hver eneste norske bedrift gjennom Menons regnskapsdatabase. I tråd med forskningslitteratur på området beregnes effekten for utenforliggende kommuner basert på størrelsen av relevant næringsliv i den aktuelle og nærliggende kommuner, samt geografisk avstand mellom kjøper- og selgerbedriften. Unntaket er leverandørene til Kongsberg Defence and Aerospace. Her har vi fått fylkesfordelingen på bedriftens leverandører. Innad i fylket har vi fordelt Kongsberg Defence and Aeronautics leverandører på kommuner basert på de viktigste leverandørnæringens relative størrelse i den enkelte kommunen.

Vedlegg B: Spørreundersøkelse

Vedlegg B1: Spørsmål i undersøkelsen

Del 1: Bakgrunnsinformasjon

- 1. I hvilken del av verdikjeden til forsvarsindustrien har din bedrift sin hovedaktivitet?** [kun ett valg mulig]
 - Sluttprodusent av våpen, våpensystemer, eller annet militært materiell.
 - Leverandør (av både tjenester og materiell) til sluttprodusent av våpen, våpensystemer eller annet militært materiell.
 - Tjenesteleverandør til Forsvaret.
 - Annet, vennligst utdyp.
- 2. Innen hvilke produktkategorier har dere forsvarsrelatert aktivitet i dag?** [flere valg mulig]
 - Aerospace
 - C4ISR
 - Defense and Weapon Systems
 - Training and Simulation
 - Logistics and Support Services
 - Maritime and Naval Technology
 - Medical and Field Equipment
 - Manufacturing and Materials
 - Process and Environmental Technology
 - Sensors and electronics

- R&D
- Maintenance, Repair and Overhaul (MRO)
- Space Technology
- NBC Decontamination and Protection
- Explosives and Propellants

Del 2: Drivere for vekst

3. [Hvis de har svart at de er «Sluttprodusent» eller «Annet» i spørsmål 2]: **I hvilken grad vurderer dere følgende faktorer som viktig for fremtidig vekst i din bedrifts forsvarsrelaterte aktiviteter?** (I svært stor grad/I stor grad/I noen grad/I liten grad/I svært liten grad)
- Økt etterspørsel fra utenlandske aktører
 - Økte forsvarsinvesteringer i Norge
 - Teknologisk innovasjon og produktutvikling
 - Annet (spesifiser)
4. [Hvis de har svart at de er «Leverandør til sluttprodusent»]: **I hvilken grad er de følgende faktorene viktige drivkrefter for den forsvarsrelaterte veksten i din bedrift?** (I svært stor grad/I stor grad/I noen grad/I liten grad/I svært liten grad)
- Økt etterspørsel fra utenlandske produsenter av våpen, våpensystemer og annet militært materiell
 - Økt etterspørsel fra norske produsenter av våpen, våpensystemer og annet militært materiell
 - Teknologisk innovasjon
 - Annet (spesifiser)
5. [Hvis de har svart at de er «Tjenesteleverandør»]: **I hvilken grad er de følgende faktorene viktige drivkrefter for den forsvarsrelaterte veksten i din bedrift?** (I svært stor grad/I stor grad/I noen grad/I liten grad/I svært liten grad)
- Økt etterspørsel fra utenlandske aktører
 - Nye kontrakter med Forsvaret
 - Utvikling av nye tjenester
 - Annet (spesifiser)

Del 3: Behov og barrierer for oppskalering

6. **Ser dere per nå et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i virksomheten deres?**
- Ja
 - Nei
 - Vet ikke/ikke relevant

7. *[Hvis ja på spørsmål. 7]: I hvilken grad opplever dere de følgende faktorene som hindringer for å øke produksjonskapasiteten i din bedrift? (I svært stor grad/I stor grad/I noen grad/I liten grad/I svært liten grad)*
- Manglende finansiering
 - Tilgang til arbeidskraft med riktig kompetanse
 - Tilgang på råvarer eller komponenter
 - Regulatoriske barrierer
 - Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel
 - Annet (spesifiser)
8. *[Hvis ja på spørsmål. 7]: Er det noen andre hindringer dere ønsker å trekke frem utover de som er listet opp i forrige spørsmål? [åpent tekstsvart]*
9. *[Hvis ja på spørsmål. 7]: Hvilke tiltak kan myndigheter, industrien eller andre iverksette for å overkomme eventuelle hindringer? [åpent tekstsvart]*

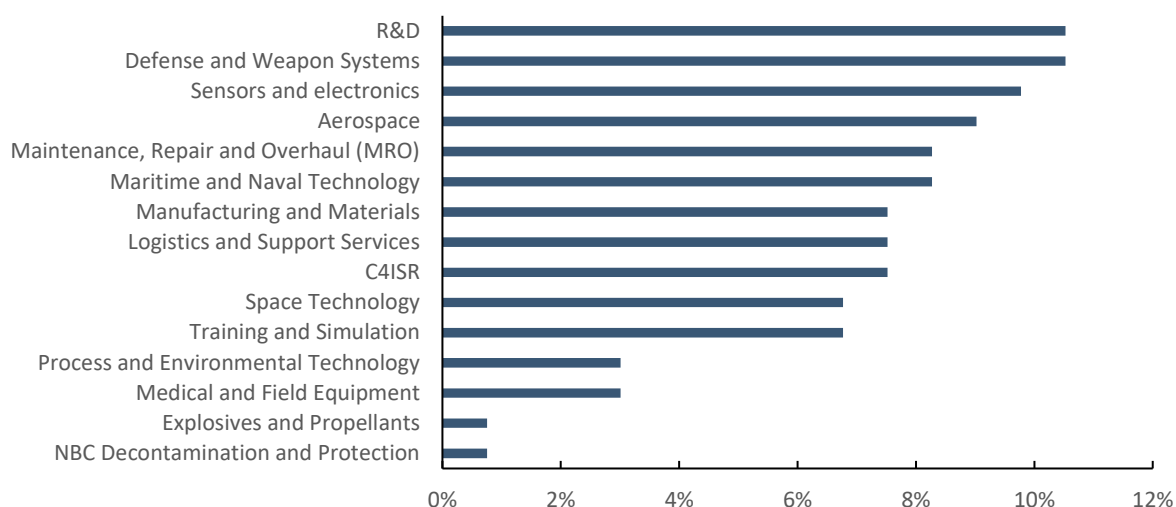
Vedlegg B2: Spørreundersøkelsens validitet

I forbindelse med arbeidet med denne rapporten har vi gjennomført en spørreundersøkelse rettet mot den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Undersøkelsen ble sendt ut til FSi sine 249 medlemmer, og vi mottok 51 fullførte svar, noe som tilsvarer en svarprosent på 20 prosent. Undersøkelsen ble distribuert bredt for å sikre en representativ dekning av ulike aktører i norsk forsvars- og sikkerhetsindustri, inkludert sluttprodusenter, leverandører og tjenesteleverandører.

Svarene er med på å gi oss et bilde av hva næringen opplever som barrierer og muligheter for forsvarsrelatert vekst. Konklusjonene har fortsatt noe usikkerhet knyttet ved seg, ved at svarprosenten er 20 prosent. Det må også tas høyde for at seleksjonsskjevhet kan forekomme. For eksempel kan bedrifter med spesifikke utfordringer ha vært mer tilbøyelige til å svare, noe som kan påvirke resultatene. En høyere svarandel ville umiddelbart gjort at vi med høyere sikkerhet kunne konkludert med at svarene reflekterer næringens syn.

Samtidig ser vi at vi har fått et godt utvalg av ulike bedrifter, både i aktørgruppe, og hvilken type produksjon/tjeneste de leverer til forsvarsindustrien eller Forsvaret. Dette er illustrert i Figur B2.1 under.

Figur B2.1: Spørsmål: Hvilket produkt/tjeneste er det dere primært leverer til forsvarsindustrien/Forsvaret? (flere svar er mulig). Kilde: Menon



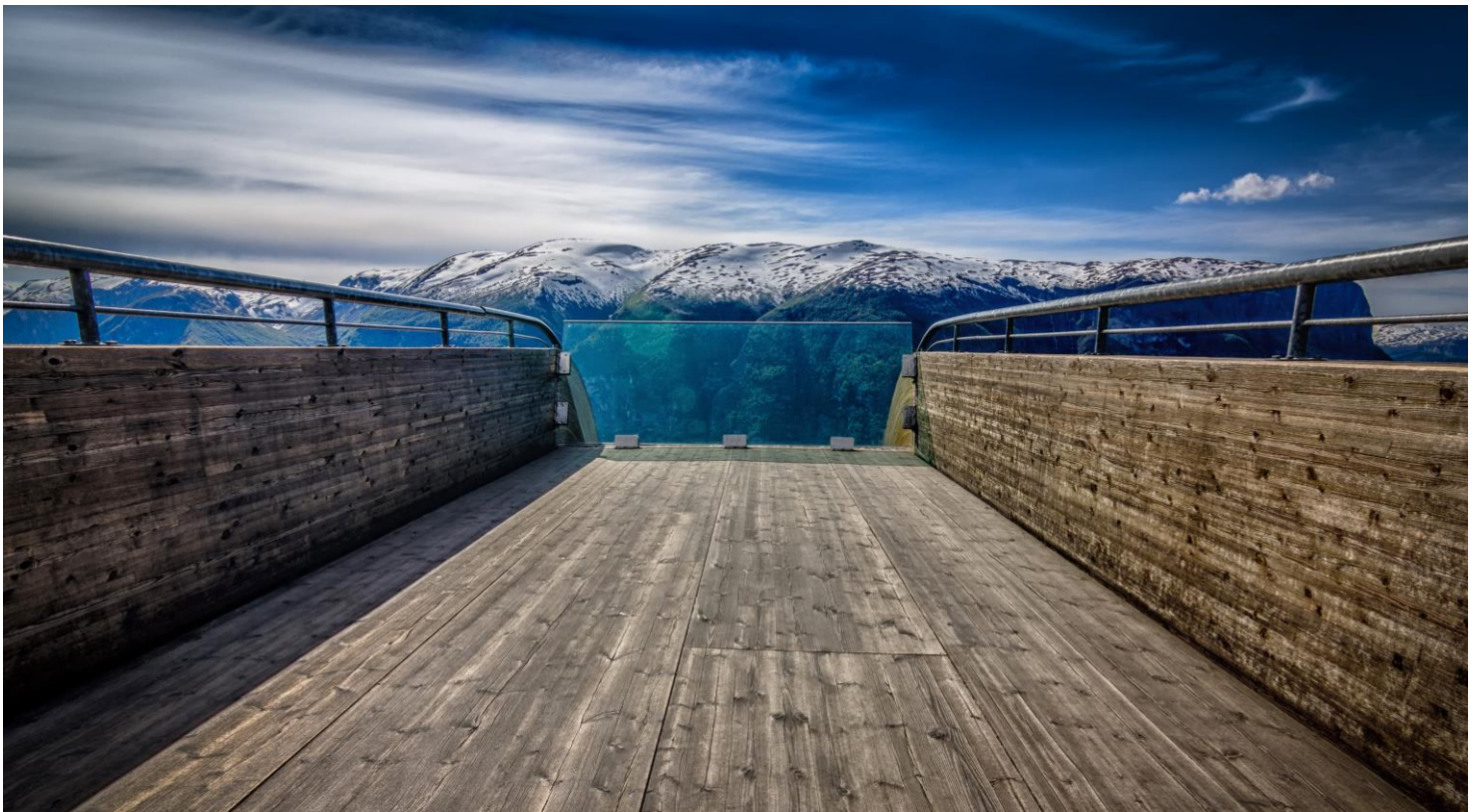
Vi har også kombinert informasjonen fra spørreundersøkelsen med dybdeintervjuer med åtte bedrifter, som til sammen representerer omtrent 45 prosent av den totale omsetningen i næringen. Innsikten fra intervjuene støtter i stor grad opp under de resultatene vi ser fra spørreundersøkelsen.

Tabell B1: Andelen som har svart og fullført spørreundersøkelsen til forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2024, i prosent av antallet undersøkelsen er sendt til. Kilde: Menon Economics

	Spørreundersøkelse sendt til	Antall svar	Svarandel, i prosent
Totalt	249	51	20

Med 51 svar fra en totalpopulasjon på 249 bedrifter, kan vi beregne en statistisk feilmargen på omtrent +/- 12 prosent med et konfidensintervall på 95 prosent. Dette innebærer at dersom alle bedriftene i populasjonen hadde deltatt, er vi 95 prosent sikre på at svarene ville falle innenfor dette intervallet. Selv med denne feilmarginen gir undersøkelsen et overordnet bilde av hvilke barrierer og drivkrefter som oppleves som mest betydningsfulle i forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Denne undersøkelsen utgjør dermed et grunnlag for analysene i rapporten og gir innsikt i hvordan næringen selv vurderer sine vekstmuligheter og utfordringer i en periode med økende etterspørsel.



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