



NORSKE EKSPORTFORETAK – EN ANALYSE AV MIKRODATA FRA 2001 TIL 2008

Utarbeidet for Innovasjon Norge



Dokumentdetaljer

Econ-rapport nr.	R-2010-087
Prosjektnr.	5Z080012.12
ISBN	
ISSN	0803-5113
Interne koder	SPE/MBJ/mbh, RAR
Dato for ferdigstilling	10. november 2010
Tilgjengelighet	Offentlig

Kontakt detaljer

Oslo

Econ Pöyry
Pöyry Management Consulting (Norway) AS
Postboks 9086 Grønland,
0133 Oslo

Besøksadresse:
Schweigaards gate 15B
0191 Oslo

Telefon: 45 40 50 00
Telefaks: 22 42 00 40
e-post: oslo.econ@poyry.com

Stavanger

Econ Pöyry
Pöyry Management Consulting (Norway) AS
Kirkegaten 3
4006 Stavanger

Telefon: 45 40 50 00
Telefaks: 51 89 09 55
e-post: stavanger.econ@poyry.com

Web: <http://www.econ.no>

Org.nr: 960 416 090

Copyright © 2010 Pöyry Management Consulting (Norway) AS

INNHold

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER	1
1 INNLEDNING	5
2 GODE IDEER ER IKKE TILSTREKKELIG FOR Å LYKKES SOM EKSPORTØR	8
2.1 Det blir ikke eksport før varen eller tjenesten kan sendes ut av landet	9
2.2 Tilstrekkelig finansiell styrke og risikovilje er avgjørende	10
2.3 Eksportbedriftene møter transaksjonskostnader som ikke andre bedrifter møter	10
3 KJENNETEGN VED NORSKE EKSPORTFORETAK FRA 2001 TIL 2008	13
3.1 Eksport står for 30 prosent av Fastlands-Norges bruttonasjonalprodukt	13
3.2 Antall eksportforetak øker i takt med øvrig næringsliv	15
3.3 Store eksportforetak utgjør kun 12 prosent av eksportforetakene men bidrar med 80 prosent av eksportverdien	15
3.4 Nesten halvparten av eksportforetakene er lokalisert i Oslo, Akershus og Rogaland	17
3.5 Om lag 40 prosent av norsk eksport er industrivarer, men tjenesteeksporten er økende	18
4 EKSPORTFORETAK ER EKSEPSJONELLE OG HAR EN EKSEPSJONELL UTVIKLING	22
4.1 Økonomiske indikatorer på eksportforetaks prestasjoner	22
4.2 Eksportforetak har 13 prosent høyere lønnsutgifter og er 27 prosent mer produktive	24
4.3 Eksportforetak har 1,4 prosent høyere produktivitetsvekst enn øvrig næringsliv	29
5 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON	31
REFERANSER	34
VEDLEGG 1: BESKRIVELSE AV METODE FOR Å KOMME FREM TIL MIKRODATASETTENE	35
VEDLEGG 2: KATEGORISERING AV NÆRINGER I DE ØKONOMETRISKE ANALYSENE	41

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER

Resymé

Eksportbedrifter i Fastlands-Norge er mer produktive og har en høyere produktivitetsutvikling enn øvrige bedrifter.

I denne utredningen studeres hvordan norske eksportbedrifter skiller seg fra øvrige bedrifter lokalisert i Fastlands-Norge ved hjelp av mikrodata fra Statistisk sentralbyrå i perioden 2001-2008.

Vi finner at antall eksportforetak har økt fra 14 000 til 18 500 i den aktuelle perioden. I 2008 hadde disse eksportforetakene 190 prosent flere ansatte, 13 prosent høyere lønnsutgifter pr arbeider og 26,6 prosent høyere produktivitet enn øvrige foretak i Fastlands-Norge. I perioden 2002-2008 har eksportforetakene også 1,4 prosentpoeng høyere produktivitetsvekst enn øvrig næringsliv.

Bakgrunn

Olje og gass sto for 46,1 prosent av norsk eksport i 2009. Øvrig eksport fordeler seg på en rekke ulike næringer. Dette er virksomheter som vinner frem på eksportmarkedene på ulike måter. Årsaken til at disse vinner frem kan ligge i tilgang til spesielle produksjonsressurser eller det kan skyldes kompetansefortrinn. Hva som kjennetegner eksportforetak utenom olje og gass er imidlertid lite kjent. Skiller de seg fra ikke-eksporterende bedrifter på en systematisk måte, eller skyldes eksporten mer en tilfeldighet?

Som et svar på dette har vi på oppdrag fra Innovasjon Norge studert eksportbedrifter lokalisert i Fastlands-Norge med bakgrunn i mikrodata fra Statistisk sentralbyrå for perioden 2001-2008.

Problemstilling

Utredningen vil, ved å identifisere kjennetegn og utvikling i prestasjonsindikatorer for norske eksportforetak lokalisert i Fastlands-Norge i forhold til øvrig foretaksmasse, gi mer innsikt i denne delen av norsk næringsliv som opererer i skyggen av oljesektoren.

Konklusjon og anbefaling

Vi definerer eksportforetak som foretak med eksportverdi som andel av driftsinntekter på over 0,2 prosent.¹

Eksportbedrifter viser en meget positiv utvikling i perioden 2001-2008

I perioden 2001-2008 har antall eksportforetak økt fra 14 000 til 18 500. Sett i sammenheng med at de samme foretakene står for over 40 prosent av Norges bruttonasjonalprodukt, er eksportbedriftene kilde til en betydelig andel av den norske verdiskapingen.

Eksportforetakenes kjennetegn

Etter analyse av mikrodata for 2008 finner vi at:

- Store eksportforetak (over 50 ansatte) utgjør kun 12 prosent av antall eksportforetak, men bidrar med 80 prosent av eksportverdien

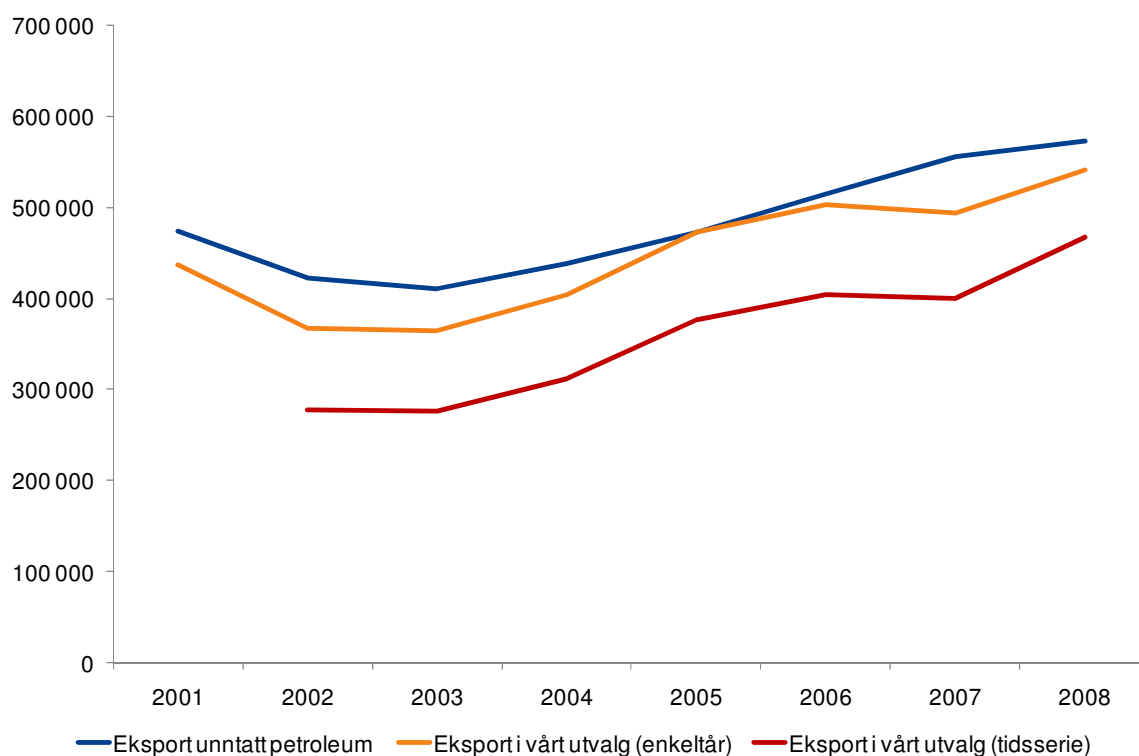
¹ Våre estimater er meget stabile ovenfor endringer av definisjon av eksportforetak, vi har derfor skjønnsmessig valgt å definere eksportforetak som foretak med en eksportintensitet over 0,2 prosent.

- Nesten halvparten av eksportforetakene er lokalisert i Oslo, Akershus og Rogaland som bosetter om lag 30 prosent av Norges befolkning, men er ellers jevnt fordelt over hele landet med samme fordelingen som innbyggertallet tilsier
- Om lag 40 prosent av eksportforetakene produserer industrivarer, men tjenesteeksporten er økende
- Innenfor næringene 'reiseliv og opplevelse', 'finans og eiendomsdrift' og 'fiske og fangst' øker eksporten som andel av total eksport fra Fastlands-Norge
- I gjennomsnitt (etter at vi har korrigert for næringstilhørighet) har eksportbedrifter lokalisert i Fastlands-Norge 190 prosent flere sysselsatte enn øvrig næringsliv

Våre datagrunnlag og analyser

Statistisk sentralbyrå (SSB) besitter datagrunnlag som vi har benyttet til å utarbeide data over norske eksportforetak. Ved å koble utenrikshandelsstatistikk med regnskapsstatistikk med organisasjonsnummer som nøkkelvariabel har vi fått tilgang til mikrodata over eksportforetak. Til grunn for analysene ligger to koblete datasett: 'vårt utvalg (enkeltår)' og 'vårt utvalg (tidsserie)'. Figur A viser at kvaliteten på datasettene er meget gode, da de dekker en stor andel av norsk eksport utenom petroleum.

Figur A *Norsk eksport unntatt petroleum i forhold til våre utvalg i millioner kroner, 2008-priser*



Kilde: Nasjonalregnskapet – Statistisk sentralbyrå. Bearbeidet av Econ Pöyry

Med utgangspunkt i disse dataene har vi benyttet økonometrisk analyse til å studere hva som skiller norske eksportører fra ikke-eksportører ved å besvare følgende to spørsmål:

- Hva skiller eksporterende fra ikke-eksporterende foretak, innenfor ulike geografiske områder, innenfor bestemte næringer og blant foretak med ulik størrelse?
- Hva skiller eksporterende foretaks utvikling i prestasjonsindikatorer i forhold til ikke-eksporterende foretak?

Ved å få svar på disse spørsmålene vil vi kunne trekke slutninger om norske eksportører er spesielle i forhold til andre foretak. Denne delen er sterkt motivert av arbeidene gjennomført på amerikanske data av Bernard og Jensen (1999) og Bernard mfl. (2007). Det er her viktig å bemerke at prosjektet ikke gir rom for å søke årsaksforklaringer på eventuelle forskjeller mellom eksportører og ikke-eksportører.

Begrensinger i data gjør det kun mulig å studere arbeidsproduktiviteten, ikke totalfaktorproduktiviteten

Det er særlig to måter en kan måle produktivitet på. Den mest brukte, og den enkleste, er arbeidskraftsproduktiviteten. Dette begrepet måler produksjonen pr arbeidskraftenhet, for eksempel produksjon pr timeverk eller årsverk. Vekst i arbeidskraftproduktivitet kan skyldes teknologiske nyvinninger, økt kompetanse eller endret faktorsammensetning. Et eksempel på endret faktorsammensetning er økt kapitalintensitet pr arbeider.

Et alternativ er totalfaktorproduktivitet (TFP). Mens arbeidskraftsproduktivitet måler produksjon pr arbeidskraftsenhet måler TFP produksjonen som ikke forklares av bedriftens innsatsfaktorer (arbeidskapital, kapital osv.).² TFP er dermed en rendyrket indikator på teknologisk vekst, hvor teknologisk endring også kan komme av bedre utnyttelse av eksisterende teknologi.

Arbeidskraftsproduktiviteten kan følgelig økes ved at arbeidskraften utstyres med mer realkapital (evt. andre innsatsfaktorer) og teknologisk vekst. Veksten i TFP øker primært ved teknologisk vekst. TFP rendyrker i større grad bedrifters forbedrede prestasjoner som ikke kan forklares ved endrede faktorforhold, og fremstår dermed som den beste indikatoren på hva som driver realøkonomisk vekst pr innbygger.

Våre data fra Statistisk sentralbyrå innholder ikke foretakenes kapitalbeholdning, noe som umuliggjør beregning av TFP. Vi kan derimot beregne arbeidskraftsproduktivitet. Ifølge SSB (2010) varierer arbeidskraftsproduktivetsnivå og utvikling mellom næringer, noe som taler for at indikatoren ikke er god nok til å fange opp produktivitetsulikheter mellom eksportforetak og øvrig foretaksmasse på nasjonalt nivå. Sammenlikning av arbeidskraftsproduktivitet blant eksportforetak og øvrige foretak innenfor samme næring og størrelse vil korrigere for deler av faktorulikheten.

Eksportbedrifter lokalisert i Fastlands-Norge har 27 prosent høyere arbeidskraftproduktivitet enn øvrig norsk næringsliv

Ved å korrigere for næringstilhørighet og størrelse på bedriften finner vi at eksportbedrifter er 27 prosent mer produktive, har 47 prosent høyere driftsinntekter og har 13 prosent høyere lønnsutgifter enn øvrige bedrifter lokalisert i Fastlands-Norge.

Isolert sett er forskjellen mellom eksportforetak og ikke-eksportforetak størst blant små foretak (under 10 ansatte). Vi finner at små eksportforetak hadde 47 prosent høyere arbeidskraftproduktivitet enn øvrige små foretak i 2008. Store og mellomstore eksportforetak er hhv. 18 og 13 prosent mer produktive enn øvrige store og mellomstore foretak.

Det er ellers små regionale variasjoner i produktivitet mellom eksportforetak og øvrige foretak. Vi har studert forskjellene mellom eksportforetak og ikke-eksportforetak i fire regioner; 'Oslo og Akershus', 'Østlandet (utenom Oslo og Akershus)', 'Sør- og Vestlandet' og 'Trøndelag og Nord-Norge'.

Forskjellene mellom eksportforetak og ikke-eksportforetak er betydelig mellom næringer. Størst er forskjellen mellom foretakene innen varehandel, hvor eksportforetakene er 77 prosent mer produktive enn ikke-eksporterende foretak. Andre næringer med betydelige

² Se for eksempel kapittel 4 i Økonomiske analyser 1/2010 fra Statistisk sentralbyrå

forskjeller er kunnskapsbaserte tjenester og maritime næringer hvor eksportforetakene har hhv. 27 og 25 prosent høyere arbeidskraftsproduktivitet enn ikke-eksporterende foretak.

Eksportbedrifter lokalisert i Fastlands-Norge har 1,4 prosentpoeng høyere produktivitetsutvikling enn øvrig norsk næringsliv

Ved å kontrollere for sektortilhørighet og størrelsen på foretakene finner vi at eksporterende foretak har en høyere vekst i alle indikatorene bortsett fra lønnsutgifter, der forskjellen ikke er statistisk signifikant for noen av de tre tidsperiodene. Fra 2002 til 2008 er produktivitetsveksten for eksporterende foretak 1,4 prosentpoeng høyere enn øvrig foretaksmasse.

1 INNLEDNING

Offentlig virkemiddelbruk for å fremme eksport begrunnes ofte med at landet styrkes av eksport ved å ta del i internasjonal arbeidsdeling. Økt eksport gir muligheter for mer import. De generelle argumentene for å styrke Norges handelsbalanse er mindre relevante for Norge enn andre land på grunn av landets langvarige store handelsoverskudd som eksporten av olje og gass medfører.

I tillegg til å styrke handelsbalansen kan det også argumenteres for at flere eksporterende virksomheter bidrar til økt verdiskaping i landet gjennom deres særegne egenskaper. En nyere amerikansk økonomisk studie av eksportbedrifter i USA, se Bernard mfl. (2007), viser at eksportbedrifter skiller seg ut fra andre selskaper. De er større, mer produktive, mer kunnskapsintensive, mer kapitalintensive og betaler høyere lønninger. Studien fant også at disse forskjellene gjaldt før bedriftene begynte å eksportere, vi har ikke hatt mulighet til å studere dette. Bedriftene blir altså ikke nødvendigvis bedre av å eksportere, det er heller de mest produktive som kommer seg over inngangskostnadene, også kalt 'entry costs', som følger med internasjonal handel. Bedriftene som er gode nok til å ha mulighet til å overkomme kostnadene det innebærer å komme seg inn på nye markeder blir eksportbedrifter. Fordi eksportbedrifter ser ut til å være mer produktive kan vekst i eksportbedriftene bidra til at en større del av realressursene i landet skyves fra mindre til mer produktive bedrifter.

I forhold til norsk eksportpolitikk er det interessant å se om norske eksportbedrifter skiller seg fra andre norske bedrifter på tilsvarende måte som Bernard mfl. (2007) viser for amerikanske data.

Econ Pöyry gjennomførte i 2009 en pilotstudie, Econ Pöyry (2009), som gir en deskriptiv analyse av Norske eksportbedrifter i perioden 1999-2007. Resultatene fra denne pilotstudien viser at:

- Norsk eksport bestod i 2007 av 22 prosent tjenester og 78 prosent varer
- Norske eksportforetak har økt fra ca. 15 000 i 1999 til ca. 18 000 foretak i 2007
- Norske eksportforetak er lokalisert i hele landet
- Norske eksportforetak har i gjennomsnitt flere ansatte enn en gjennomsnittlig norsk bedrift. I 2007 hadde eksportbedriftene i gjennomsnitt ca. 17 ganger så mange ansatte som total foretaksmasse

Utredningens hovedelementer og leseveiledning

Denne utredningens hovedhensikt er å kartlegge hva som kjennetegner norske eksportforetak i forhold til øvrig foretaksmasse ved hjelp av økonometrisk analyse.³ Ved å få mer innsikt i kjennetegn og utviklingstrekk ved eksportforetak i forhold til øvrig foretaksmasse vil myndighetene, herav Innovasjon Norge, kunne yte en mer målrettet støtte som bidrar til bedre vekstvilkår for norske eksportbedrifter.

Som et bakteppe for de kvantitative analysene av hva skiller eksportforetak fra ikke-eksporterende foretak gir vi i kapittel 2 en prinsipiell drøfting av hvilke forhold som påvirker foretakenes eksportmuligheter.

I kapittel 3 gir vi en deskriptiv analyse av Norsk eksportsektor. Denne delen har til hensikt å utfylle Econ Pöyry (2009), samt dokumentere aggregerte størrelser knyttet til mikrodata-settet over eksportforetak vi har fått fra Statistisk sentralbyrå.

³ Økonometrisk analyse er et fagfelt som ligger i grenselandet mellom samfunnsøkonomi og statistikk. Ved å bruke ulike statistiske metoder kan man finne økonomiske sammenhenger i data. I dette tilfellet er problemstillingen om eksportforetak skiller seg fra øvrig foretaksmasse i ulike dimensjoner.

Siste kapittel inneholder resultater fra økonometriske analyser av kjennetegn ved eksportforetak. Denne delen er sterkt motivert av arbeidene gjennomført på amerikanske data av Bernard og Jensen (1999) og Bernard mfl. (2007). Vi har valgt å se nærmere på hva som skiller norske eksportører fra ikke-eksportører ved å besvare følgende to spørsmål:

- Hva skiller eksportører fra ikke-eksporterende foretak totalt, innenfor ulike geografiske områder, innenfor bestemte næringer og blant foretak med ulik størrelse?
- Hva skiller eksportørenes utvikling i prestasjonsindikatorer i forhold til ikke-eksporterende foretak?

Ved å få svar på disse spørsmålene vil vi kunne trekke slutningen om norske eksportører er spesielle i forhold til øvrig foretaksmasse. Det er her viktig å bemerke at vi ikke søker forklaringer på eventuelle årsaker til forskjeller mellom eksportører og ikke-eksportører.

Ved hjelp av SSB har vi utarbeidet et mikrodasett over norske eksportforetak

Statistisk sentralbyrå (SSB) besitter datagrunnlag som vi har benyttet til å utarbeide data over norske eksportforetak. Ved å koble utenrikshandelsstatistikk med regnskapsstatistikk med organisasjonsnummer som nøkkelvariabel har vi fått tilgang til mikrodata over eksportforetak. Disse dataene kan benyttes til å analysere eksportbedrifter som Bernard mfl. (2007).

Datasettene vi har fått tilgang til har enkelte svakheter. For det første ekskluderer metoden med å koble utenrikshandelsstatistikk mot regnskapsstatistikk følgende tre foretaksgrupper:

- foretak som ikke er aksjeselskaper
- finansielle foretak
- foretak registrert utenfor Fastlands-Norge

Vår konklusjon er at dette ikke betyr mye for datakvaliteten, se vedlegg 1 for nærmere diskusjon.

For det andre har vi blitt nødt til å aggregere fire og fire foretak til såkalte *aggregeringsgrupper*. Bakgrunnen for denne aggregeringen er at Statistikkloven hindrer Statistisk sentralbyrå i å utlevere disse mikrodataene direkte.⁴ Vi har derfor aggregert eksportforetakene i 588 grupper som er bestemt etter foretakenes kjennetegn, som størrelse, beliggenhet og næringstilhørighet. Ved å aggregere fire og fire foretak som har tilnærmet lik *eksportverdi* innenfor hver av gruppene har vi tilgang til data over norske eksportforetak.⁵ Den samme metoden benyttes for øvrige foretak, som benyttes som sammenlikningsgrunnlag, bortsett fra at vi her aggregerer foretak som har tilnærmet lik driftsinntekt. Se vedlegg for en detaljert beskrivelse av metoden som er benyttet.

Siden man ikke skal kunne identifisere foretak direkte fra det endelige datasettet har Statistisk sentralbyrå også vært nødt til å fjerne aggregeringsgrupper der én eller to foretak i gruppen innehar hhv. 90 eller 95 prosent av total *eksportverdi* i gruppen. Dette er ikke et grep som er ønskelig fra vår side, men et nødvendig grep for å kunne få tilgang til dataene.

De endelige datasettene inneholder aggregeringsgrupper, deres summerte eksportverdi, sysselsetting, driftsinntekter, driftskostnader, lønnskostnader, varekostnader og av-

⁴ I følge Statistikkloven § 2-6 skal opplysninger hentet inn etter fastsatt opplysningsplikt, eller som er gitt frivillig, skal ikke i noe fall offentliggjøres slik at de kan føres tilbake til oppgavegiver eller annen enkelt enkeltperson til skade for denne, eller når det gjelder selskaper med begrenset ansvar, kommandittselskaper og andre sammenslutninger, stiftelser eller offentlige organer og virksomheter.

⁵ Eksportverdien angir verdien av foretakenes eksport i kroner.

skrivinger for årene 2001-2008. Regnskapsdataene inneholder dessverre ikke kapitalbeholdning som er en nødvendig størrelse for å kunne beregne total faktorproduktivitet.

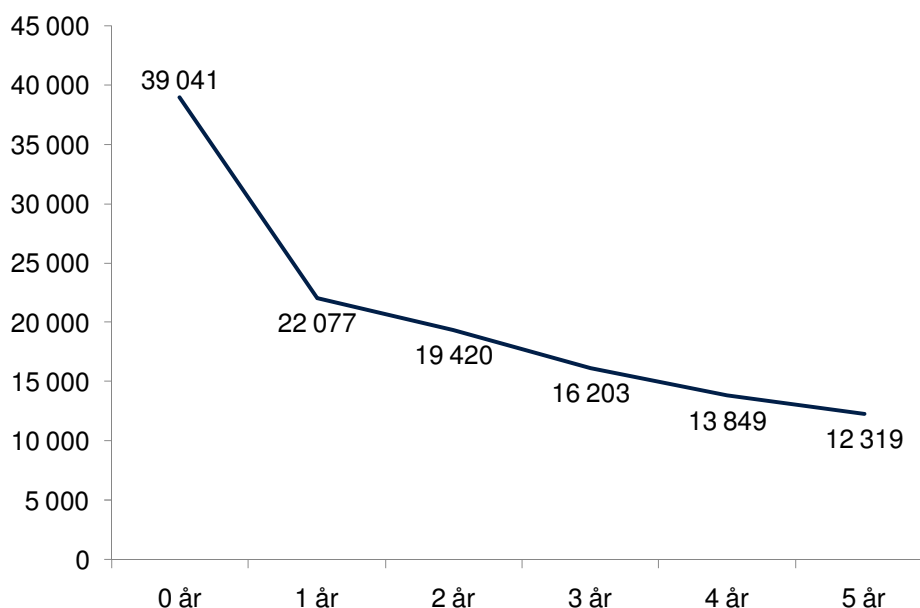
I rapporten henviser vi til to typer mikrodatasett, 'vårt utvalg (enkeltår)' og 'vårt utvalg (tidsserie)'. Som nevnt har vi blitt nødt til å aggregere eksportforetak i grupper med fire og fire foretak. Denne aggregeringen er meget vanskelig å gjennomføre over flere år siden foretak går konkurs, mange eksporterer kun i noen få år og de endrer egenskaper osv. En løsning er å pålegge strenge restriksjoner på aggregeringsgruppene, som at de skal ha meldt inn regnskapsdata for alle år. I samråd med Statistisk sentralbyrå har vi gått for begge løsninger, både utarbeidet eksportaggregater for enkeltår og over tid.

2 GODE IDEER ER IKKE TILSTREKKELIG FOR Å LYKKES SOM EKSPORTØR

I 2008 var antall eksportforetak ca. 18 500, som tilsvarer 5,4 prosent av total foretaks- masse. I denne sammenheng er det interessant å studere antall nyetablerte eksport- foretak i sammenheng med øvrige nyetablerte foretak.

Vi starter med å se nærmere på Statistisk sentralbyrås statistikk over overlevende foretak i Norge, se Figur 2.1. Figuren viser at av de om lag 39 000 foretak som ble etablert i 2002 gikk 18 000 konkurs i løpet av et år og 27 000 i løpet av fem år. Altså overlever ca. 30 prosent av alle nyoppstartede foretak mer enn fem år.

Figur 2.1 Antall overlevende foretak 1-5 år etter nyetablering i 2002



Kilde: Statistisk sentralbyrå. Bearbeidet av Econ Pöyry

Kun en liten andel av disse nyetablerte foretakene har ambisjon om å eksportere. Fra 2001 til 2008 er gjennomsnittlig netto årlig økning i eksportforetak om lag 500. Ser vi disse tallene i sammenheng med at en stor andel av de 500 nye eksportørene har solgt varer og tjenester på hjemmemarkeder lenge før de begynte med eksport er det en forsvinnende liten andel som begynner å eksportere samme år som de starter opp. Ut fra dette kan vi konkludere med at sannsynligheten for at et foretak som starter opp med eksport- ambisjoner og lykkes som eksportører generelt er meget liten.

Det er naturlig å stille seg spørsmålet hvorfor så få foretak begynner å eksportere. Det korte svaret på dette spørsmålet er at mange forhold må ligge til rette for at et foretak skal lykkes med å selge sine varer og/eller tjenester på verdensmarkedet. Se Figur 2.2 for en oversikt over de viktigste forholdene.

I det følgende gir vi en presentasjon av alle de overordnede forholdene som påvirker norske foretaks eksportmuligheter. For en mer utdypende drøfting av norske eksport- bedrifters eksportbarrierer, se Korneliussen og Owre (1998).

Figur 2.2 Oversikt over forhold som påvirker et foretaks eksportmuligheter



Kilde: Econ Pöyry

2.1 DET BLIR IKKE EKSPORT FØR VAREN ELLER TJENESTEN KAN SENDES UT AV LANDET

Den første betingelsen som må være oppfylt for at et produkt kan eksporteres er at produktet er mobilt. Med dette menes at produktet, varen eller tjenesten, kan fraktes til utlandet. Mange tjenester har i dag digitalform og tjenesteprodusenter kan relativt enkelt transportere seg selv langt for å utføre tjenesten. Likevel er det langt enklere å transportere varer enn mennesker. Varer utgjør derfor en langt større andel av internasjonal handel enn tjenester. I noen tilfeller løses mobilitetsutfordringene ved at kunden kommer til eksportøren, slik som er tilfelle innenfor reiselivet. Når utlendinger kommer til Norge og konsumerer varer eller tjenester regnes det som eksport.⁶

Transportkostnadene er en form for kostnadskile, også omtalt som transaksjonskostnad, som stiger med avstand mellom produsent og kunde. En slik kostnadskile bidrar til at produsentprisen avviker fra konsumentprisen, og sørger dermed for lavere lønnsomhet for eksportøren og/eller høyere pris for importøren av produktet eller tjenesten. Dette bidrar til at man er villig til å handle med varer og tjenester lenger hjemmefra dersom produktet er særegent. Uten en særegenhet vil man også på grunnlag av høy konkurranse på verdensmarkedet bli utkonkurrert. Relativt høye lønninger i Norge forsterker behovet for særegne produkter. Særegenheten kan være knyttet til produktet i seg selv som gjør at andre produkter ikke tilfredsstiller kundens behov på samme måte. En annen form for særegenhet kan være knyttet til teknologien som benyttes til å fremstille produktet eller at Norge har tilgang på innsatsfaktorer i produksjonen av produktet som det er mangel av på verdensmarkedet. Begge deler kan gi kostnadsfordeler som delvis kompenserer for ulike transaksjonskostnader.

I denne utredningen har vi valgt å studere eksportforetak i forhold til ikke-eksporterende foretak innenfor 15 næringskategorier. Se Tabell 2.1 for en oversikt over disse 15 og eksempler på eksportprodukter innenfor hver av kategoriene.

⁶ Et eksempel på dette kan være utenlandske turister som konsumerer opplevelsestjenester i Norge.

Tabell 2.1 *Kategorisering av eksportbedrifter i vårt utvalg**

Næringskategorier	Andel av eksport- erende foretak (2008)	Andel av total eksportverdi i Norge (2008)	Gj.snittlig eksportverdi i tusen kr pr eksporterende foretak (2008)	Varer	Tjenester	Eksempel på eksportprodukt
Bygg, anlegg, trevarer ol	7,1 %	8,4 %	137	X	X	Betong og trevare
Finans og eiendomsdrift	2,3 %	6,4 %	324		X	Finansielle tjenester
Fiske og fangst	0,6 %	3,3 %	607	X		Fersk fanget og oppdrettet fisk
Helse- og sosialtjenester	1,2 %	1,8 %	171		X	Sykehusoperasjoner
Homogene industrivarer	1,6 %	8,0 %	574	X		Aluminium
Jordbruk, jakt og viltstell	1,7 %	2,1 %	143	X		Grønnsaker, bær, flaskevann
Kunnskapsnæringer	8,4 %	7,8 %	107		X	Konsulenttjenester
Maritime næringer	6,6 %	5,9 %	104	X	X	Båter, skip og utstyr til disse
Post og tele	0,7 %	2,6 %	443		X	Telekommunikasjon
Reiseliv og opplevelse	1,5 %	4,6 %	361		X	Turisme i Norge
Transport	4,6 %	6,0 %	150		X	Skipstransport
Utvinning av olje og gass**	0,8 %	4,5 %	637		X	Råolje og naturgass
Varehandel	50,4 %	5,1 %	12	X		Agentur- og engroshandel
Øvrig industri, bergverk	11,8 %	31,9 %	312	X		Mineraler
Økonomien for øvrig	0,7 %	1,7 %	289	X	X	Utleie av maskiner/utstyr

* Se vedlegg 2 for oversikt over NACE-koder innenfor hver av kategoriene og avsnitt 3.5 for en mer utførlig gjennomgang av de ulike næringskategoriernes bidrag til eksport. Siden eksporten fra offentlig sektor er tilnærmet lik null har vi valgt å ekskludere denne sektoren fra analysen.

** Vi ser kun på eksportforetak lokalisert i Fastlands-Norge. I 2008 var det 80 eksportforetak lokalisert i Fastlands-Norge som er registrert under NACE-kode 11 - utvinning av olje og gass. Vi har valgt å inkludere disse i vår analyse.

Utarbeidet av Econ Pöyry

2.2 TILSTREKKELIG FINANSIELL STYRKE OG RISIKOVILJE ER AVGJØRENDE

Et mobilt og særegent produkt er ikke tilstrekkelig for å lykkes med eksport. Plasseringen av foretaket og dermed tilgjengelighet til transportmuligheter kan være avgjørende. I tillegg må foretaket ha tilstrekkelig finansiell styrke til å kartlegge markedspotensialet i landet man ønsker å eksportere til, skaffe seg et distribusjonsnettverk og kanskje gjøre nødvendige investeringer i egen produksjonskjede.

Inntreden i nye markeder er forbundet med betydelig usikkerhet rundt salgspotensial. Den eneste måten man kan få full informasjon om salgspotensialet er ved å forsøke å selge produktet eller tjenesten. Av den grunn avhenger bedriftens eksportmuligheter også av ledelsens vilje til å ta risiko. Dette taler for at gode ideer ikke er tilstrekkelig for å lykkes som eksportør.

Det er naturlig å tro at finansiell styrke og risikovilje samvarierer med størrelsen på bedriften. Større bedrifter har større økonomisk handlefrihet til å ta nødvendige investeringer og har en profesjonell ledelse som ser etter nye forretningsmuligheter. En hypotese er derfor at store foretak er høyere representert blant norske eksportører.

2.3 EKSPORTBEDRIFTENE MØTER TRANSAKSJONS-KOSTNADER SOM IKKE ANDRE BEDRIFTER MØTER

Eksportbedrifter møter også andre transaksjonskostnader ut over transportkostnader. For det første må eksportbedrifter forholde seg til svingninger i valutakurser som øker usikkerheten om endelig salgssum. Når kronekurs er høy (lav valutakurs) blir produktet som selges relativt dyrere for de utenlandske kundene enn ved lav kronekurs, noe som

kan bidra til redusert etterspørsel. På den andre siden vil lav kronekurs (høy valutakurs) bidra til at eksportbedriftene får realisert en relativt høy salgsinntekt i kroner. Det er fordi en lav kronekurs (høy valutakurs) innebærer flere kroner pr utenlandsk valutaenhet. Svingningene vil likevel i seg selv skape en usikkerhet bedriftene må forsikre seg mot.

Også konjunkturelle svingninger kan bidra til større transaksjonskostnader, som nødvendig oppbygging av særegen infrastruktur knyttet til eksport. Svingninger i eksport- etterspørsel vil dermed kreve større finansiell styrke enn svingninger på hjemmemarkedet.

I det følgende gir vi en gjennomgang av henholdsvis konjunktur- og valutakursutviklingen og hvordan dette kan sies å ha påvirket norske bedrifters eksportmuligheter i perioden 2001-2008.

Etterspørselen varierer med konjunkturerne, det gjør det vanskeligere å eksportere

Ut over de overnevnte forhold er det en rekke markedsmessige omstendigheter som påvirker en bedrifts eksportmuligheter. Som for eksempel antall potensielle kunder, grad av konkurranse og etterspørselen etter produktet.

Alle disse markedsmessige forholdene avhenger av konjunkturbilde. Med mindre produktet som eksporteres er et nødvendighetsgode vil etterspørselen synke ved en lavkonjunktur. Både som følge av høyere grad av konkurranse og lavere etterspørsel.

Boks 2.1 gir en kort gjennomgang i konjunktursituasjonen på verdensmarkedet.

Boks 2.1 Konjunktursituasjonen på verdensmarkedet fra 2001 til 2009, og dets påvirkning på internasjonal varehandel

De siste 8-10 årene har vært preget av mye volatilitet på verdensmarkedet. Fra begynnelsen av århundre hadde de internasjonale markedene opplevd en nedgangs-konjunktur som følge av de mange konkursene i IT sektoren i perioden, som ble forsterket etter terroristangrepene mot USA i september 2001. I tiden etter har vi sett svak rentevest og økende konsum for de fleste land i den vestlige verden. Økt velstand og lave lånekostnader til boliger, bil, hytter og forbruk har medført at mange har lånt og levd over evne, noe vi så konsekvensene av da finanskrisen for alvor tok tak i 2008-2009 i USA. Boliglån ble oversolgt i USA. Den store risikoen ble skrudd sammen i strukturelle produkter, og deretter solgt. Disse ga store tap når markedet snudde og boligboblen sprakk. Dette resulterte i finanskrisen, tvangssolgte boliger og økt arbeidsledighet i USA. Verdensmarkedet fulgte raskt etter med sviktende vekst, høy statsgjeld og økende arbeidsledighet. Det er mye som tyder på at Norges økonomi har klart seg godt gjennom denne krisen, men situasjonen kan vise seg å være dramatisk for norske eksportbedrifter ettersom disse er avhengig av utenlandsk kjøpekraft. Den fulle effekten av finanskrisen for eksportbedrifter er fortsatt uklar, i tillegg til eventuelle ringvirkninger dette vil få for resten av Norge.

Store og uventede hendelser påvirker aksjemarkeder verden over, og dermed prisingen av ulike finansielle produkter. Særlig tragiske hendelser som store terroraksjoner som den i New York City 11. september 2001 endrer aktørene i markedet sitt utsyn på verden, og dermed deres tillit til ulike selskapers aksjer, ulike finansielle produkter samt ulike lands valutakurser. Det er ikke utelukkende negative hendelser som påvirker markedet, men det er som regel disse hendelsene som beveger markedet mest. Endrede markedsførhold endrer ikke kun de formelle forutsetningene for handel, men de endrer i tillegg aktørenes holdninger til eksporterte varer. Under store verdensomstillinger som terroristaksjoner, krig etc. vil flere ønske å kjøpe egenproduserte varer istedenfor eksporterte varer. En kan tenke seg at man ønsker det kjente fremfor noe ukjent og risikabelt. Store endringer i økonomien som vi har sett under finanskrisen, med blant annet økende arbeidsledighet hos Norges fremste handelspartnere gjør norske eksportbedrifter mye mer utsatt enn bedrifter som produserer for hjemmemarkedet.

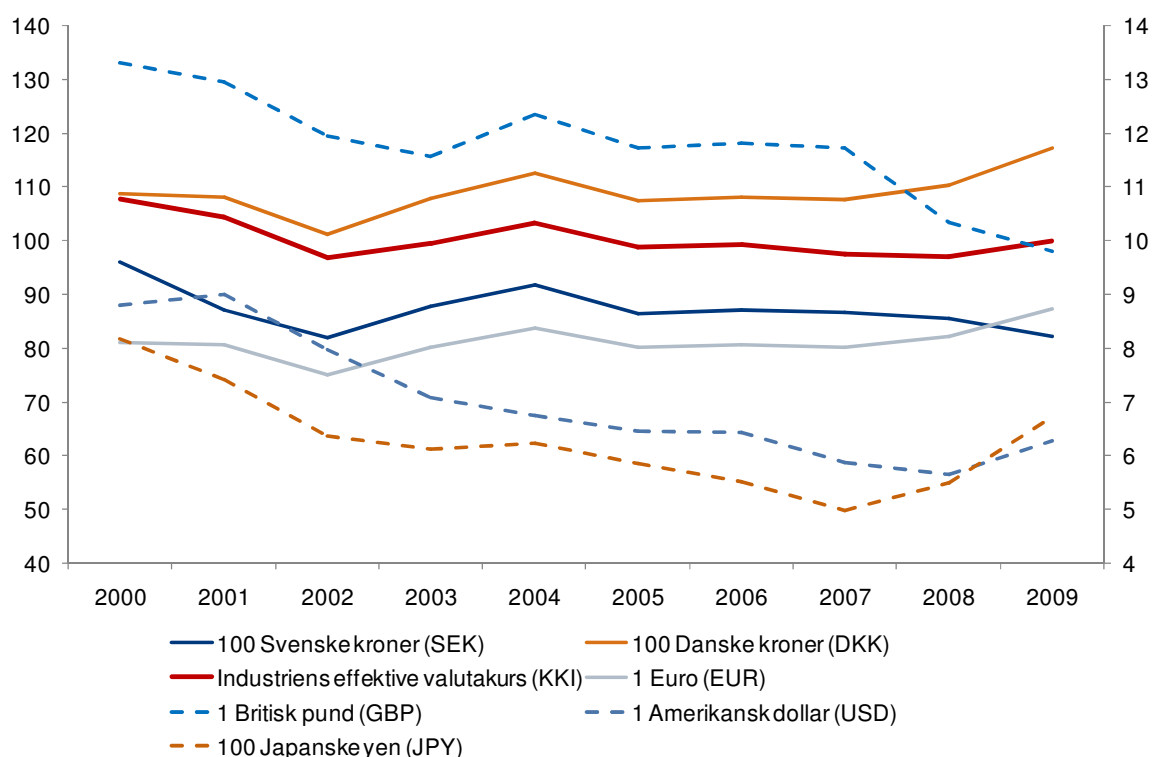
Den internasjonale konjunkturutviklingen taler for at norsk eksport har hatt en positiv utvikling fra 2002 til 2007. Det er derfor å forvente både at antall eksportbedrifter har økt i perioden samt at eksportverdien pr bedrift er økende.

Valutakursen er i stor grad avgjørende for et foretaks eksportmuligheter

Som nevnt ovenfor blir foretak som eksporterer påvirket av kronens verdi i landet produktet selges til. Figur 2.3 viser at valutakursen ovenfor Norges fremste handelspartnere har hatt betydelige endringer.

Vi finner generelt at valutakursendringer mellom våre viktigste handelspartnere, gjennom industriens effektive valutakurs, har holdt seg relativt konstant. Spesielt har konkurranseevnen svekket seg ovenfor Sverige, Storbritannia, USA og Japan, og styrket seg ovenfor EURO-området.

Figur 2.3 Nominelle valutakurser mot Norges fremste handelspartnere (SEK, DKK og KKI på venstre akse), i 2009-kroner



Kilde: Norges Bank. Bearbeidet av Econ Pöyry

3 KJENNETEGN VED NORSKE EKSPORTFORETAK FRA 2001 TIL 2008

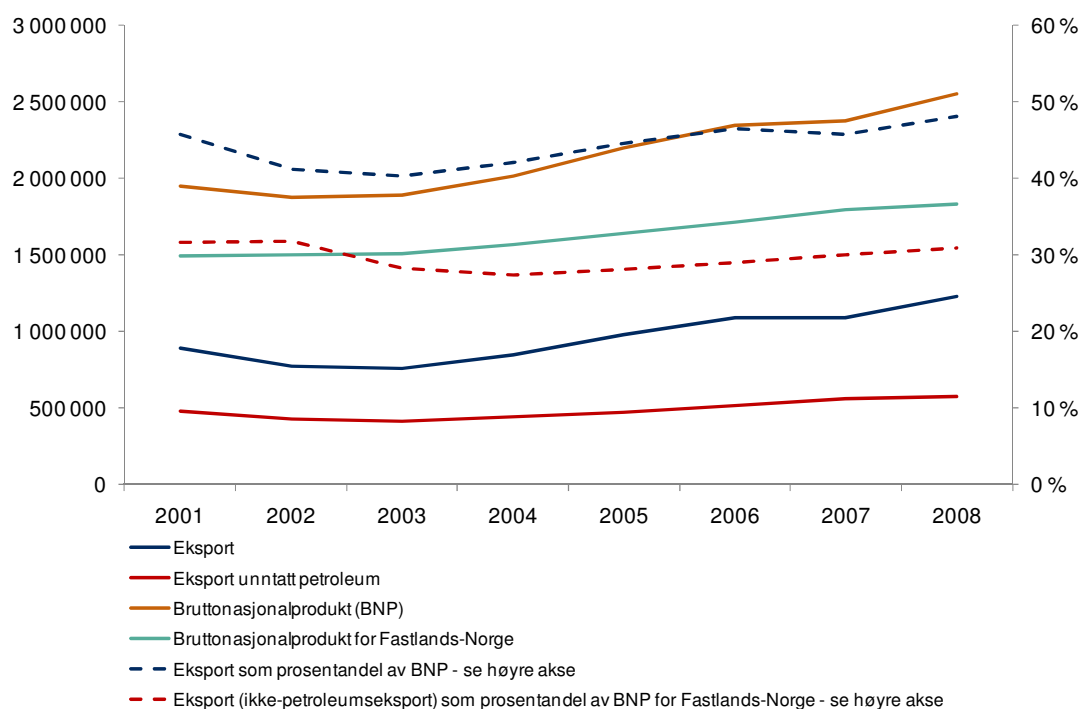
Som et bakteppe for analysene som gjennomføres i kapittel 4 og 5 presenterer vi her deskriptiv statistikk over norske eksportforetak. Siden vi tidligere, se Econ Pöyry (2009), gjennomførte en deskriptiv analyse av norske eksportforetak nøyer vi oss med å se på de mest interessante størrelsene og utviklingstrekkene for aggregerte eksporttall og gjennomsnittseksportøren.

Dette kapitlet har to hensikter. For det første gir det en deskriptiv analyse av eksportforetaks kjennetegn som: omfang, størrelse, lokalisering og næringsfordeling. Som nevnt i innledningen inneholder våre mikrodasett over eksportforetak kun en delmengde av total eksport. For det andre har dette kapitlet til hensikt å dokumentere hvordan mikrodataene forholder seg til aggregerte eksportdata.

3.1 EKSPORT STÅR FOR 30 PROSENT AV FASTLANDS-NORGES BRUTTONASJONALPRODUKT

De fleste små land har en relativt høy andel av økonomien knyttet til eksport og import. På denne måten høster landet fordel av spesialisering i en global økonomi hvor internasjonal spesialisering og arbeidsdeling blir stadig viktigere. Norsk eksport har de siste ti årene vært preget av veksten i petroleumssektoren, som følge av den høye avkastningen i denne sektoren. Det er likevel interessant at eksporten fra andre næringer vedvarer å utgjøre en stor og relativt konstant andel av økonomien, jf. Figur 3.1. Trekker man fra petroleumsseksport er eksporten like i overkant av 30 prosent av bruttonasjonalprodukt for Fastlands-Norge.

Figur 3.1 Norsk eksport i millioner kroner og eksportandeler i prosent (stiplede linjer målt på høyre akse), 2008-priser*



* Ideelt sett skulle vi trukket ut vareinnsatsen fra BNP ved beregning av eksportandeler for å få størrelsene sammenliknbare. Siden det er interessant i seg selv å studere hvordan eksporten forholder seg til bruttonasjonalprodukt totalt og på Fastlands-Norge har vi valgt å ikke gjøre dette.

Kilde: Nasjonalregnskapet – Statistisk sentralbyrå. Bearbeidet av Econ Pöyry

Norge eksporterer mest varer og tjenester til Europa, da først og fremst til Storbritannia, Tyskland og Nederland. I 2008 eksporterte Norge varer og tjenester for om lag 958 milliarder kroner, som tilsvarer en 20 prosent økning fra nivået for 2007.

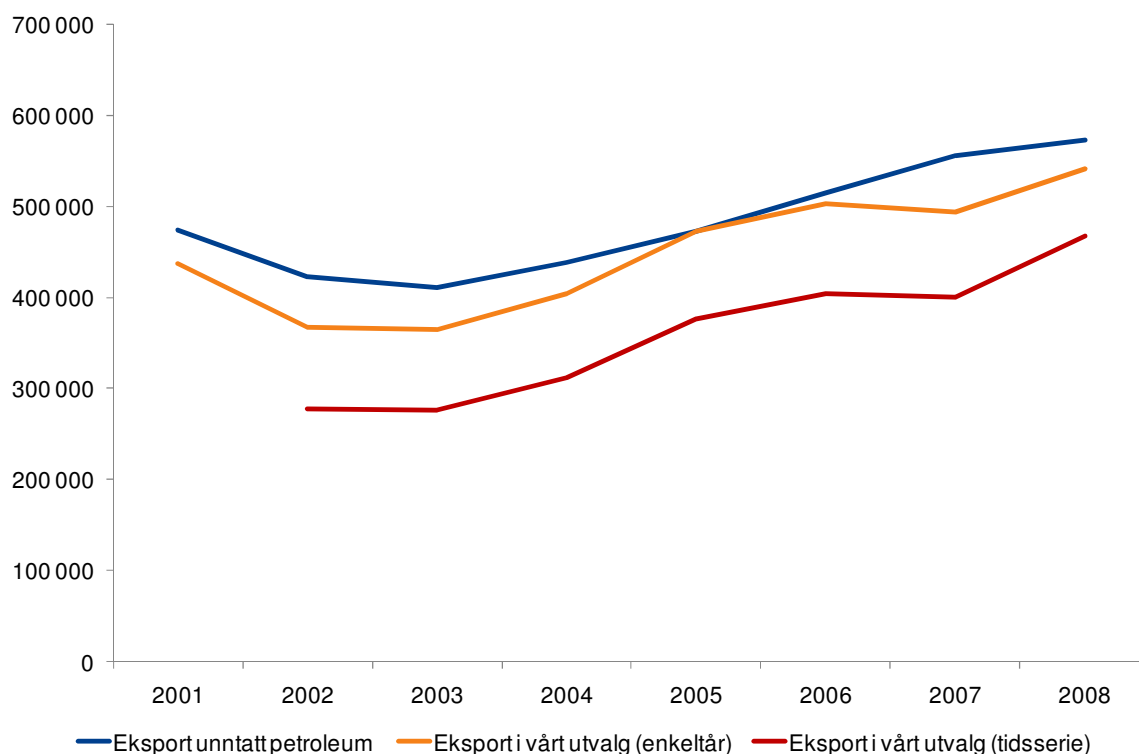
Om en kun ser på eksport av tradisjonelle varer er Sverige, Tyskland og Nederland norske bedrifters største eksportmarkeder, mens eksport av råolje, kondensat og naturgass selges mest til Storbritannia, Tyskland og Frankrike. Andelen av eksport til EU land har de siste årene vært på så mye som ca. to tredjedeler av total eksport av varer fra Fastlands-Norge

I tillegg til denne type direkte eksport finnes det også mange norske bedrifter som har kontorer og/eller datterselskaper i utlandet, og denne type handel blir *ikke* regnet som eksport. Foretakene er naturligvis likevel internasjonale og involvert i internasjonal handel, men selve utbyttet fra datterselskaper til norske morselskap registreres i nasjonal-regnskapets oversikt over finansielle transaksjoner, ikke som utenrikshandel.

I den grad utenlandske datterselskap trekker på norske morselskapers hovedkontor, vil imidlertid dette bli regnet som eksport av hovedkontortjenester. Betaling for solgte lisenser eller royalties vil også bli regnet som eksport.

I denne utredningen fokuserer vi på eksport fratrasket råolje og naturgass, omtalt som eksport utenom petroleum. Figur 3.2 viser hvordan våre utvalg, hhv. for enkeltår og tidsserie, forholder seg til denne størrelsen. Som vi ser av figuren er eksportverdien for vårt enkeltår-utvalg tilnærmet identisk, mens tidsserieutvalget er noe lavere. Dette skyldes at vi i dette utvalget følger en bestemt mengde foretak som har gjeldende regnskapsdata og positiv eksportverdi for alle årene 2002-2008. Følgelig inkluderer ikke denne gruppen eksportforetak som oppstår etter 2002, eller som blir fusjonert eller går konkurs før 2008. Tiltross for dette avviket viser alle tre utvalg tilnærmet samme utvikling over tid.

Figur 3.2 Norsk eksport unntatt petroleum i forhold til våre utvalg i millioner kroner, 2008-priser



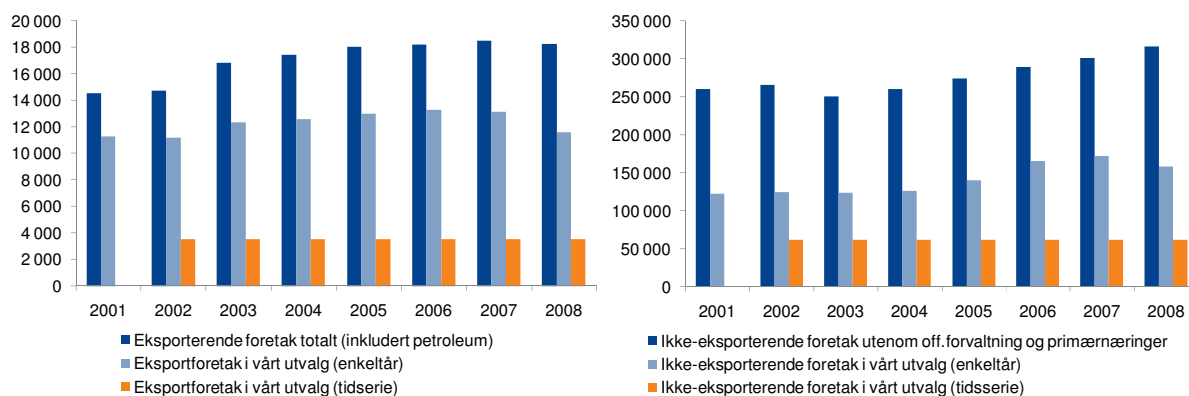
Kilde: Nasjonalregnskapet – Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

3.2 ANTALL EKSPORTFORETAK ØKER I TAKT MED ØVRIG NÆRINGSLIV

Antall eksporterende foretak har økt gradvis fra ca. 14 000 i 2001 til ca. 18 500 i 2008, se Figur 3.3. Dette taler for økt etterspørsel etter norske eksportvarer og/eller at norske bedrifter utvikler produkter som blir mer etterspurt i utlandet. Utviklingen i antall eksportforetak er lik øvrige norske foretak.

Økning i eksportforetak fra 2002 til 2003 er betydelig. Dette skyldes trolig det lave rentenivået, økende valutakurs og høyere internasjonal etterspørsel på det samme tidspunktet. Siden lav rente tilsier at det å låne penger fra bankene er billig, var det lettere for bedrifter og få fatt i kapital. Lavere rente gjør også at forventet avkastning på å investere pengene i norske bedrifter er relativt høyere enn tidligere. Bedriftene fikk dermed større tilgang til kapital som i mange tilfeller er nødvendig for å starte med eksport.

Figur 3.3 *Antall norske eksporterende foretak (til venstre) og totalt antall foretak (til høyre) i forhold til våre utvalg**



* Eksportforetak er i denne figuren definert som foretak som har eksportverdi større enn null.

Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Figuren viser samtidig at våre utvalg knyttet til eksportforetak sett i forhold til eksportverdi, se Figur 3.2, er relativt underrepresentert. Dette skyldes hovedsakelig to forhold. For det første er foretak som eksporterer råolje og naturgass inkludert i totalt antall eksportforetak. For det andre inkluderer våre utvalg kun foretak som er registrert som aksjeselskaper mens totalt antall eksporterende foretak inneholder alle typer organisasjonsformer.

3.3 STORE EKSPORTFORETAK UTGJØR KUN 12 PROSENT AV EKSPORTFORETAKENE MEN BIDRAR MED 80 PROSENT AV EKSPORTVERDIEN

I vår analyse er vi ute etter å kartlegge kjennetegn og utviklingstrekk for eksportforetak i ulike størrelseskategorier. I denne sammenheng har vi valgt å dele eksportforetakene i følgende tre grupper:

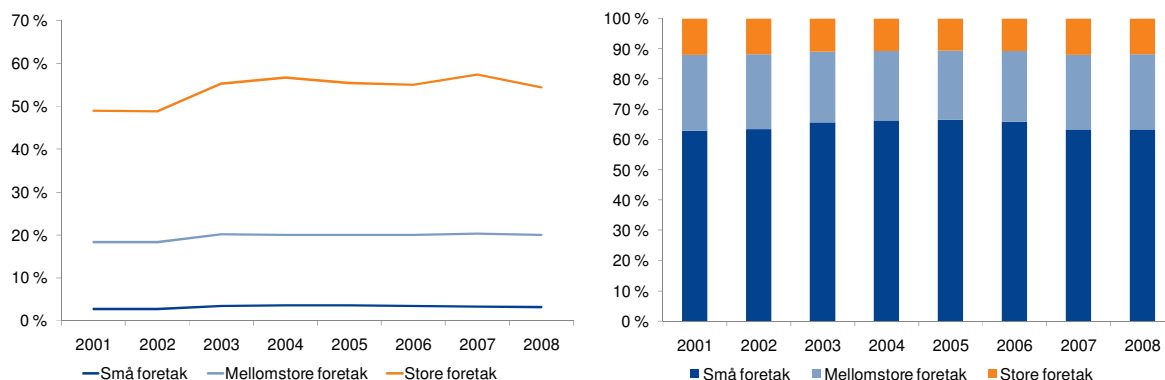
- Små foretak (0-9 sysselsatte)
- Mellomstore foretak (10-49 sysselsatte)
- Store foretak (50 sysselsatte eller flere)

Av total foretaksmasse består små foretak av 93,3 prosent, mellomstore av 5,6 prosent og store av 1,1 prosent.⁷

⁷ Gjennomsnittstall for perioden 2001-2008. Variasjonene på tvers av årene er meget små.

Når det gjelder eksport er bildet annerledes. Fra Figur 3.4 ser vi at over 50 prosent av de store foretakene, om lag 20 prosent av de mellomstore og 2 prosent av de små eksportører. Blant totalt antall eksportforetak er de små foretakene hyppigst representert med 63-67 prosent, mens de mellomstore og store foretakene kun står for hhv. 23-25 og 11-12 prosent av totalt antall eksportforetak. Dette forteller oss at det er relativt få store eksportforetak, men at disse utgjør en stor andel av totalt antall store foretak.

Figur 3.4 Eksportforetak som andel av totalt antall foretak innenfor tre størrelsesgrupper (til venstre) og eksportforetak innenfor de ulike størrelsesgruppene som andel eksportforetak totalt (til høyre)*



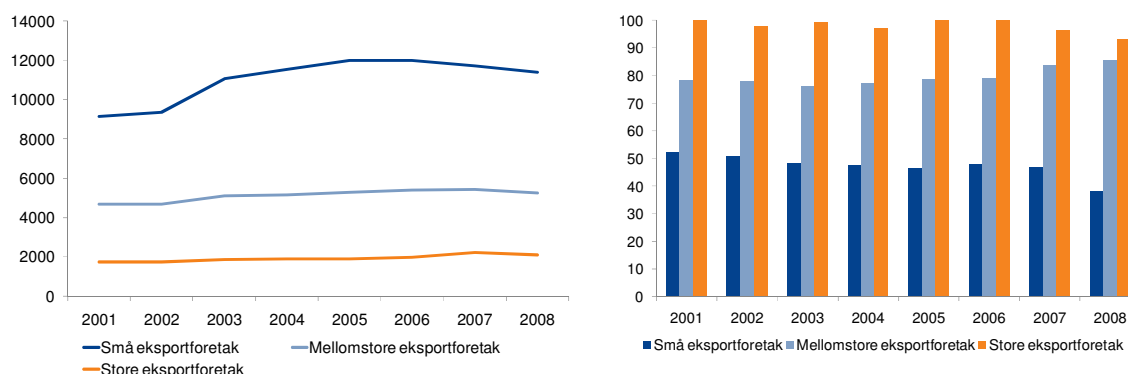
* Eksportforetak er i denne figuren definert som foretak som har eksportverdi større enn null.

Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Det er også interessant å studere utviklingen i antall eksportforetak i hver av størrelseskategoriene, se Figur 3.5. Figuren viser oss at utviklingen i antall eksportforetak er positiv for alle de tre foretaksstørrelsene frem til og med 2007. Nedgangen i 2008 skyldes trolig nedgang i etterspørselen etter norsk eksport som følge av finanskrisen.

Utvalget vi benytter til å analysere om eksportforetak er forskjellig fra øvrig foretaksmasse, og omfatter nesten alle eksportforetak, mellom 75 og 85 prosent av de mellomstore eksportforetakene og 52 til 38 prosent av de små eksportforetakene. Dette kan virke lavt, og taler isolert sett for at vårt datagrunnlag ikke er tilstrekkelig for de mindre bedriftene.

Figur 3.5 Antall eksportforetak i hver av størrelseskategoriene (til venstre) og prosentandel av disse som ligger til grunn for vår analyse (til høyre)*



* Eksportforetak er i denne figuren definert som foretak som har eksportverdi større enn null.

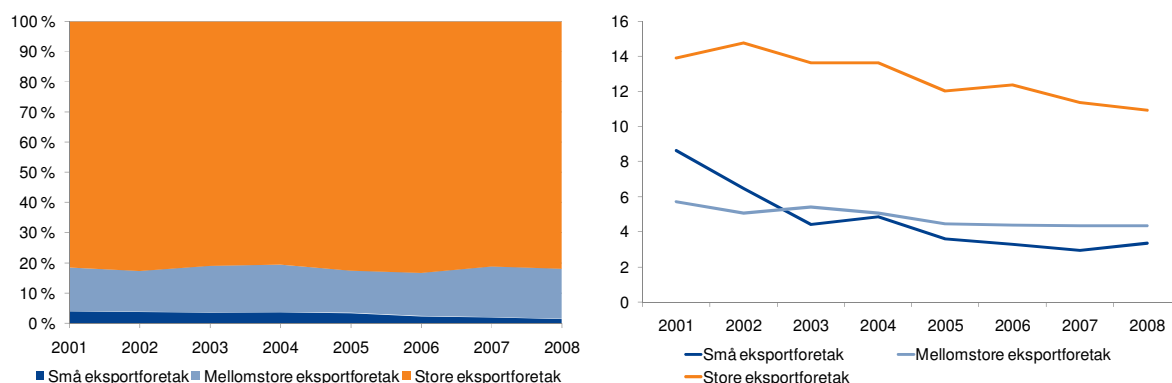
Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Ser man derimot disse tallene i sammenheng med de ulike størrelseskategoriernes bidrag til total eksportverdi, se Figur 3.6, ser det ut til at vårt datagrunnlag dekker godt over 80

prosent av total eksportverdi for hver av årene. De foretakene vi ikke har med har beskjedne eksport.

Selv om total eksport øker i hele perioden, se blant annet Figur 3.2, synker gjennomsnittlig eksportintensitet for både små, mellomstore og store eksportbedrifter. Dette skyldes trolig at de nye eksportørene eksport står for en lavere andel av deres driftsinntekter enn godt etablerte eksportører, noe som trekker ned gjennomsnittet.

Figur 3.6 De ulike størrelseskategoriernes bidrag i prosent av total eksportverdi (til venstre) og gjennomsnittlig eksportverdi som prosentandel av brutto driftsinntekter (til høyre)*



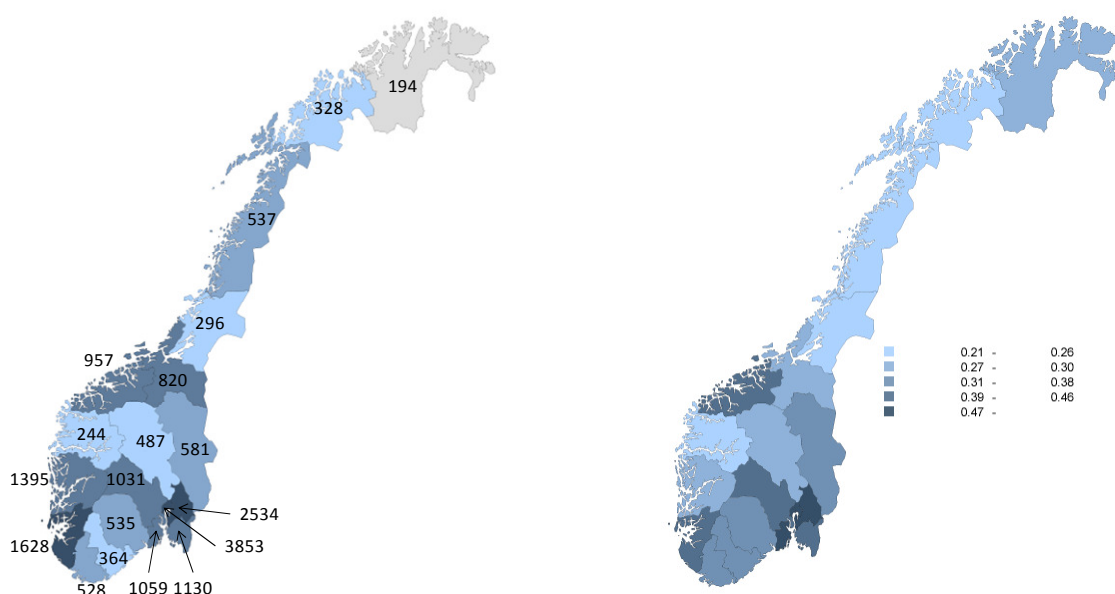
* Eksportforetak er i denne figuren definert som foretak som har eksportverdi større enn null.

Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

3.4 NESTEN HALVPARTEN AV EKSPORTFORETAKENE ER LOKALISERT I OSLO, AKERSHUS OG ROGALAND

Eksportbedriftene er lokalisert i hele Norge. Figur 3.7 viser fordelingen av eksportforetakene på Norges fylkeskommuner.

Figur 3.7 Antall norske eksportforetak (til venstre) og prosentandel eksportbedrifter pr innbygger (til høyre), etter fylkeskommune i 2008



Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry ved hjelp av PX-Map.

Av totalt omlag 18 500 eksportforetak total er 3 853 lokalisert i Oslo, 2 534 i Akershus og 1628 i Rogaland. Av de som har færrest eksportforetak har Finnmark 194, Sogn og Fjordane 244 og Nord-Trøndelag 296.

Econ Pöyry (2009) viser at Akershus er det fylke som har en størst andel eksportbedrifter, på ca. 3 prosent, mens Sogn og Fjordane har færrest med ca. 1,2 prosent.

Ser man derimot antall eksportbedrifter i sammenheng med innbyggertallet finner vi at Oslo, Vestfold og Akershus har flest eksportbedrifter pr innbygger, over 0,47 prosent. Et funn fra dette er samtidig at eksportbedrifter er relativt jevnt fordelt ut over hele landet.

I vår analyse har vi delt Norge inn i fire ulike regioner, se vedlegg 1 for detaljert beskrivelse. I denne sammenheng er det interessant å ha et forhold til hvor mange av eksportforetakene våre datasett dekker i hver av regionene. Tabell 3.1 dokumenterer dette. Som vi ser fra tabellen dekker vi mellom 59 og 67 prosent av eksporterende foretak i mikrodatasettet for enkeltår og mellom 12 og 22 prosent tidsseriedatasettet. Dette kan virke oppsiktsvekkende lite, men sett i sammenheng med at disse gruppene bidrar med store andeler av total eksportverdi utenom petroleum, se Figur 3.2, er feilen vi gjør ved og kun studere disse foretakene marginale.

Tabell 3.1 *Oversikt over eksporterende foretak totalt og i vårt utvalg fordelt på fire regioner i 2008*

	Totalt antall eksportforetak inkludert petroleum	I vårt utvalg (enkeltår)	I vårt utvalg (tidsserie)	Andel av eksportforetak totalt (enkeltår)	Andel av eksportforetak totalt (tidsserie)
Region 1 – Oslo og Akershus	6 387	3 936	1 396	62 %	22 %
Region 2 – Sørlandet og Vestlandet	5 115	3 444	956	67 %	19 %
Region 3 – Trøndelag og Nord-Norge	2 175	1 288	256	59 %	12 %
Region 4 – Østlandet forøvrig	4 823	2 944	928	61 %	19 %
Sum	18 500	11 612	3 536		

Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

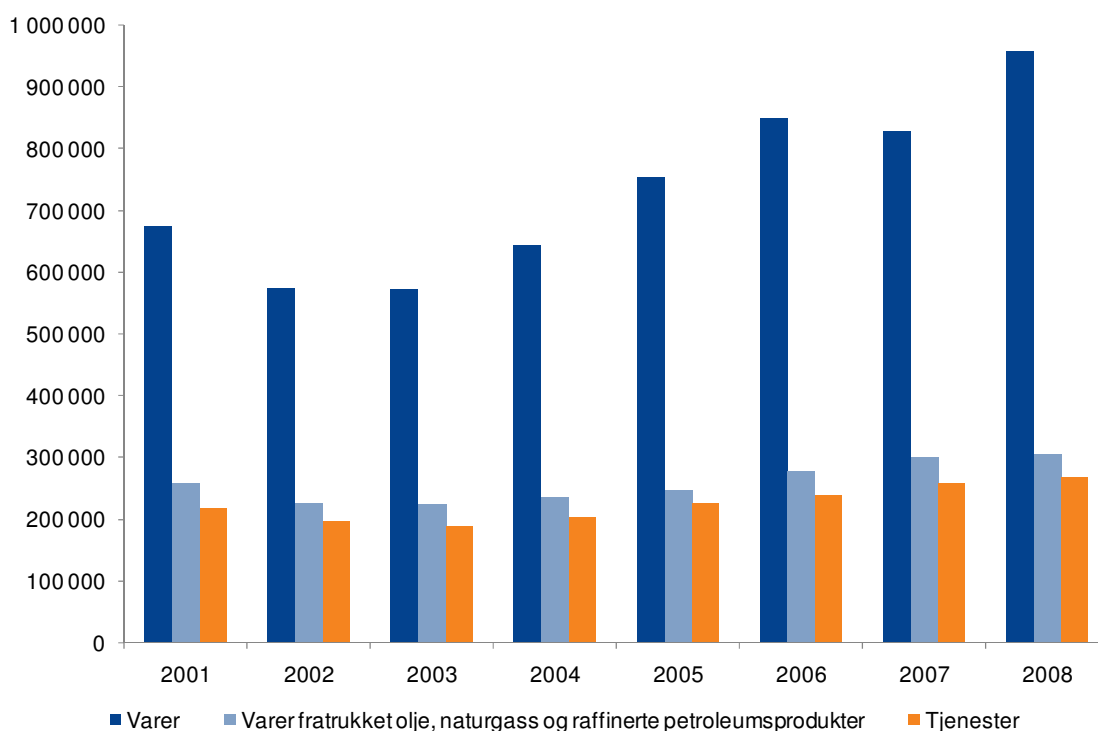
Ideelt sett skulle vi også dokumentert eksportverdi fordelt på de fire regionene, men dessverre har vi ikke tilgang til slike data. Sett i sammenheng med at øvrig industri står for over 30 prosent av eksportverdien i 2008, se Tabell 2.1, er det naturlig å tro at eksportverdien fordeler seg relativt jevnt mellom de fire regionene.

3.5 OM LAG 40 PROSENT AV NORSK EKSPORT ER INDUSTRI-VARER, MEN TJENESTE-EKSPORTEN ER ØKENDE

Norge eksporterer et mangfold av varer og tjenester til utlandet. Den groveste inndelingen av eksport tar utgangspunkt i om det er varer eller tjenester som eksporteres.

Figur 3.8 viser størrelsen på norsk eksport av varer og tjenester til utlandet. Som i de fleste land er det mest eksporten av varer. For Norge utgjør vareeksport mellom 70 og 80 prosent av total eksport. Med unntak for skipsfartstjenester og reisefartstjenester er tjenester normalt vanskeligere å eksportere enn varer. Dette er imidlertid i ferd med å endre seg som følge av at den teknologiske revolusjonen knyttet til IKT verden har opplevd de siste 15 årene. Siden 2000 har vektstaken i eksporten av tjenester vært høyere enn veksten i eksport av andre varer fratrasket petroleumsprodukter.

Figur 3.8 Norsk eksport av varer og tjenester i millioner kroner, 2008-priser



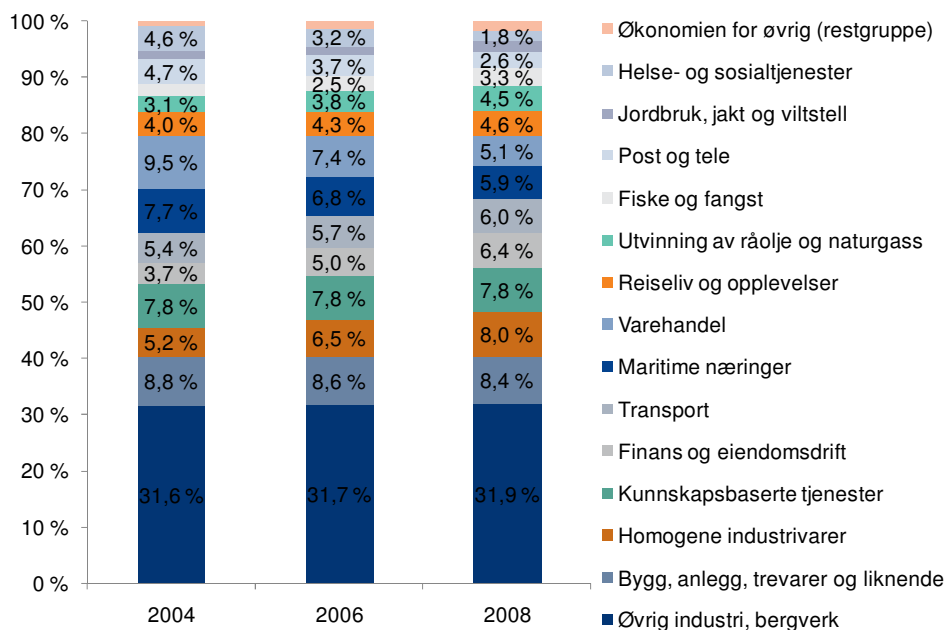
Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Endringene i eksportverdiene fra år til år har vært betydelig, og kan skyldes to ting. For det første kan økningen skyldes at prisene på varene har økt. For det andre kan det skyldes en reell økning i eksportert kvantum. Både vare- og tjenesteeksporten har økt betraktelig fra 2001 til 2008. En stor andel av økningen i varer skyldes at verdien av olje og naturgass har økt, hovedsakelig pga. høyere olje- og gasspriser. Før å få et bedre bilde av eksportutviklingen trekker vi derfor ut olje, naturgass og raffinerte petroleumsprodukter av vareeksporten, se grønn søyle. Utviklingen i vareeksporten fratrasket olje, naturgass og raffinerte petroleumsprodukter har også en positiv utvikling, men den er relativt stabil. Det er også interessant å merke seg at veksttakten i perioden er høyere for tjenester enn for andre varer enn petroleum.

Figuren viser også at eksporten har vært økende i hele perioden bortsett fra 2001 til 2002 hvor både vare- og tjenesteeksporten har en nedgang. Denne nedgangen skyldes den internasjonale lavkonjunkturen som var gjeldende på det samme tidspunktet.

I Tabell 2.1 delte vi norsk næringsliv, for Fastlands-Norge utenom offentlig sektor, i 15 ulike næringskategorier og ga en smakebit på hvilke av disse næringene som bidrar mest til norsk eksport. Figur 3.9 viser utviklingen fra 2004-2008 i fordelingen av eksport, utenom eksport av olje og gass, på de samme næringskategoriene.

Figur 3.9 Norsk eksportverdi innenfor 15 næringsgrupper som andel av samlet norsk eksportverdi (utenom eksport av råolje og naturgass)*



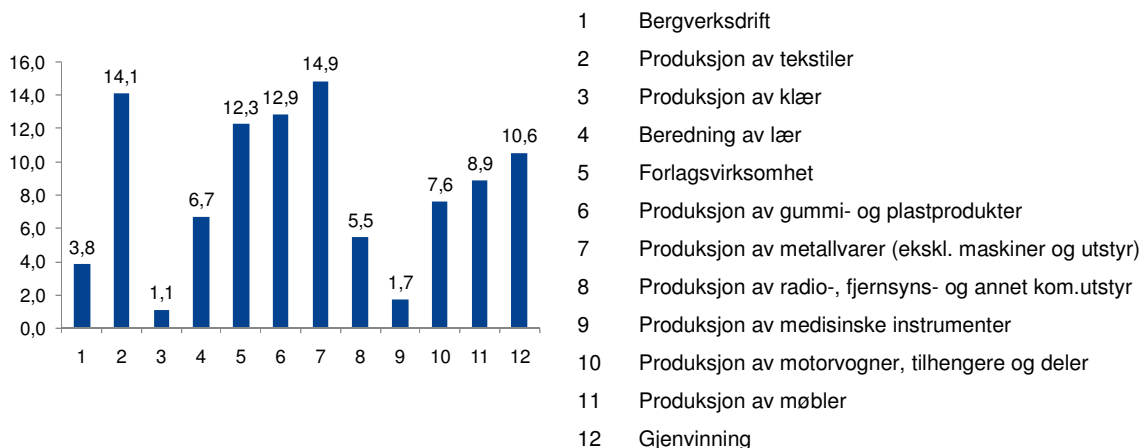
* Se vedlegg 2 for oversikt over NACE-koder innenfor hver av kategoriene. Vi ser kun på eksportforetak lokalisert i Fastlands-Norge. I 2008 var det 80 eksportforetak lokalisert i Fastlands-Norge som er registrert under NACE-kode 11 - utvinning av olje og gass. Vi har valgt å inkludere disse i vår analyse.

Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Ut over at industrivarer sto for ca. 40 prosent av norsk eksportverdi i 2008, viser figuren at 'finans og eiendomsdrift', transport og 'fiske og fangst' har økt som andel av total eksport, mens varehandel og maritime næringer har hatt en nedgang. I denne sammenheng er det viktig å påpeke at den samlede eksporten har økt, slik at lavere eksportandel ikke alene taler for at næringen har redusert sin eksport.

Industrivarer er en samlepost som inkluderer flere ulike industrinæringer. Siden denne samleposten bidrar med over 30 prosent av Fastlands-Norges eksport, velger vi å se studere denne særskilt. Fordelingen av eksport på de ulike næringene innad i denne samleposten for 2008 er vist i Figur 3.10.

Figur 3.10 Fordeling av øvrig industri på mindre næringer (tosifret-NACE), prosent av total eksportverdi i øvrig industri og bergverk for 2008



Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry

Som vi ser fra figuren bidrar produksjon av tekstilvarer, metallvarer og gummi- og plastprodukter samt forlagsvirksomhet samlet sett til over halvparten av total eksport innenfor øvrig industri og bergverk.

4 EKSPORTFORETAK ER EKSEPSJONELLE OG HAR EN EKSEPSJONELL UTVIKLING

I kapittel tre presenterte vi en deskriptiv beskrivelse av eksportforetak. Kapitlet fokuserte på makroøkonomiske størrelser og gjennomsnittsforskjeller mellom eksportforetak og øvrige foretak. I dette kapitlet beregner vi forskjeller mellom eksporterende og øvrige foretak ved å ta utgangspunkt i metoder utviklet av blant annet Bernard og Jensen (1999) og Bernard mfl. (2007) har vi valgt å forsøke å besvare følgende spørsmål:

- Hva skiller eksportører fra ikke-eksporterende foretak?
 - Innenfor bestemte størrelseskategorier
 - Innenfor bestemte geografiske regioner
 - Innenfor bestemte næringskategorier
- Bidrar eksport til å fremme foretaks prestasjoner?

For å kunne svare på disse spørsmålene gir vi i avsnitt 4.1 en beskrivelse av indikatorene på eksportforetakenes kjennetegn.

4.1 ØKONOMISKE INDIKATORER PÅ EKSPORTFORETAKS PRESTASJONER

Ved hjelp av Statistisk sentralbyrå har vi som nevnt utarbeidet mikrodata for norske eksportforetak, se vedlegg 1 for en detaljert beskrivelse av metoden som er benyttet i utarbeidelsen. De endelige datasettene inneholder aggregerte grupper over fire og fire foretak, deres summerte eksportverdi, sysselsetting, driftsinntekter, driftskostnader, lønnskostnader, varekostnader og avskrivninger for årene 2002-2008 for eksporterende og ikke-eksporterende foretak.

Med utgangspunkt i disse regnskapsstørrelsene har vi utarbeidet fem indikatorer som er ment å fange opp kjennetegn på eksportforetak i forhold til øvrig næringsliv. Disse er total sysselsetting, produktivitet, driftsinntekter pr sysselsatt, lønnsutgifter pr sysselsatt og varekostnader pr sysselsatt. I det følgende gjennomgår vi hver av disse indikatorene.

Drøfting og beskrivelse av produktivitetsindikator

Med produktivitet menes mengden produsert pr enhet innsatsfaktor i en bedrift, i en næring eller i et land. Økt produktivitet innebærer derfor at man får flere varer og tjenester til en bestemt mengde innsatsfaktorer.

Det er særlig to måter en kan måle produktivitet på. Den mest brukte, og den enkleste, er arbeidskraftsproduktivitet. Dette begrepet måler produksjonen pr arbeidskraftenhet, for eksempel produksjon pr timeverk eller årsverk. Vekst i arbeidskraftsproduktivitet kan skyldes teknologiske nyvinninger, økt kompetanse eller endret faktorsammensetning. Et eksempel på endret faktorsammensetning er økt kapitalintensitet pr arbeider.

Et alternativ er totalfaktorproduktivitet (TFP). Mens arbeidskraftsproduktivitet måler produksjon pr arbeidskraftsenhet måler TFP produksjonen som ikke forklares av bedriftens innsatsfaktorer (arbeidskapital, kapital osv.). TFP er dermed en rendyrket indikator på teknologisk vekst, økt kunnskap og bedre organisering, hvor teknologisk endring også kan komme av bedre utnyttelse av eksisterende teknologi.

Arbeidskraftsproduktiviteten kan følgelig økes ved at arbeidskraften utstyres med mer realkapital (evt. andre innsatsfaktorer) og teknologisk vekst. Veksten i TFP øker kun ved teknologisk vekst. TFP rendyrker altså bedrifters forbedrede prestasjoner som ikke kan

forklares ved endrede faktorforhold, og fremstår dermed som den *beste* indikator på hva som driver realøkonomisk vekst pr innbygger.

Våre data fra Statistisk sentralbyrå innholder ikke foretakenes kapitalbeholdning, noe som umuliggjør beregning av TFP. Vi kan derimot beregne arbeidskraftsproduktivitet. Ifølge SSB (2010) varierer arbeidskraftsproduktivitetsnivå og utvikling mellom næringer, noe som taler for at andre forhold enn eksport påvirker produksjonsnivået mellom ulike næringsgrupper på nasjonalt nivå. Sammenlikning av arbeidskraftsproduktivitet blant eksportforetak og øvrige foretak innenfor samme næring og størrelse vil korrigere for deler av faktorulikheten. I denne sammenheng er det viktig å påpeke at man ikke vil komme helt i mål, siden veldig få foretak innenfor samme næring og størrelse benytter identisk produksjonsteknologi.

Vi definerer arbeidskraftsproduktivitet som summen av driftsinntekter (driftsinntekter minus -kostnader), lønnskostnader og avskrivninger delt på antall sysselsatte.⁸ Denne størrelsen er ment å være en indikator på arbeidernes produktivitet, og sier oss hvor mye hver arbeidstime kaster av seg i form av bruttoprodukt.

Med bakgrunn i Irarrazabal mfl. (2009) er det viktig å være klar over at produktivitetsforskjeller like gjerne kan fange opp heterogenitet blant de sysselsatte som heterogenitet i ren produktivitet på foretaksnivå. Hvis det er slik at eksportforetak tiltrekker seg ansatte med mer erfaring og høyere utdanningsnivå kan produktivitetsforskjeller mellom eksportører og ikke-eksportører kun være et uttrykk for at eksportbedriftenes sysselsatte er mer produktive enn de sysselsatte i ikke-eksporterende foretak. Vi analyserer for øvrig ikke dette i denne utredningen.

Øvrige indikatorer

Total sysselsetting. Sysselsetting er en indikator på størrelsen på foretaket. Hvis vi for eksempel finner at denne størrelsen er signifikant positiv for eksportforetak i forhold til ikke-eksporterende kan vi med sikkerhet si at det jevne eksportforetak er betydelig større enn ikke-eksporterende foretak. Vi velger for øvrig å kontrollere for denne størrelsen slik at vi får frem et mer riktig bilde av hva som skiller eksportforetak fra øvrige foretak.

Driftsinntekter pr sysselsatt. I mangel på omsetningstall i våre datasett er driftsinntekter en indikator på verdien av produktet eller tjenesten foretaket produserer. Hvis vi for eksempel finner at eksportforetak har høyere driftsinntekt pr sysselsatt sier det oss at gjennomsnittlig markedsverdi av arbeidernes produksjon i eksportforetak er høyere enn i øvrige foretak.

Lønnskostnader pr sysselsatt. Denne størrelsen er en indikator på de sysselsattes kvalifikasjoner, både knyttet til utdanning, kompetanse og erfaring. Den vil naturlig nok også fange opp foretakenes lønnsevne. Over tid kan man argumentere for at de mest kvalifiserte ansatte ender opp i de best betalte jobbene slik at indikatoren i større grad fanger opp de sysselsattes kvalifikasjoner.

Varekostnader pr sysselsatt. Er en indikasjon på foretakenes produksjonsteknologi. Høye varekostnader pr arbeider taler for at varer benyttes som innsatsfaktor i produksjonen av det endelige produktet. Det er også en indikator på om foretakene bidrar med produksjon i en verdikjede eller ikke, men sier ingenting om vareinnsatsen er importert fra utlandet eller produsert innenlands.

⁸ Denne definisjonen følger Raknerud og Rønningen (2004).

4.2 EKSPORTFORETAK HAR 13 PROSENT HØYERE LØNNS- UTGIFTER OG ER 27 PROSENT MER PRODUKTIVE

Bernard mfl. (2007) fant at blant annet at amerikanske eksportbedrifter var 10-26 prosent mer produktive, hadde 6-17 prosent høyere lønnskostnader og hadde 97-119 prosent flere sysselsatte enn øvrige eksportforetak i 2002. Dette avsnittet gjennomfører tilsvarende analyser på norske data for årene 2004, 2006 og 2008 for ulike størrelses-kategorier, innenfor bestemte geografiske områder og næringskategorier.

Vi definerer her eksportforetak som foretak med eksportintensitet, eksportverdi som andel av driftsinntekter, over 2 prosent.⁹

Forskjeller mellom eksportforetak og øvrige, også omtalt som eksportpremie, kan estimeres ved hjelp av regresjoner av følgende type:

$$(1) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times Eksport_i + \varepsilon_i,$$

der Y_i er verdien på et av foretak i 's kjennetegn, som sysselsetting, produktivitet, driftsinntekter, lønnsutgifter og varekostnader, og $Eksport_i$ er en dummy-variabel som angir om foretaket eksporterer eller ikke.¹⁰ Ved dette oppsettet kan β tolkes som eksportpremien, dvs. den gjennomsnittlige prosentvise forskjellen i det bestemte kjennetegnet mellom eksportører og ikke-eksportører.

Enkelte næringer, for eksempel industri, står for en stor del av norsk eksport. Hvis det er slik at de største eksportnæringene har relativt mange sysselsatte eller betydelig høyere produktivitet enn øvrig næringsliv vil likning (1) overvurdere eksportpremiene. Løsningen på dette er å kontrollere for foretakenes næringstilhørighet ved å legge til en variabel som har verdien 1 hvis foretaket tilhører en bestemt næring (tosifret NACE) og verdien null ellers. Ved å legge til en næringsdummy til likning (1) ender vi opp med følgende likning:

$$(2) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times Eksport_i + \mu \times Næring_i + \varepsilon_i,$$

der $Næring_i$ angir foretak i 's næringstilhørighet.

En naturlig innvending mot dette oppsettet er at foretak med mange sysselsatte har en større sannsynlighet for å eksportere gjennom at store bedrifter har større finansiell styrke og dermed risikovilje. Eksportpremien vil dermed bli overvurdert som følge av at vi ikke kontrollerer for foretakets størrelse. Løsningen på dette er å kontrollere for foretakets størrelse ved å inkludere den naturlige logaritmen til foretakets sysselsatte på følgende måte:

$$(3) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times Eksport_i + \mu \times Næring_i + \gamma \times \ln Sysselsatte_i + \varepsilon_i,$$

Tabell 4.1 viser estimert eksportpremie til totalt sysselsetting, produktivitet, driftsinntekter pr sysselsatt, lønnsutgifter pr sysselsatt og varekostnader pr sysselsatt ved bruk av likning (1), (2) og (3). Siden likning (3) er å foretrekke gjengir vi kun resultater ved bruk av likning (1) og (2) i denne tabellen.

Vi finner at eksportforetak i 2008 hadde 190 prosent flere sysselsatte, 27 prosent høyere produktivitet, 47 prosent høyere driftsinntekter pr sysselsatt, 13 prosent høyere lønnsutgifter pr sysselsatt og 67 prosent høyere varekostnader pr sysselsatt enn ikke-eksporterende foretak.

⁹ Våre estimater er meget stabile ovenfor endringer av definisjon av eksportforetak, vi har derfor skjønnsmessig valgt å definere eksportforetak som foretak med en eksportintensitet over 0,2 prosent.

¹⁰ Dvs. hvis foretaket eksporterer får variabelen verdien én og verdien null hvis det ikke eksporterer.

Tabell 4.1 Eksportpremie for alle norske foretak, i prosent*

Regresjonslikning	2004			2006			2008		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Total sysselsetting	184,8	168,2	.	203,1	181,1	.	218,0	190,0	.
Arbeidskraftproduktivitet	50,4	50,0	25,1	50,5	47,4	22,7	49,8	45,7	26,6
Driftsinntekter pr sysselsatt	104,8	93,9	48,1	110,9	94,6	46,7	118,0	97,2	47,3
Lønnsutgifter pr sysselsatt	96,4	68,7	15,0	94,5	63,5	10,8	97,9	62,5	12,5
Varekostnader pr sysselsatt	181,6	140,1	70,6	192,3	138,8	66,4	201,2	137,1	66,5

* Alle resultatene er statistisk signifikante på et 1 prosentnivå. Kilde: Econ Pöyry

Som forventet synker alle eksportpremiene når vi kontrollerer for foretakenes nærings-tilhørighet og sysselsettingsnivå, altså ved å gå fra oppsett (1) til (2) og (2) til (3). Dette skyldes at mange av eksportforetakene har samme næringstilhørighet, innen for eksempel industri, og at store foretak har en relativt høyere tilbøyelighet til å eksportere. Dette begrunnes med at store bedrifter lettere overkommer ulike eksporthindre nevnt tidligere.

Ved å sammenlikne estimatene for oppsett (3) for de tre årene, kan vi observere relativt små endringer i eksportpremiene over tidsperioden.

Små eksportforetak er relativt mer produktive, enn mellomstore og store eksportforetak, i forhold til ikke-eksporterende foretak

En annen interessant tilnærming er å estimere eksportpremie blant små, mellomstore og store foretak. Ved å se disse gruppene hver for seg kan vi ved hjelp av samme metode som ovenfor estimere eksportpremier.

I denne sammenheng er det naturlig å ta utgangspunkt i generelle forskjeller mellom de tre størrelseskategoriene. Ved å benytte følgende regresjonslikning:

$$(4) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times \text{Størrelse}_i + \mu \times \text{Næring}_i + \gamma \times \ln \text{Sysselsatte}_i + \varepsilon_i,$$

der Størrelse_i er en dummyvariabel som angir om foretak i er et lite, mellomstort eller stort foretak, kan β tolkes som størrelsespremien. Dvs. gjennomsnittlige prosentvise forskjellen i det bestemte kjennetegnet mellom små, mellomstore og store foretak.

Tabell 4.2 viser størrelsespremien for store og mellomstore foretak i forhold til små foretak. Som vi ser fra tabellen er mellomstore og store foretak hhv. 25 og 31 prosent mer produktive enn små foretak i 2008. I forhold til små foretak har mellomstore og store foretak hhv. 56-60 og 70-73 prosent høyere driftsinntekter pr sysselsatt. Lønns- og varekostnader pr sysselsatt er også betydelig høyere for store og mellomstore bedrifter.

Tabell 4.2 Størrelsespremie i forhold til små foretak (mindre enn 10 ansatte), i prosent*

	Store foretak (50 sysselsatte eller flere)			Mellomstore foretak (fra 10 til 50 sysselsatte)		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Arbeidskraftproduktivitet	41,6	40,9	30,7	33,0	30,6	25,4
Driftsinntekter pr sysselsatt	70,3	72,8	72,3	57,2	55,9	60,3
Lønnsutgifter pr sysselsatt	63,3	60,8	55,6	53,4	48,8	48,6
Varekostnader pr sysselsatt	101,0	107,3	103,6	88,9	89,4	91,8

* Alle resultatene er statistisk signifikante på et 1 prosentnivå.

Kilde: Econ Pöyry

Ved å analysere eksportpremien innenfor hver av de tre størrelseskategoriene ved hjelp av likning (3), kan vi identifisere eksportpremiene for små eksportforetak i forhold til små ikke-eksporterende foretak osv., se Tabell 4.3. Tabellen viser at små eksportforetak presterer betydelig bedre i forhold til ikke-eksporterende foretak i samme størrelseskategori enn store og mellomstore foretak. De er om lag 40 prosent mer produktive, har over 80 prosent høyere driftsinntekter pr sysselsatt og over 30 prosent høyere lønnsutgifter pr sysselsatt.

Tabell 4.3 Eksportpremie etter foretakenes størrelse, i prosent*

	Store foretak (50 sysselsatte eller flere)			Mellomstore foretak (fra 10 til 50 sysselsatte)			Små foretak (færre enn 10 sysselsatte)		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Arbeidskraftproduktivitet	12,3	18,1	18,2	12,8	11,1	13,3	43,8	38,2	47,2
Driftsinntekter pr sysselsatt	18,8	31,4	27,2	25,7	23,7	21,3	82,3	79,4	94,0
Lønnsutgifter pr sysselsatt	4,1	13,3	11,8	13,9	10,7	14,0	39,6	30,0	35,5
Varekostnader pr sysselsatt	57,4	66,4	51,3	41,4	33,7	35,7	117,9	118,7	136,0

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

Eksportforetak er 25-30 prosent mer produktive på landsbasis, dette gjelder også innad i landsdelene tiltross for at produktiviteten varierer mellom dem

Vi har nå studert eksportpremie innenfor ulike størrelseskategorier. En naturlig forlengelse av dette er å beregne eksportpremier innenfor ulike geografisk bestemte områder. Data settet begrenser oss til å se på eksportpremie innenfor følgende fire regioner: Oslo og Akershus, Sør- og Vestlandet, Østlandet utenom Oslo og Akershus samt Trøndelag og Nord-Norge. Ideelt sett hadde det vært ønskelig å gå ned på et lavere aggregeringsnivå, som fylkesnivå eller om foretakene er lokalisert i sentrale områder eller mer rurale strøk.

Disse resultatene må sees i sammenheng med at flere av de store foretakene inneholder datterselskaper rundt omkring i Norge. For større foretak kan det altså være slik at regnskapsstørrelsene føres på hovedkontoret, som ofte er lokalisert i en stor by som Bergen eller Oslo, selv om driften i stor grad skjer i et datterselskap lokalisert et annet sted i Norge.

Vi starter med å se nærmere på generelle forskjeller mellom de fire regionene, ved å benytte følgende regresjonslikning:

$$(5) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times Region_i + \mu \times Næring_i + \gamma \times \ln Sysselsatte_i + \varepsilon_i.$$

Der $Region_i$ er en dummyvariabel som angir om foretak i er lokalisert i Oslo/Akershus, på Sør- eller Vestlandet, på Østlandet utenom Oslo/Akershus eller i Trøndelag/Nord-Norge. β kan nå tolkes som lokaliseringspremien, altså den gjennomsnittlige prosentvise forskjellen i det bestemte kjennetegnet mellom foretak lokalisert i de fire regionene. Se Tabell 4.4.

Vi finner da at foretak lokalisert i Oslo og Akershus er relativt mer produktive, har høyere driftsinntekter pr sysselsatt og høyere lønninger enn de tre andre regionene.

Tabell 4.4 Lokaliseringspremie i forhold til foretak lokalisert i Oslo og Akershus, i prosent*

	Alle foretak på Sør- og Vestlandet			Alle foretak på Østlandet (utenom Oslo og Akershus)			Alle foretak i Trønderlag og Nord-Norge		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Arbeidskraftproduktivitet	-6,9	-7,6	-3,5	-13,8	-17,2	-14,7	-18,9	-18,0	-19,3
Driftsinntekter pr sysselsatt	-12,7	-10,9	-4,9	-16,7	-17,2	-14,9	-20,2	-18,6	-19,1
Lønnsutgifter pr sysselsatt	-9,8	-11,4	-6,7	-14,4	-19,5	-16,4	-16,0	-16,3	-15,4
Varekostnader pr sysselsatt	-15,5	-10,5	-2,1	-13,2	-15,2	-8,0	-32,3	-28,2	-18,2

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

Tabell 4.5 og Tabell 4.6 viser utviklingen i eksportpremiene blant foretak innad i de fire regionene. Vi har her benyttet likning (3). Når det gjelder produktivitet er det ingen betydelig forskjell mellom eksporterende og ikke-eksporterende foretak på tvers av de fire regionene. Ellers er driftsinntektene, lønnsutgiftene og varekostnader pr sysselsatt noe høyere blant eksporterende foretak i Trønderlag og Nord-Norge.

Tabell 4.5 Eksportpremie etter foretakets lokalisering (1 av 2), i prosent*

	Alle foretak i Oslo og Akershus			Alle foretak på Sør- og Vestlandet		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Arbeidskraftproduktivitet	23,8	20,9	24,3	31,6	30,4	25,8
Driftsinntekter pr sysselsatt	42,4	34,2	45,3	58,2	58,5	46,8
Lønnsutgifter pr sysselsatt	19,3	9,0	15,6	14,0	14,2	7,5
Varekostnader pr sysselsatt	65,5	50,6	69,1	86,3	80,1	63,5

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

Tabell 4.6 Eksportpremie etter foretakets lokalisering (2 av 2), i prosent*

	Alle foretak på Østlandet utenom Oslo og Akershus			Alle foretak i Trønderlag og Nord-Norge		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Arbeidskraftproduktivitet	20,5	17,9	29,7	17,9	21,6	26,4
Driftsinntekter pr sysselsatt	34,3	37,4	40,3	63,3	64,8	71,9
Lønnsutgifter pr sysselsatt	12,4	5,5	10,3	13,1	17,6	22,1
Varekostnader pr sysselsatt	47,0	52,5	56,9	90,0	85,1	91,4

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

Eksportforetak innenfor varehandel og kunnskapsbaserte tjenester innehar høyest produktivitet i forhold til foretak i samme næringskategori som ikke eksporterer

Som nevnt i innledningen av dette kapitlet er vi også ute etter å kartlegge kjennetegn ved eksportforetak innenfor bestemte næringskategorier. Vi har valgt å dele norsk næringsliv inn i 15 næringer, se vedlegg 2 for oversikt over tilhørende næringskoder og avsnitt 0 for beskrivelse av hver kategori.

Siden vi studerer hver næringskategori separat er det ikke nødvendig å kontrollere for næringstilhørighet. Vi ender da opp med følgende regresjonslikning:

$$(6) \quad \ln Y_i = \alpha + \beta \times Eksport_i + \gamma \times \ln Sysselsatte_i + \varepsilon_i,$$

der β kan tolkes som eksportpremien, dvs. gjennomsnittlige prosentvise forskjellen i det bestemte kjennetegnet mellom eksportører og ikke-eksportører innenfor hver av de 15 næringskategoriene. Se Tabell 4.7 for dokumentasjon av resultater.

Tabell 4.7 Eksportpremie innenfor 15 næringskategorier, i prosent*

Indikator	Arbeidskraft- produktivitet			Driftsinntekter pr sysselsatt			Lønnsutgift pr sysselsatt			Varekostnad pr sysselsatt		
	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008
Bygg, anlegg, trevarer	1,5	2,0	-8,4	13,3	22,1	2,6	-11,1	-6,1	-14,0	-1,4	14,1	-10,1
Finans og eiendomsdrift	38,0	23,5	17,8	66,0	37,7	33,4	97,6	35,6	34,9	81,8	60,8	142,1
Fiske og fangst	46,1	12,9	-14,0	85,6	21,1	38,1	28,7	-14,0	-29,7	149,4	82,3	59,0
Helse- og sosialtjenester	-17,8	14,9	18,8	11,4	32,8	28,6	-25,4	-0,1	2,1	79,3	104,8	124,9
Homogene industrivarer	23,8	-24,7	37,2	46,3	8,8	2,2	4,5	-26,8	3,7	77,6	40,8	4,7
Jordbruk, jakt og viltstell	28,2	12,2	-1,6	36,9	21,0	7,8	32,5	20,1	0,5	30,2	29,7	5,0
Kunnskapsbaserte tj.	28,7	17,6	26,6	82,0	65,0	72,4	36,2	21,7	19,0	196,8	171,2	185,5
Maritime næringer	-10,4	13,0	24,9	24,5	36,9	37,9	-10,6	-0,2	28,6	120,1	128,2	94,5
Post og tele	11,4	81,3	.	36,5	146,2	.	21,8	87,6	.	98,2	202,1	.
Reiseliv og opplevelser	175,2	81,9	-19,2	261,1	135,9	66,2	119,8	43,8	28,0	345,7	187,9	121,1
Transport	29,2	8,3	16,2	61,3	33,8	15,0	27,4	-0,3	9,3	165,0	37,1	57,2
Utvinning av olje og gass	95,0	12,9	29,0	49,5	33,9	68,8	25,3	1,5	15,6	18,0	155,6	162,2
Varehandel	73,3	73,4	76,5	93,5	92,1	91,5	57,9	52,7	54,4	99,4	98,5	98,3
Øvrig industri	10,1	9,3	11,1	24,9	26,5	20,8	4,7	3,6	1,4	37,9	43,9	41,0

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

Fra tabellen ser vi at kun fire av de 14 sektorene (vi har utelatt næringskategorien 'økonomien for øvrig' siden denne inneholder vidt forskjellige foretak) viser signifikante forskjeller mellom eksportforetak og øvrig næringsliv når det gjelder arbeidskraftsproduktivitet og driftsinntekter pr sysselsatt. Disse er kunnskapsbaserte tjenester, maritime næringer, varehandel og øvrig industri.

Det kan oppleves som oppsiktsvekkende at vi ikke finner signifikante verdier for flere næringer. Dette har sine naturlige forklaringer. For det første er det for få observasjoner i flere av næringskategoriene. Blant de 14 næringskategoriene har åtte kategorier under 200 eksportbedrifter, som tilsvarer 50 aggregeringsgrupper. Få observasjoner innebærer mindre variasjon i datagrunnlaget noe som gjør det vanskeligere å finne signifikante effekter, selv om det blant likeartede bedrifter er forskjeller mellom eksporterende og ikke-eksporterende foretak. Et eksempel er næringskategorien 'finans og eiendomsdrift' der våre resultater sier oss at eksportforetakene innehar 17,8 prosent høyere produktivitet enn øvrig foretaksmasse i samme næringskategori i 2008, men at effekten kun er signifikant på et 5 prosent nivå. Årsaken til dette kan være for små variasjoner i data på grunn av at næringskategorien kun inneholder 220 eksporterende foretak.

For det andre er det ikke tvil om at enkelte av næringskategoriene er store aggregater og dermed vil eksportforetakene være meget heterogene (forskjellige fra hverandre). Stor heterogenitet blant eksportbedriftene innebærer også at det er vanskelig å finne signifikante effekter.

I og med at enkelte næringskategorier innehar betydelig flere observasjoner enn andre næringskategorier, forteller det oss også at enkelte næringer påvirker resultatene ovenfor i større grad enn andre. Det er for øvrig ikke sikkert at eksportbedriftene i disse næringene (med mange observasjoner) er mer spesielle enn eksportbedrifter i de andre næringene.

4.3 EKSPORTFORETAK HAR 1,4 PROSENTPOENG HØYERE PRODUKTIVITETSVEKST ENN ØVRIG NÆRINGSLIV

Avsnitt 4.2 viser at eksportforetak generelt kan vise til bedre prestasjoner enn ikke-eksporterende foretak. En interessant tilnærming i denne sammenheng vil være å studere om det finnes kausalitet mellom at et foretak eksporterer og dets yteevne. I dette kapitlet ser vi derfor nærmere på om eksportforetak har en mer positiv utvikling i kjennetegn som produktivitet og lønnsutgifter enn ikke-eksporterende foretak.

Den enkleste måten å måle om eksport har effekt på et foretaks fremtidige yteevne er å estimere følgende likning:

$$(7) \quad \frac{1}{7} (\ln Y_{i,2008} - \ln Y_{i,2002}) = \alpha + \beta \times Eksport_i + \mu \times Næring_i + \gamma \times \frac{1}{7} (\ln S_{i,2008} - \ln S_{i,2002}) + \varepsilon_i,$$

Der $\frac{1}{7} (\ln Y_{i,2008} - \ln Y_{i,2002})$ er gjennomsnittlige årlige vekstrate i prestasjonsindikatorerne fra 2002 til 2008 og $\frac{1}{7} (\ln S_{i,2008} - \ln S_{i,2002})$ er gjennomsnittlige årlige vekstrate i foretakets sysselsetting fra 2002 til 2008. Som tidligere kan β tolkes som eksportpremien, i denne sammenheng vil det bety at den gjennomsnittlige årlige prosentvise vekstforskjellen i det bestemte kjennetegnet mellom eksportører og ikke-eksportører.

Tabell 4.8 viser eksportpremiene estimert ved hjelp av likning (8) for tidsperiodene 2002-2008, 2002-2005 og 2005-2008. Ved å kontrollere for sektortilhørighet og størrelsen på foretakene finner vi at eksporterende foretak har en høyere vekst i alle indikatorene bortsett fra lønnsutgifter, som ikke er statistisk signifikant for noen av de tre tidsperiodene. Fra 2002 til 2008 er produktivitetsveksten for eksporterende foretak per år er 1,4 prosentpoeng høyere enn øvrig foretaksmasse. Sett i sammenheng med at veksten i lønnsutgiftene ikke er statistisk signifikant taler det for at denne produktivitetsveksten er reell.

Tabell 4.8 Eksportpremie på vekst i prestasjonsindikatorer, i prosent*

	Tidsperiode		
	2002-2008	2002-2005	2005-2008
Arbeidskraftsproduktivitet	1,4	1,3	2,0
Driftsinntekter pr sysselsatt	3,1	1,5	4,4
Lønnsutgifter pr sysselsatt	0,4	0,3	1,3
Varekostnader pr sysselsatt	3,1	2,5	4,1

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

En svakhet med disse resultatene er at vi kun ser på eksportbedrifter som har eksportert i hele den aktuelle perioden, altså ikke de foretakene som har avvirket sin eksport. Ved å inkludere foretakene som har falt ut ville trolig ikke disse effektene vært like klare. Det er derfor ikke sikkert at eksport utelukkende bidrar til forbedrede prestasjoner gjennom høyere vekst i våre indikatorer. For å kontrollere for denne skjevheten kunne vi sett nærmere på omfanget av foretak som har eksportert men som har falt ut i den samme perioden. Vi har ikke datagrunnlag til å gjennomføre dette.

Greenaway og Kneller (2007) undersøker, ved å benytte britiske bedriftsdata, eksportbedrifters produktivitetsutvikling rett etter at de har begynt å eksportere. De finner at nye eksportbedrifters produktivitetsvekst etter inntreden er høyere enn ikke-eksportører, og at vekstgraden avhenger av næringstilhørighet. Med utgangspunkt i disse resultatene er det interessant å se nærmere på om norske eksportforetak i ulike næringskategorier viser en mer positiv produktivitetsutvikling på verdensmarkedet enn andre. Som ovenfor har vi også her utelatt næringskategorien 'økonomien for øvrig' siden denne inneholder vidt forskjellige foretak.

Ved å fjerne næringsdummyen fra likning (8) får vi følgende likning:

$$(8) \quad \frac{1}{6} (\ln Y_{i,2008} - \ln Y_{i,2002}) = \alpha + \beta Eksport_i + \gamma \times \frac{1}{6} (\ln S_{i,2008} - \ln S_{i,2002}) + \varepsilon_i,$$

Som kan benyttes til å estimere eksportpremie på veksten i de ulike prestasjonsindikatorene, se Tabell 4.9. Vi finner at næringskategoriene kunnskapsbaserte tjenester, varehandel og øvrig industri har en signifikant produktivitetsvekst i perioden, på hhv. 5,0, 2,1 og 2,1 prosent.

Tabell 4.9 Eksportpremie innenfor 15 næringskategorier, i prosent*

Indikator	Arbeidskraft- produktivitet			Driftsinntekter pr sysselsatt			Lønnsutgift pr sysselsatt			Varekostnad pr sysselsatt		
	02-08	02-05	05-08	02-08	02-05	05-08	02-08	02-05	05-08	02-08	02-05	05-08
Tidsperiode												
Bygg, anlegg, trevarer ol	-1,6	1,2	-5,2	1,6	2,7	-0,6	-0,3	1,9	-3,5	3,7	4,9	1,6
Finans og eiendomsdrift	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Fiske og fangst	24,1	45,9	12,6	15,2	10,4	24,4	7,5	9,0	8,8	6,5	8,5	13,1
Helse- og sosialtjenester	0,4	-5,0	4,7	1,1	-4,7	5,4	0,4	-3,3	3,5	-3,2	-12,1	4,9
Homogene industrivarer	-2,9	5,8	-7,0	-2,3	2,4	-0,4	-2,8	-1,4	2,4	-5,2	2,7	-6,7
Jordbruk, jakt og viltstell	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Kunnskapsbaserte tj.	5,0	7,3	9,2	5,1	6,0	8,3	2,1	0,3	7,0	0,6	0,7	4,0
Maritime næringer	1,8	-0,7	7,3	5,0	0,1	12,4	2,0	-0,5	6,3	3,1	4,3	4,8
Post og tele	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Reiseliv og opplevelser	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Transport	6,9	2,0	14,3	10,4	10,9	9,7	5,0	0,4	9,8	9,4	12,2	5,6
Utvinning av olje og gass	-5,6	-16,8	-3,5	3,7	-6,0	9,2	-11,3	-8,2	-13,3	-3,0	0,1	25,0
Varehandel	2,1	2,7	3,5	3,7	2,7	6,2	1,9	0,8	4,2	4,5	3,4	7,0
Øvrig industri, bergverk	2,1	3,2	3,0	4,0	3,1	5,4	2,1	1,9	3,1	4,7	4,8	5,4

* Alle resultatene bortsett fra de merket rødt er statistisk signifikante på et 1 prosent nivå.

Kilde: Econ Pöyry

En interessant forlengelse er å gjennomføre liknende analyser på nystartede eksportører. Økonomisk teori leder til flere forklaringer på hvorfor bedrifter blir mer produktive rett etter at de begynner å eksportere. For eksempel at ved interaksjon med andre utenlandske bedrifter som benytter ledende teknologi innebærer læringseffekter og/eller forbedringsprosesser som øker eksportbedriftens produktivitet. Baldwin og Gu (2004) finner belegg for denne teorien ved analyser av data over Canadiske bedrifter. Denne analysen har ikke vært mulig å gjennomføre innenfor prosjektets rammer.

5 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON

Gode ideer er ikke tilstrekkelig for å lykkes som eksportør. Figur 5.1 gir en oversikt over forhold som påvirker et foretaks eksportmuligheter.

Figur 5.1 Oversikt over forhold som påvirker et foretaks eksportmuligheter



Kilde: Econ Pöyry

Konklusjoner fra deskriptiv analyse av norske eksportbedrifter

Ut fra deskriptive analyser av utenrikshandelsstatistikk finner vi at:

- Eksport, utenom eksport av olje og gass, står for 30 prosent av Fastlands-Norges bruttonasjonalprodukt.
- Antall eksportforetak har økt fra 14 000 i 2001 til 18 500 i 2008, over 30 prosent
- Store eksportforetak utgjør 12 prosent av eksportforetakene men bidrar med 80 prosent av eksportverdien
- Over 40 prosent av eksportforetakene er lokalisert i Oslo, Akershus og Rogaland, men er samtidig jevnt fordelt etter innbyggertall
- Om lag 40 prosent av norsk eksport er industrivarer, men tjenesteeksporten er økende

Konklusjoner fra de økonometriske analysene

Ut fra økonometriske analyser av mikrodata utarbeidet av Statistisk sentralbyrå finner vi at:

- Eksporterende foretak har 190 prosent flere sysselsatte, 13 prosent høyere lønnsutgifter og er 27 prosent mer produktive
 - Små eksportforetak er relativt mer produktive i forhold til ikke-eksporterende foretak, enn mellomstore og store eksportforetak
 - Eksportforetak er 25-30 prosent mer produktive på landsbasis, dette gjelder også innad i landsdelene tiltross for at produktiviteten varierer mellom dem

- Eksportforetak innenfor varehandel og kunnskapsbaserte tjenester innehar høyest produktivitet i forhold til foretak i samme næringskategori som ikke eksporterer
- Eksportforetak har 1,4 prosentpoeng høyere produktivitetsvekst enn øvrig næringsliv fra 2002 til 2008
- Eksportforetak innenfor transport, varehandel og kunnskapsbaserte tjenester innehar høyest produktivitetsvekst i forhold til foretak i samme næringskategori som ikke eksporterer

Konklusjoner og drøfting av resultatene

Disse resultatene forteller oss at norske bedrifter i Fastlands-Norge er skiller seg fra øvrige foretak ved at de har høyere produktivitet (og produktivitetsutvikling), har høyere lønnsutgifter pr sysselsatt og har høyere driftsinntekter pr sysselsatt. Sett i sammenheng med at antall eksportforetak er voksende og disse bedriftene står for 30 prosent av Fastlands-Norges bruttonasjonalprodukt, kan man si at disse bedriftene står sterkere enn tidligere. Dette må forøvrig sees i sammenheng med veksten blant alle norske bedrifter i perioden vi ser på.

Denne utredningen har ikke som formål å finne forklaringer på hvorfor eksportbedrifter skiller seg fra øvrige foretak, men gi økt innsikt i hva som kjennetegner eksportbedrifter i Fastlands-Norge. I 2009 gjennomførte forskere fra Universitet i Oslo, se Irarrazabal mfl. (2009), en liknende studie av norske eksportbedrifter. De finner at 67 prosent av produktivitetsforskjellene skyldes at eksportbedrifter sysselsetter mer produktive arbeidere. Dette er interessante resultater, og taler for at man i større grad må forstå arbeidsmarkedsdynamikk for å få en bedre forståelse av norske eksportbedrifter.

I denne sammenheng er det viktig å ikke glemme det faktum at disse bedriftene tiltrekker seg produktiv arbeidskraft gjennom å være gode, og dermed kunne tilby konkurranse-dyktige lønninger.

Fremtidige utredningsmuligheter

Dette arbeidet har bidratt til å utvikle unike datasett som inneholder både regnskaps- og eksportdata for hele Norges foretaksmasse. En naturlig oppfølging av dette materialet er å studere om:

- Nye eksportbedrifter skiller seg fra eldre eksportbedrifter, når det gjelder for eksempel produktivitet og produktivitetsutvikling
- Fremtidige eksportbedrifter skiller seg fra ikke-eksportører, når det gjelder utvikling og vekst i prestasjonsindikatorer som produktivitet, lønnsnivå osv.

Vi vet at eksportbedrifter mottar midler fra Innovasjon Norge, men i liten grad omfang og virkninger av denne støtten. I denne sammenheng ville det vært interessant å komme nærmere i å studere omfang og måle effekten av disse midlene. Skiller eksportbedrifter som mottar midler fra Innovasjon Norge seg fra andre eksporterende foretak? Melder bedriftene selv at støtten har bidratt til økt eksport? Er det faktisk slik at innovasjon Norges virkemidler bidrar til økt eksport? Hvilke type bedrifter har det effekt for? Eventuelt hvor stor er denne effekten?

For å svare på disse spørsmålene kan vi gjennomføre følgende analyser:

- Survey-undersøkelse av addisjonalitet for å finne ut om de selv mener at støtten fra Innovasjon Norge har bidratt til mer eksport
- Måle om eksportforetak som mottar støtte fra Innovasjon Norge:
 - Skiller seg fra andre eksportforetak, eventuelt hvor mye

- Skiller seg fra andre mottakere som ikke eksporterer, eventuelt hvor mye
- Skiller seg fra andre foretak som verken eksporterer eller mottar støtte, eventuelt hvor mye
- Måle om fremtidige eksportforetak som mottar støtte fra Innovasjon Norge:
 - Skiller seg fra andre eksportforetak som ikke mottar støtte, eventuelt hvor mye
 - Skiller seg fra andre fremtidige eksportforetak som ikke mottar støtte, eventuelt hvor mye
 - Skiller seg fra andre mottakere som ikke eksporterer, eventuelt hvor mye
 - Skiller seg fra andre foretak som verken eksporterer eller mottar støtte, eventuelt hvor mye
- Måle om eksportforetak som mottar støtte fra Innovasjon Norge har en annen prestasjonsutvikling etter at de har mottatt støtte enn
 - Andre eksportforetak som ikke mottar støtte, eventuelt hvor mye
 - Andre mottakere som ikke eksporterer, eventuelt hvor mye
 - Andre foretak som verken eksporterer eller mottar støtte, eventuelt hvor mye

REFERANSER

- Baldwin J.R og W. Gu (2003): Export Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing. *Canadian Journal of Economics*, **36** (3), 634-657.
- Bernard A.B., J.B. Jensen, S.J. Redding, og P.K. Schott (2007): Firms in International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, **21**, 3.
- Bernard A.B. og J.B. Jensen (1999): Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?, *Journal of International Economics*, **47**, 1-25.
- Econ Pöyry (2009): Norske eksportbedrifter 1999-2007, Notat 2009-028.
- Econ Pöyry (2010): Evalueringen av Innovasjon Norge, Rapport 2010-054.
- Greenaway D. og R. Kneller (2007): Industry Differences in the Effect of Export Market Entry: Learning by Exporting?, *Review of World Economics*, **143**, 416-432.
- Irrarrazabal A., A. Moxnes, K-H. Ulltveit-Moe (2009): Heterogenous Firms or Heterogenous Workers? Implications for the Exporter Premium and the Impact of Labor Reallocation on Productivity, *CEPR Discussion Paper No. 7577*.
- Korneliussen T. og I. Øwre (1998): Hvilke eksportbarrierer møter norske eksportbedrifter?, *Magma*, årgang 1, nr. 4.
- Raknerud A. og D. Rønningen (2004): Kapitalinnsats og produktivitet i norsk industri 1993-2002: Revurderinger i lys av mikrodata, *Økonomiske analyser 2/2004*, Statistisk sentralbyrå.
- SSB (2010): Økonomiske analyser 1/2010, 29. Årgang, Statistisk sentralbyrå.

VEDLEGG 1: BESKRIVELSE AV METODE FOR Å KOMME FREM TIL MIKRODATASETTENE

Statistisk sentralbyrå (SSB) besitter datagrunnlag som kan benyttes til å utarbeide data for norske eksportforetak. Det er to måter å komme frem til et slikt mikrodasett. Den første og mest omfattende innebærer å koble utenrikshandelsstatistikk mot strukturstatistikk. Med strukturstatistikk menes bransjestatistikk. En slik kobling krever tilgang til statistikk fra mange bransjeområder, som industristatistikk, tjenestestatistikk, byggstatistikk, IKT-statistikk osv. Det andre alternativet går ut på å koble utenrikshandelsstatistikk med regnskapsstatistikk.

Da den siste tilnærmingen kun inkluderer to avdelinger i SSB, og dermed er minst omfattende, har vi i samråd med SSB valgt å koble utenriks- mot regnskapsstatistikk. Vi ønsker å analysere om eksportforetak skiller seg fra øvrig foretaksmasse når det gjelder; lokalisering, antall ansatte, produktivitet med mer. For å ha et sammenlikningsgrunnlag har vi derfor tatt utgangspunkt i øvrig foretaksmasse, og benytter dem som kontrollgrupper.

Dette kapitlet beskriver i detalj metodiske valg og forutsetninger som ligger til grunn for utarbeidelsen av dataene.

Kobling av utenriks- og regnskapsstatistikk

Regnskapsstatistikken inneholder to mulige kilder: statistikk basert på næringsoppgaver og statistikk basert på årsoppgaver.¹¹ Statistikken knyttet til næringsoppgaver har en høy detaljeringsgrad, men går kun tilbake til 2005. Årsoppgavestatistikken har lavere detaljeringsgrad og går tilbake til 2001. Siden vi ikke er avhengige av et høyt detaljningsnivå på regnskapsdata for vår analyse, har vi valgt å benytte oss av årsoppgavestatistikk da denne går lengre tilbake i tid.

Foretakene, i både utenrikshandelsstatistikken og årsoppgavestatistikken, er identifisert med organisasjonsnummer. Statistikkene kan derfor koples sammen med organisasjonsnummer som nøkkelvariabel. Det betyr at man gjennom en slik kobling kan skille ut en foretaksmasse som 'eksportforetak'.

Ved å koble regnskapsstatistikk mot utenrikshandelsstatistikk med organisasjonsnummer som nøkkelvariabel for årene 2001 til 2008 har vi kommet frem til et datasett over alle norske eksportforetak. Etter koblingen inneholder datasettet følgende variabler sortert etter kolonne for årene 2001-2008:

- Organisasjonsnummer. Særegen nisifret kode som identifiserer foretak, bedrifter og organisasjoner.
- Eksportverdi. Verdien av foretakets eksport inneværende år målt i kroner.
- NACE-kode. Tosifret kode som angir næringen foretaket opererer under.
- Fylkesnummer. Tosifret kode som angir i hvilket fylke foretaket er lokalisert.
- Antall ansatte. Som ansatte regnes alle innmeldte ansatte (lønnstagere) som jobber mer enn fem timer pr uke i løpet av det inneværende år.
- Driftskostnader. Driftskostnader er ordinære kostnader utenom de finansielle. Driftskostnadene omfatter varekostnader, endringer i beholdning av varer, lønnskostnader, avskrivninger på varige driftsmidler og immaterielle eiendeler, nedskrivning av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler, samt annen driftskostnad.

¹¹ Se www.ssb.no/regnno for beskrivelse av næringsoppgavestatistikken og www.ssb.no/regnaksje for beskrivelse av årsoppgavestatistikken.

- Driftsresultat. Driftsresultatet fremkommer som differansen mellom driftsinntekter og driftskostnader (K) pr 31. desember det inneværende år.
- Lønnskostnader. Lønnskostnader er virksomhetenes kostnader til lønn, pensjon og trygd i løpet av det inneværende år.
- Varekostnader. Foretakets utgifter til vareinnsats i produksjon inneværende år.
- Avskrivninger. Foretakets kostnadsføring av slitasje og anleggsmidler.

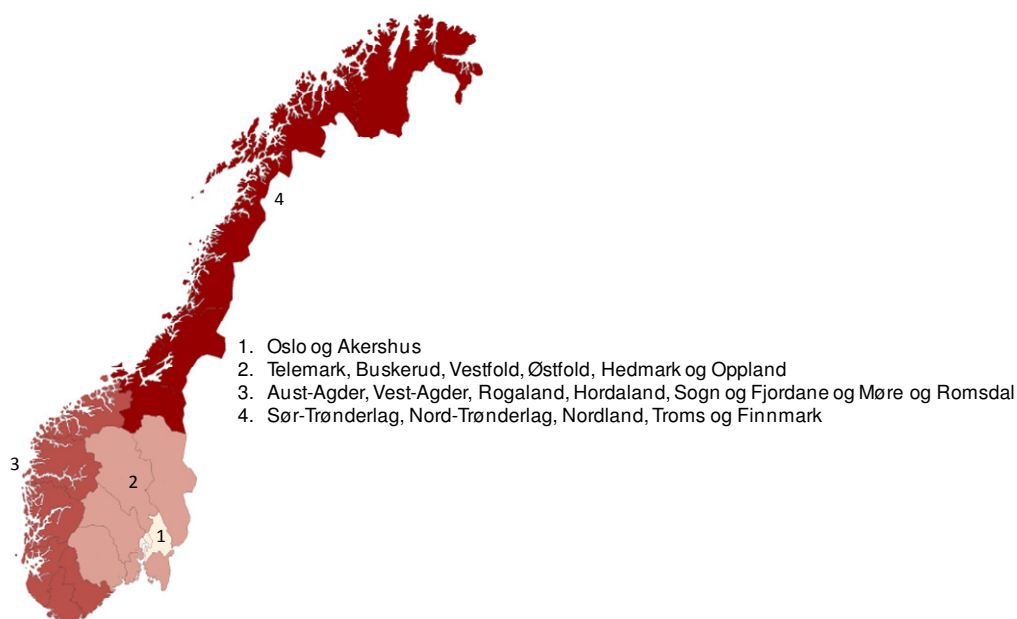
Siden SSB ikke kan utlevere disse dataene direkte, pga. Statistikkloven de opererer under, har vi blitt nødt til å aggregere fire og fire foretak til såkalte *aggregeringsgrupper*.¹² Dette er ikke et grep som er ønskelig fra vår side, men et nødvendig grep for å kunne få tilgang til dataene.

Aggregering av foretak til foretaksgrupper

For å unngå at SSB opererer utenfor sin sensitivitetsinstruks har vi som nevnt vært nødt til å aggregere fire og fire foretak.

Første steg før aggregering er å sortere hver og et av foretakene i unike grupper, etter foretakets lokalisering, størrelse, næring og om de eksporterer eller ikke. Vi opererer med tre størrelsesgrupperinger, fire lokaliseringsgrupper og 49 næringsgrupperinger. De tre størrelsesgrupperingene består av store, mellomstore og små foretak, på hhv. 50 ansatte eller flere, mellom 10 og 49 ansatte og under 10 ansatte. Siden flere fylker har relativt få eksportforetak har vi i samråd med Innovasjon Norge valgt å aggregere eksportforetak innenfor fire områder, se Figur V.1.1.

Figur V.1.1 Geografiske områder eksportforetakene aggregeres etter



Kilde: PX-map og Econ Pöyry

Deretter aggregerer vi innenfor 49 definerte NACE-grupper, se Tabell V.1.1. Som man kan se fra tabellen har vi valgt å koble sammen enkelte NACE-koder til NACE-grupper.

¹² I følge Statistikkloven § 2-6 skal opplysninger hentet inn etter fastsatt opplysningsplikt, eller som er gitt frivillig, skal ikke i noe fall offentliggjøres slik at de kan føres tilbake til oppgavegiver eller annen enkelt enkeltperson til skade for denne, eller når det gjelder selskaper med begrenset ansvar, kommandittselskaper og andre sammenslutninger, stiftelser eller offentlige organer og virksomheter.

Bakgrunnen for dette er at enkelte av NACE-kodene har meget lav eksportverdi og/eller få eksportforetak, og ved å aggregere dem sammen med andre lignende næringen sørger vi for at disse er inkludert i de endelige datasettene.

Tabell V.1.1 Aggregering av NACE-koder til utarbeidelse av mikrodatasettene

NACE-gruppe	NACE-kode (SN2002)	Benevning
1	01	Jordbruk, jakt og viltstell
2	02	Skogbruk
3	05	Fiske og fangst
4	10	Bryting av kull, utvinning av torv
	12	Bryting av uranium- og thoriummalm
	13	Bryting av metallholdig malm
	14	Bergverksdrift ellers
5	11	Utvinning av råolje og naturgass
6	15	Næringsmiddel- og drikkevareind.
	16	Tobakksindustri
7	17	Tekstilindustri
	18	Bekledningsindustri
	19	Lær- og lærvareindustri
8	20	Trelast- og trevareindustri
9	21	Treforedling
10	22	Forlag og grafisk industri
11	23	Oljeraffinering
	24	Kjemisk industri
12	25	Gummivare- og plastindustri
13	26	Mineralproduktindustri
14	27	Metallindustri
15	28	Metallvareindustri
16	29	Maskinvareindustri
17	30	Data- og kontorutrustningsindustri
	31	Elektronisk industri
18	32	Radio- og fjernsynsindustri
19	33	Instrumentverkstedindustri
20	34	Motorkjøretøyindustri
21	35	Annen transportmiddelindustri
22	36	Møbelindustri og annen industri
23	37	Gjenvinning
24	40	Kraftforsyning
	41	Vannforsyning
25	45	Bygge- og anleggsvirksomhet
26	50	Motorkjøretøytenester
27	51	Agentur- og engroshandel
28	52	Detaljhandel og reparasjon av varer
29	55	Hotell- og restaurantvirksomhet
30	60	Landtransport og rørtransport
31	61	Sjøtransport

32	62	Lufttransport
33	63	Tjenester tilknyttet transport
34	64	Post og telekommunikasjoner
35	65	Finansiell tjenesteyting
	66	Forsikring og pensjonsfond
	67	Hjelpevirks. finansiell tj.yting
	70	Eiendomsdrift
36	71	Utleievirksomhet, mask. og utstyr
37	72	Databehandlingsvirksomhet
38	73	Forskning og utviklingsarbeid
39	74	Annen forretningsm. tjenesteyting
40	75	Off.adm. og forsvar, sosialforsikr.
41	80	Undervisning
42	85	Helse- og sosialtjenester
43	90	Kloakk- og renovasjonsvirksomhet
44	91	Interesseorganisasjoner
45	92	Kulturell tjenesteyting og sport
46	93	Annen personlig tjenesteyting
47	95	Lønnet husarbeid
48	99	Internasjonale organisasjoner
49	00	Uoppgitt

Kilde: Statistisk sentralbyrå og Econ Pöyry

For til slutt å aggregere fire og fire foretak innenfor hver av disse 588 (49*4*3) gruppene. Siden vi ønsker at de aggregerte eksportforetakene skal ligne så mye som mulig på hverandre sorterer vi foretakene etter eksportverdi, og aggregerte fire og fire foretak løpende. Når det gjelder øvrige foretak, altså ikke eksportforetak, sorterte vi dem etter driftsinntekter før de ble aggregert i grupper på fire og fire.

Datasett med grupperte eksportforetak som inneholder følgende variabler (som kolonner):

- Gruppenummer
- Eksportverdi
- NACE-gruppe (49 stykker)
- Geografisk region (1-4)
- Summert antall ansatte for gruppen
- Summert driftsinntekter for gruppen
- Summerte driftskostnader for gruppen
- Summerte driftsresultat for gruppen
- Summerte lønnskostnader for gruppen
- Summerte varekostnader for gruppen
- Summerte avskrivninger for gruppen

Som nevnt har vi blitt nødt til å aggregere eksportforetak i grupper med fire og fire foretak. Denne aggregeringen er meget vanskelig å gjennomføre over flere år siden foretak går konkurs, mange eksporterer kun i noen få år og de endrer egenskaper osv. En løsning er å pålegge strenge restriksjoner på aggregeringsgruppene, som at foretakene skal ha

meldt inn regnskapsdata for alle år. I samråd med Statistisk sentralbyrå har vi også utarbeidet to mikrodasett, ett for enkeltår og ett som følger eksportforetak over tid.

I rapporten henviser vi til to typer mikrodasett, 'vårt utvalg (enkeltår)' og 'vårt utvalg (tidsserie)'.

Svakheter med datasettet

Datasettet inneholder enkelte svakheter. Metoden med å koble utenrikshandelsstatistikk mot regnskapsstatistikk ekskluderer tre grupper foretak:

- foretak som ikke er aksjeselskaper
- finansielle foretak
- foretak registrert utenfor Fastlands-Norge

Disse tre gruppene av foretak er delmengder av de ikke-matchende eksportforetakene beskrevet i avsnittet ovenfor. Vi vil nå beskrive betydningen av at disse tre gruppene ekskluderes fra en videre analyse av norske eksportforetak.

Norske foretak er organisert på ulik måte, avhengig av størrelse. Tabell V.1.2 viser fordelingen av norske foretak etter størrelse og organisasjonsform for 2008. Som vi ser fra tabellen er aksjeselskaper en dominerende organisasjonsform for foretak med over en ansatt. Sett i sammenheng med norske eksportforetak gjennomsnittlig hadde over 50 ansatte i 2007, se Econ Pöyry (2009), gjør man ikke en stor feil ved å se bort fra enkelt-personsforetakene.

Tabell V.1.2 Fordeling av norske foretak etter størrelse (målt i antall ansatte) og organisasjonsform, 2008*

	Aksjeselskaper	Enkeltpersonsforetak	Andre	Totalt antall foretak
Ingen ansatte	28,9	60,9	10,2	205 186
1-4 ansatte	62,8	23,9	13,2	78 661
5-9 ansatte	80,6	9,8	9,5	24 624
10-19 ansatte	85,0	4,5	10,5	14 341
20-49 ansatte	86,4	1,4	12,3	7 752
50-99 ansatte	86,4	0,3	13,3	2 104
100 ansatte og over	84,4	0,1	15,6	1 765
Til sammen	45,0	44,0	11,0	334 433

* Kilde: Statistisk sentralbyrå. Utarbeidet av Econ Pöyry.

Eksportverdien av råolje, kondensat, naturgass, skip og oljeplattformer var i 2008 lik 588 mrd kroner. Sett i sammenheng med at resterende eksportverdi for foretaksmassen var lik 359 mrd i 2008 er dette en betydelig størrelse. Foretakene som stod for denne eksporten vil som nevnt bli ekskludert fra analysen med bakgrunn at de ikke er tilknyttet Fastlands-Norge. Tiltross for at disse foretakene står for ca 62 prosent av norsk eksport i 2008 mener vi at ekskluderingen av denne eksporten ikke er viktig for prosjektets gjennomføring. Denne eksporten bygger i stor grad på utnyttelse av naturressurser, da spesielt olje- og gassvirksomhet, og foretakene kan derfor ha andre kjennetegn enn de vi er opptatt av å analysere i dette prosjektet. Eksport av disse varene/tjenestene avhenger i stor grad av internasjonal etterspørsel og er derfor mer et uttrykk for tilgang på knappe ressurser enn for eksempel innovasjon.

Finansielle foretak blir også ekskludert fra analysen. Finansielle foretak består av banker, forsikringsselskaper, pensjonskasser, finansieringsselskaper og kredittforetak. Sammen med forretnings tjenester stod næringen for en eksport lik 63 mrd i 2008. Sett i

sammenheng med at forretningstjenester inkluderes i datasettet og det faktum at en stor andel av den finansielle eksporten består av renteinntekter, er vår vurdering at ekskludering av finansielle foretak ikke er viktig for analysen av norske eksportforetak.

VEDLEGG 2: KATEGORISERING AV NÆRINGER I DE ØKONOMETRISKE ANALYSENE

I de økonometriske analysene av eksportforetak har vi kategorisert norsk næringsliv i 16 ulike næringsgrupper, Tabell V.2.1 gir en oversikt over definisjonen av disse.

*Tabell V.2.1 Aggregerte næringsgrupper til bruk i de økonometriske analysene**

Benevning	Aggregerings-gruppe	NACE-kode (SN2002)	Benevning
Utvinning av olje og gass	5	11	Utvinning av olje og gass
Homogene industrivarer	9	21	Treforedling
	11	23	Oljeraffinering
		24	Kjemisk industri
	14	27	Metallindustri
Fiske og fangst	3	05	Fiske og fangst
Reiseliv og opplevelser	29	55	Hotell- og restaurantvirk.
	45	92	Kulturell tj.yting og sport
Kunnskapsbaserte tjenester	37	72	Databehandlingsvirksomhet
	38	73	Forskning og utviklingsarbeid
	39	74	Annen forretningsm. tj.yting
Helse- og sosialtjenester	42	85	Helse- og sosialtjenester
Maritime næringer	16	29	Maskinvareindustri
	21	35	Annen tr.middelindustri
	31	61	Sjøtransport
Øvrig industri, bergverk	4	10	Bryting av kull
		12	Bryting av uranium-/th.malm
		13	Bryting av metallholdig malm
		14	Bergverksdrift ellers
	6	15	Næringsmiddel- og drikkevarerindustri
		16	Tobakksindustri
		17	Tekstilindustri
	7	18	Bekledningsindustri
		19	Lær- og lærvareindustri
		22	Forlag og grafisk industri
	10	25	Gummivare- og plastindustri
	12	28	Metallvarerindustri
	15	30	Data- og kontorutr.ind.
	17	31	Elektronisk industri
	18	32	Radio- og fjernsynsindustri
	19	33	Instrumentverkstedindustri
	20	34	Motorkjøretøyerindustri
	22	36	Møbelindustri og annen industri
	23	37	Gjenvinning
Bygg, anlegg, trevarer ol.	2	02	Skogbruk
	8	20	Trelast- og trevarerindustri

	13	26	Mineralproduktindustri
	25	45	Bygge- og anleggsvirksomhet
Offentlig infrastruktur (kraft og vann)*	24	40	Kraftforsyning
	24	41	Vannforsyning
	43	90	Kloakk- og renovasjonsvirksomhet
Transport	30	60	Landtransport og rørtransport
	32	62	Lufttransport
	33	63	Tjenester tilknyttet transport
Post og tele	34	64	Post og telekommunikasjoner
Finans og eiendomsdrift	35	65	Finansiell tjenesteyting
		66	Forsikring og pensjonsfond
		67	Hjelpevirks.finansiell tj.yting
		70	Eiendomsdrift
Varehandel	26	50	Motorkjøretøytjenester
	27	51	Agentur- og engroshandel
	28	52	Detaljhandel og reparasjon av varer
Offentlig forvaltning og und.*	40	75	Offentlig adm. og forsvar
	41	80	Undervisning
Jordbruk, jakt og viltstell	1	01	Jordbruk, jakt og viltstell
Økonomien for øvrig	36	71	Utleievirk., maskiner/utstyr
	44	91	Interesseorganisasjoner
	46	93	Annen personlig tjenesteyting
	47	95	Lønnet husarbeid

* Offentlig sektor tilsvarende næringskategoriene offentlig infrastruktur og offentlig forvaltning og undervisning er ekskludert fra analysen grunnet at eksporten fra disse næringskategoriene er lik null. Kilde: Econ Pöyry.

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringsselskap

Pöyry er et globalt konsulent- og engineeringsselskap som har en visjon om å bidra til balansert, bærekraftig utvikling. Vi tilbyr våre oppdragsgivere integrert forretningsrådgivning, helhetlige løsninger for komplekse prosjekter og effektiv, beste praksis design og prosjektledelse. Vår ekspertise dekker områdene industri, energi, byutvikling & mobilitet og vann & miljø. Pöyry har 7 000 eksperter lokalisert i ca. 50 land.

Pöyrys forretningsrådgivere veileder kundene og hjelper dem å finne løsninger på komplekse forretningsutfordringer. Gjennom årene har vi bygget opp betydelig næringsspesifikk kunnskap, tankelederskap og ekspertise. Vi setter denne kunnskapen i arbeid på vegne av våre kunder, og bidrar med ny innsikt og nye løsninger på forretnings-spesifikke utfordringer. Pöyry Management Consulting har omtrent 500 konsulenter i Europa, Nord-Amerika og det asiatiske stillehavsområdet.

Econ Pöyry er den norske delen av Pöyry Management Consulting, med kontorer i Oslo og Stavanger. Vi opererer i skjæringspunktet mellom marked, teknologi og politikk. Vi har bidratt til informert beslutningstaking for virksomheter, organisasjoner og offentlig sektor i mer enn 20 år. Vi tilbyr tre integrerte typer av tjenester og arbeidsmetoder: Markedsanalyse, Markedsdesign og Strategi- og forretningsrådgivning. Våre tre viktigste kompetanseområder er energi, samfunnsøkonomi og miljø og klima.

Econ Pöyry

Pöyry Management Consulting (Norway) AS

Schweigaards gate 15B
0191 Oslo

Tlf: 45 40 50 00

Faks: 22 42 00 40

E-post: oslo.econ@poyry.com



www.econ.no / www.poyry.com