



RF – Rogalandsforskning. <http://www.rf.no>

Svein Ingve Nødland og Emma Olivieri Askevold

Industri i fare

Rapport RF – 2002/285

Prosjektnummer: 7252069
Prosjektets tittel: Regional industriutvikling
Kvalitetssikrer: Martin Gjelsvik

Oppdragsgiver(e): ARNE -sekretariatet, Kverneland Group, NHO,
Spare Bank 1 SR-Bank

Forskningsprogram:

ISBN: 82-490-0208-3
Gradering: Åpen fra 29.10.2002

Forord

Dette prosjektet er igangsatt på initiativ fra Spare Bank 1 SR-Bank. Den utløsende faktor for prosjektet er sentralbanksjef Svein Gjedrems tale på Norges Banks årlige representantskapsmøte i februar. Her sier han at industrien i Norge kan miste inntil 60000 arbeidsplasser frem mot 2010. En viktig årsak til dette vil være politikernes vedtak om økt bruk av penger fra petroleumsfondet over statsbudsjettet. Utviklingen i tidsrommet etter denne talen ble holdt har aktualisert de problemstillingene som her reises raskere enn kanskje noen hadde ventet. En har lagt bak seg et lønnsoppgjør med betydelig lønnsvekst. Den norske krona har blitt mye styrket i forhold til andre valutaer. Industrien sender ut tydelige faresignaler. Spørsmålet vårt i denne studien er ganske enkelt: Hva kan komme til å skje i Rogaland?

Stavanger 28. oktober 2002

Svein Ingve Nødland, prosjektleder

INNHold

SAMMENDRAG	5
1. NEDBYGGING AV INDUSTRIEN?	8
2. TEORETISK FORANKRING	11
2.1 Skjermet og konkurranseutsatt virksomhet	11
2.2 Lokaliseringsbetingelser	13
2.3 Tilpasningsstrategier	15
3. INDUSTRISTRUKTUR OG -KVALITETER	18
3.1 Et vareproduserende fylke	18
3.2 En bredt sammensatt bransjestruktur	19
3.3 Industriutvikling og oljeavhengighet	20
3.4 Eksportfylket Rogaland	24
3.5 Moderat utviklingsorientering utenfor offshoresektoren	26
3.6 Kompetanse, arbeids- og kapitalintensitet	29
3.7 Geografiske fordelingsmønstre	34
3.8 Sammenfattende drøfting	36
4. BEDRIFTSSTRATEGIER	38
4.1 Innledning	38
4.2 Utgangspunktet: Under økonomisk press	39
4.3 Markedsstrategier	40
4.3 Kostnadsfokuserede strategier	43
4.4 Hel eller delvis utflytting av industri	44
4.4 Sammenfattende drøfting	46

5. FREMTIDSPERSPEKTIVER.....	49
5.1 Innledning.....	49
5.2 Regional næringsstruktur og utviklingsmuligheter	49
5.2 Fremtidsbilder.....	52
LITTERATUR.....	56
VEDLEGG 1 – SYSSELSETTING FORDELT PÅ INDUSTRIBRANSJER, ROGALAND 2000.....	57
VEDLEGG 2: SPØRREGUIDE.....	58

Sammendrag

Står vi overfor en sterk nedbygging av industrien i landet vårt? Sentralbanksjefen har uttalt at sysselsettingen i industrien kan falle med 60 000 fram mot 2010. Den forventede utviklingen følger ikke minst av en planlagt økning i bruk av avkastningen fra petroleumsfondet. Er det slik som noen hevder at politikerne og Norges Bank dramatisk forverrer betingelsene for eksportindustrien? Eller er dette bare svartmaling av situasjonen i forkant av statsbudsjettet? Kan de ha rett som mener at en ved å øke konkurransepresset får et mer innovativt og konkurransedyktig næringsliv? Er en nå på full fart inn i en ny industriell nedgangsbølge slik det skjedde i perioden 1987-1992 da over 60 000 industriarbeidsplasser forsvant? Vi skal se nærmere på situasjonen i industrifylket Rogaland.

Vekstmuligheter i tjenesteyting

Hvilke etterspørselseffekter skapes ved økt bruk av avkastning av petroleumsformuen? Billigere barnehageplasser, utvikling av helse- og omsorgstilbud, skattelettelser til folk flest osv., er velferdsgoder som skaper ekstra etterspørsel. Denne etterspørselen må møtes gjennom økt aktivitet i de sektorer som etterspørselen retter seg mot. I stor grad handler dette om offentlig tjenesteyting, samt sysselsetting i handel og privat tjenesteyting. En vil nok også få indirekte etterspørselseffekter på sektorer innen vareproduksjon, men i langt mindre grad enn for servicesektorene. Rogaland har som det største industri- og landbruksfylket i landet, sin styrke i vareproduksjon, ikke i tjenesteproduksjon. Fylket vil få sin del av etterspørselen rettet mot servicesektorene, men det er ikke grunnlag for å mene at en her vil få særskilt sterke vekstimpulser knyttet til ekspansive offentlige budsjetter.

Oljen som vekstimpuls – også i framtida?

De sterkeste vekstimpulsene i fylket har de siste tretti år vært knyttet til oljeaktiviteten. I 1966 hadde fylket 7,4% av industriarbeidsplassene. I år 2000 var andelen sysselsatte innen industri og bergverk på hele 11,4%. Bransjene «Utvikling av råolje og naturgass inklusive tjenester» og «Annen transportmiddelindustri» er i særlig grad relatert til oljesektoren. Sistnevnte bransje omfatter plattformbygging og vedlikeholdsarbeider mv., men også noe annet enn det olje- og gassrelaterte. Disse to oljebransjene stod i år 2000 for godt over 16 000 sysselsatte og nær 44% av samlet industrisysselsetting i fylket. Det finnes også bedrifter i en rekke andre teknologibaserte industribransjer som i større og mindre grad er orientert mot offshore.

Industriarbeidsplasser knyttet til oljevirkosomheten antas på kort sikt å være noe mindre utsatt for en generelt svakere konkurranseevne. Oljearbeidsplasser innen administrasjon er lite følsomme for lønnsvekst. Når det gjelder vedlikehold og spesialprodukter til offshoremarkedet vil lokale leverandører videre kunne ha nærhetsmessige og

økonomiske fortrinn ved å være en del av en konsentrert klynge av petroleumsaktivitet. Muligheten for å prise seg ut av deler av leverandørmarkedet er imidlertid også til stede. I tillegg kommer at oljearbeidsplassene er desto mer sårbare for en annen ytre faktor, nemlig oljeprisen.

Rogaland er med i underkant av 50% av oljearbeidsplassene svært avhengig av oljeprisen. Det er høyst usikkert om en kan forvente ytterligere vekstimpulser fra oljeaktiviteten. For det første er oljepris og investeringsnivå allerede høyt. For det andre er det uvisst om Rogaland - med en synkende andel av arbeidsplassene i petroleumsbasert virksomhet - vil kunne sikre seg like store andeler av eventuell vekst som tidligere.

Den konkurransetsatte industrien

Det finnes mer enn petroleumsrelatert industri i Rogaland. I tidsrommet 1995-2000 kunne en registrere en økning med vel 800 arbeidsplasser i industribransjene i fylket. Dette er en økning på 2,2%. Det var vekst i en rekke bransjer. På landsbasis var det en nedgang på 1,6%. Innen tradisjonell vareeksport var Rogaland nr. 3 blant fylkene i 2001 med nær 20 milliarder kroner. Fylket hadde i tidsrommet 1997-2001 en betydelig eksportøkning for bearbeidde varer og fisk.

Hvordan vil den del av industrien i fylket utvikle seg i en situasjon med høy innenlands etterspørsel, høy lønnsvekst, høye renter og valutakurser? Hovedproblemet for industrien, er at bedriftene her i mye mindre grad enn for virksomheter som er skjermet for konkurranse fra utlandet, vil kunne velte lønnsvekst og kostnadsøkninger over i prisene og dermed på kundene. En hovedårsak til det er at en i stor grad må ta prisene på internasjonale markeder for gitt. I tillegg kommer at en høy valutakurs «straffer» eksportbedrifter gjennom lavere inntekter, samtidig som billigere importvarer «truer» bedriftenes posisjoner i det norske markedet.

Det er nærliggende å mene at en vedvarende økning av kostnadsnivået, samtidig med et fall i eksportpriser, entydig vil virke i retning av økt kapitalmobilitet og redusert eksport ved at arbeidsoppgaver og bedrifter flyttes ut av landet. På den annen side vil de fleste bedrifter ha sterke bånd av samfunnsmessig (familiebedrift, lokal tilhørighet), fysisk (nærhet til naturressurser, nærhet til sentrale kompetansemiljøer og kundegrupper) og økonomisk (f.eks. foretatte investeringer) karakter. De vil derfor forsøke å overleve på stedet. Ved 17 intervjuer med bedriftsledere i regionen, fremkom det følgende hovedstrategier for å overleve i et økende konkurransepress:

- Markedsmessig: Økt satsing på kompetanseintensive nisjeprodukter eller fokus på at det er nærmarkedet, dvs. det norske hjemmemarkedet eller offshoremarkedet, som skal betjenes fra Norge.
- Produksjonsmessig: Effektivisering og automatisering av produksjonsprosesser f.eks. ved innkjøp av spesialmaskiner, har lenge hatt fokus. Det synes å være en økende erkjennelse av at dette ikke er nok. Det fører til at en planlegger å kutte ut lokale og nasjonale leverandører til fordel for innkjøp av billigere råvarer og materialer fra

utlandet. Arbeidsoperasjoner av enklere karakter kan videre settes ut til utlandet. Baltikum og Øst-Europa er i manges tanker.

- Finansieringsmessig: For noen kan valutarisikoen begrenses ved at satsing på eksport begrenses til importbehovet, eller ved at aktivitet i Norge i hovedsak begrenses til hjemmemarkedet. For andre handler det om også å ha valutalån, gjeldsposter i utenlandsk valuta som motpost til forventede inntektsstrømmer. Mange sikrer seg gjennom terminhandler til valutakurser de kan leve med. Da er det mulig å gardere seg en stund, men ikke mot en permanent sterk norsk krone.

Hovedproblemet oppstår når eksportandelen er betydelig, samtidig som bedriften i hovedsak baserer seg på ressursbruk og kostnader i norske kroner og priser. Men - det er nettopp når forholdet er slik, at landet får valutainntekter. Konsekvensen som en kan se for seg på bakgrunn av intervjurunden, er ikke en utdøende industri, men et skrumpende antall eksportbaserte industriarbeidsplasser og en økende nærmarkedsorientert næring.

Regionale perspektiver

Det spesielle ved industrien i Rogaland er petroleumssektorens betydning. For øvrig avviker ikke strukturen mye fra landsgjennomsnittet. Foruten petroleumsbasert virksomhet må antagelig fylket særlig basere seg på kompetansebasert høytlønnsindustri, som f.eks. maskin- og metallvareindustri. Samtidig skal det understrekes at det i alle bransjer vil kunne finnes konkurransedyktige bedrifter.

I en industriell nedgangskonjunktur hvor oljesektoren utvikler seg positivt, må en forvente at også industrien i Rogaland vil svekkes. Men den vil nok være noe mindre sårbar enn landet for øvrig. Er det motsatte tilfelle, at også oljeprisen faller og oljerelatert virksomhet stagnerer, vil Rogaland kunne komme verre ut enn landet for øvrig. Av regioner i fylket vil de mest distriktspregede, Dalane og Ryfylke, stå utsatt til i en industriell nedgangskonjunktur. Disse regionene har en mer ensidig industristruktur enn Jæren og Nord-Rogaland. De har høyest samlet andel av kapitalintensiv eksportindustri og arbeidskraftintensiv lavlønnsindustri. I tillegg kommer at hovedveksten innen tjenesteyting ikke forventes å komme her, men i de større byområdene i fylket.

1. Nedbygging av industrien?

I sin tale til Norges Banks representantskap den 14.2.2002 uttalte sentralbanksjefen at sysselsettingen i industrien og landbruket samlet sett kan falle med mellom 50.000 og 100.000 årsverk frem mot 2010. Sentralbanksjefen mener at dette i stor grad vil være en følge av en bevisst politikk. Den forventede utviklingen følger av den planlagte økning i bruk av oljeinntekter i norsk økonomi i kombinasjon med et stramt arbeidsmarked.

Utgangspunktet for hans analyse er den såkalte handlingsregelen for bruk av petroleumsformuen som ble vedtatt av Stortinget våren 2001¹. I følge denne skal realavkastningen fra petroleumsfondet brukes over statsbudsjettet. Så lenge petroleumsfondet øker vil dette innebære en økt etterspørsel inn i norsk økonomi. Handlingsregelen kan innebære at bruken av oljeinntektene i statsbudsjettet økes med ca. 3,5 prosentpoeng av BNP frem til 2010. Denne økte etterspørselen vil i stor grad rettes mot offentlige og private tjenester. Ifølge sentralbanksjefen kan dette bety 60.000 ekstra årsverk i de tjenesteytende sektorene, noe som i en stramt arbeidsmarkedssituasjon kan innebære en tilsvarende nedgang i industrisysselsettingen.

Etter at sentralbanksjefen holdt sin tale har den økonomiske situasjonen vist hvordan ulike forhold samtidig kan bidra til et økt press mot industrien. Den norske krona har styrket seg betydelig. Kursen styrket seg med 6-7 % i løpet av en 4 måneders periode. Renteforskjellen mellom Norge og de viktigste handelspartnerne økte med ca. et halvt prosentpoeng. Renta i Norge ligger 3,5 – 4 prosentpoeng høyere enn gjennomsnittet for de 18 viktigste handelspartnerne. Endelig har en hatt et tariffoppgjør med en svært høy lønnsvekst. I en inflasjonsrapport fra Norges Bank antydes det en samlet forventet årslønnsvekst på 5,5 – 6 % prosent. For industrien og varehandelen forventes veksten noe lavere enn i mange skjermede næringer.

I kjølvannet av denne utviklingen har det oppstått en offentlig debatt om den økonomiske politikken. I fokus for debatten er Norges Bank og dens rentepolitikk² som bidrar til å forsterke problemene for eksportnæringene. En høy rente bidrar til styrking av den norske krona og er samtidig i seg selv kostnadsdrivende. Norges Bank ved sentralbanksjefen på sin side argumenterer for at en må benytte renta for å dempe det

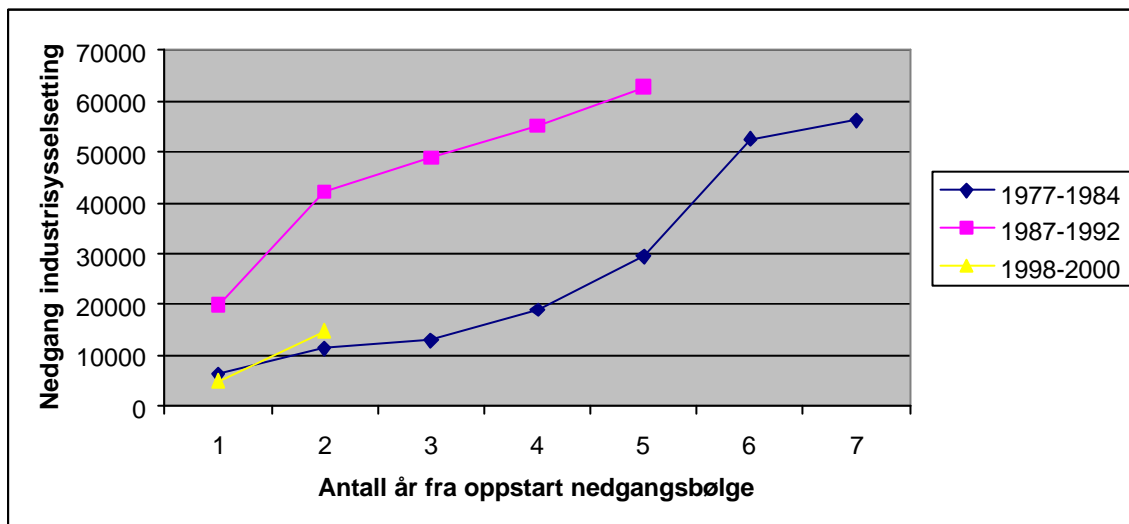
1 St.meld. nr 29 (2000 - 2001): *"Retningslinjer for den økonomiske politikken"*

2 I St.meld. nr 29 (2000 - 2001) ble det også fremmet forslag til endring av pengepolitikken fra hovedfokus på en stabil valutakurs, til hovedfokus på et lavt og stabilt prisnivå. Det operative målet for pengepolitikken ble satt til en årsvekst i konsumprisene som over tid er nær 2,5 %. Noen vil mene at politikerne på denne måten ga seg selv mulighet til å bruke mer penger, mens ansvaret for å stramme inn i sterkere grad ble overlatt til Norges Bank. Hva slag pengepolitisk regime som er det beste og hvordan det skal utøves i praksis, strides en om. Vi tar ikke stilling til det i denne rapporten.

sterke presset i norsk økonomi knyttet blant annet til et høyt privat og offentlig forbruk, og dermed holde inflasjonen innen de rammer som er satt.

Det er en kombinasjon av sterkt innenlands press i økonomien og en svekkelse av konkurransevnen i forhold til utlandet som skaper problemene for industrien. Høy innenlands etterspørsel driver opp rentenivå, lønninger og priser på innsatsfaktorer for øvrig. Kostnadsnivået for å produsere en gitt mengde av ulike produkter øker. I den grad den nasjonale økonomiske politikk også bidrar til å drive opp valutakursene svekkes industriens inntekter i eksportmarkedene, samtidig som konkurrenter i andre land kan selge varer billigere til Norge. Alt dette bidrar til å redusere industriens inntjening og dermed utviklingspotensialet.

Nå er det ikke slik at industrien utgjør et stabilt og statisk element i den økonomiske utviklingsprosessen. Tvert om har det vært store fluktasjoner i utvikling av antall industriarbeidsplasser i Norge de siste 50-årene. Industrien styrket seg kraftig i gjenoppbyggingsfasen etter 2. verdenskrig. Antallet industriarbeidsplasser økte nesten kontinuerlig fra ca. 160.000 i 1945 til tett oppunder 400.000 i 1975. Etter den tid har hovedtendensen vært en nedgang som har gått i bølger.



Figur 1.1 - Akkumulert reduksjon i industrisysselsetting i nedgangsbølger

I figuren over har vi illustrert nedgangsbølgene ved å vise hvordan antallet industriarbeidsplasser gradvis reduseres fra det år da nedgangskonjunktoren for alvor tok til. Fra 1977 til 1984 gikk sysselsettingen ned med 56.000. Fra 1987 til 1992 var reduksjonen på 63.000 arbeidsplasser. En oppgangskonjunktur kom i 1992 til 1998 da antallet industriarbeidsplasser økte med ca. 35.000 til vel 300.000 arbeidsplasser. De siste par årene har industrien på ny gått inn i en stagnasjonsfase. Antallet industriarbeidsplasser var i 2000 nede i ca. 285.000 på landsbasis³. Det har med andre

3 For 2001 har vi ikke tilgjengelige tall fra industristatistikken. Ifølge SSBs arbeidskraftundersøkelser var det en gjennomsnittlig nedgang på 3.000 innen bergverk og industri dette året.

ord skjedd en nedgang på 15.000 i løpet av en toårsperiode. Som figuren viser har nedgangsbølgene vart perioder på 5 -7 år.

Nå er det fra enkelte stadsråders side påpekt at det slett ikke pågår reduksjoner i industrisysselsettingen. Næringslivet driver svartmaling i forkant av statsbudsjettet. Grunnlaget for dette hentes antagelig fra AKU, SSBs utvalgsundersøkelser av arbeidskraftsituasjonen. Ifølge denne var det en oppgang på ca. 3.000 i sysselsettingen for industri og bergverk om en sammenligner gjennomsnittet for de to første kvartalene i 2001 og 2002. To ting er å bemerke til dette. For det første er det nok riktig at deler av industrien fremdeles har gode tider. For det andre, som det fremgår av figuren, en industriell nedgangskonjunktur kan ha ulike tidsforløp og en må slik sett også vurdere andre forhold enn sysselsettingstall, f.eks. lønnsomhet, for i forkant å vurdere den langsiktige trenden.

Det sentralbanksjefen nå antyder er at *det ser ut til at historien vil gjenta seg*. Hva vil dette kunne bety for Rogaland? Vil industrien i dette fylket komme bedre ut av situasjonen enn andre? Eller kan det motsatte skje at industrien i Rogaland jevnt over vil være mer utsatt i en nedgangsbølge enn andre?

For å si noe om dette må en ta utgangspunkt i de utviklingsmekanismer som må forventes å gjøre seg gjeldende og relatere dem til næringsmessige og økonomiske strukturer i regionen. Kapittel 2 inneholder en generell drøfting av hvordan næringsmessige omstillinger på nasjonalt plan vil kunne påvirke drivkrefter, lokaliseringmessige forhold og strategier mht. den næringsmessige utvikling i en region. I kapittel 3 analyseres og drøftes situasjon og perspektiver for Rogaland med utgangspunkt i offentlig statistikk.

Hvordan oppleves situasjonen? Hvor påtrengende er problemene? Gjennom samtaler med 17 bedriftsledere har vi forsøkt å måle temperaturen i den lokale industrien sett i forhold til den økonomiske situasjonen. Videre har vi hatt samtaler med regionale aktører innen sektorene finans og næringspolitikk. I kapittel 4 beskrives og analyseres bedriftenes strategiske situasjon.

Avslutningsvis i kapittel 5 forsøker vi å samle trådene og vurderer hvordan særtrekk ved den regionale næringsstrukturen kan påvirke utviklingsmulighetene fremover.

2. Teoretisk forankring

I dette kapitlet drøftes først begrepene skjermet og konkurranseutsatt virksomhet. Dernest redegjør vi noen perspektiver på næringslivets lokaliseringsbetingelser. Kapitlet avsluttes med fire relevante strategier for hvordan bedriftene tilpasser seg endrede markedsbetingelser.

2.1 Skjermet og konkurranseutsatt virksomhet

Hva skjer med næringsstrukturen når inntekter fra petroleumsfondet kanaliseres inn i økonomien? Hvordan fordeles virkningene som oppstår mellom regioner og lokalsamfunn? Dette er utgangspunktet for denne studien. Dette er ikke nye problemstillinger. Tidlig i oljealderen da myndighetene skulle trekke opp rammene for petroleumspolitikken var omstillingene knyttet til bruken av inntektene et hovedtema (St.meld. nr. 25 (1973-1974)⁴. I forbindelse med den politiske debatten om tempoet i oljeutvinningen tidlig på 80-tallet ble temaet igjen fokusert (NOU 1983:27)⁵. Dette handler egentlig ikke om hvor inntektene kommer fra. Det handler om virkningene av at en *betydelig inntektsøkning* over statsbudsjettet føres inn i en økonomi med høyt aktivitetsnivå og tilnærmet full utnyttelse av ressursene.

Det starter som *etterspørselseffekter*. Offentlige reformer som billigere barnehageplasser og flere feriedager, økning i lønninger til offentlige ansatte, skattelettelse til folk flest osv., kan på den ene side sees som velferdsgoder. Velferdsgoder skaper ekstra etterspørsel som må møtes gjennom økt aktivitet i de sektorer etterspørselen retter seg mot. Dersom disse sektorene skal kunne tilby de varer og tjenester som etterspørres må ressurser tilføres dem. Ikke minst må de ha mer arbeidskraft. I stor grad handler det om tjenesteyting, om offentlige ansatte, sysselsetting i handel og privat tjenesteyting. En vil nok også få indirekte etterspørselseffekter på sektorer innen vareproduksjon, men i langt mindre grad enn for servicesektorene.

Den økte etterspørselen fører videre til *omstillingseffekter via lønnsdannelsen* på arbeidsmarkedet. Den økte etterspørselen etter varer og tjenester fører til press på lønnsnivået. Her kommer et vesentlig skille mellom skjermet og konkurranseutsatt virksomhet inn. Ut fra teoretisk økonomisk tenkning kan en dele økonomien inn i to deler som på ulik måte reagerer på lønnsøkninger. *Skjermet virksomhet* er definert som produkter som omsettes i et innenlands marked, og hvor det i liten grad foregår handel over landegrensene. I *konkurranseutsatt virksomhet* foregår import og eksport. Slik

4 St.meld. nr. 25 (1973 – 1974) : ”Om petroleumsvirksomhetens plass i det norske samfunn”.

5 NOU (1983/27): ”Petroleumsvirksomhetens framtid”

lønnsdannelsen i det norske arbeidsmarkedet fungerer vil lønnsvekst i en sektor også påvirke lønnsutviklingen i andre sektorer. Men en lønnsøkning vil på ulik måte påvirke sysselsetting, lokalisering og priser i de to sektorene (Rødseth, 2000a og 2000b).

Skjermet virksomhet kan i større grad velte en lønnsøkning over på prisene med mindre konsekvenser for etterspørselen enn i konkurranseutsatt sektor. I konkurranseutsatt sektor må en i prinsippet forholde seg til prisnivået i utlandet. En lønnsøkning kan ikke veltes over i prisene om en vil beholde markedsposisjonen. Sysselsetting og fortjeneste går derfor mer ned i konkurranseutsatt enn i skjermet sektor. Denne konklusjonen modifieres teoretisk sett noe ved at de to sektorene har forskjellige produksjonsstrukturer. Konkurranseutsatt sektor er normalt mer kapitalintensiv enn skjermet virksomhet som har arbeidskraft som den dominerende hovedinnsatsfaktor. I bedrifter hvor lønnskostnadene utgjør en relativt liten del av det totale kostnadsbildet, vil lønnsøkninger slå relativt sett svakere ut på tilbud, priser og fortjeneste. Det kan også tenkes negative effekter på skjermet sektor via prisøkninger på skjermete produkter og ev. negative etterspørselseffekter som følge av redusert sysselsetting, inntekter og formue på arbeidstakersiden. I dagens norske situasjon hvor etterspørselen fra det offentlige og forbrukere rettet mot skjermet sektor holdes oppe via ekspansive offentlige budsjetter og høy generell lønnsvekst, kan en nok se for seg betydelige vridninger av aktivitet innen skjermet sektor, men nettoeffekten må antas å bli positiv mht. aktivitetsnivå og sysselsetting.

På lang sikt vil lønnstillegg også påvirke sektorene via investeringene. Et karakteristisk trekk ved den globaliseringsbølge vi nå opplever er deregulering, og en stadig friere flyt av penger, finanskapital og direkte investeringer (Tranøy og Østerud, red., 2002). I et mobilt kapitalmarked kreves det at produksjonskapitalen får samme avkastning i Norge som i utlandet for at den skal bli værende på langt sikt. I hver sektor vil det være et bestemt forhold mellom produktpriser, lønn og arbeidskraftens produktivitet som gir en kapitalavkastning på internasjonalt nivå. Forutsettes det at en over tid ikke vil kunne opprettholde en vesentlig høyere produktivitet blant norske produsenter enn hos utenlandske konkurrenter, vil derfor lønnsnivået på sikt måtte tilnærme seg det internasjonale nivået. Lønningene må tilnærmes et nivå som omlag gir et kostnadsnivå like det internasjonale. Dersom det ikke skjer, vil aktiviteten i konkurranseutsatt sektor over tid reduseres og etter hvert legges ned eller flyttes ut.

Forholdet mellom skjermet og konkurranseutsatt sektor med hensyn til lønnsdannelsen har en forholdt seg til i norsk arbeids- og næringsliv gjennom 30-40 år. Det spesielle ved den situasjon en nå er oppe i er de samtidige effekter på rentenivå og valutakurs. Dette henger sammen med bruk av mye oljepenger i et stramt arbeidsmarked og et pengepolitisk regime som kan karakteriseres som et "strengt inflasjonsmål". Høye lønnstillegg besvares med renteøkning som igjen øker etterspørselen etter norske kroner og dermed medfører en appresiering av den norske krona. Konsekvensen av dette igjen, reduserte priser på konkurranseutsatte varer og import, holder inflasjonen i sjakk. Disse rente- og valutaeffektene gjør at konkurranseutsatt sektor ikke bare får negative effekter via bruken av arbeidskraft, men også via finanskostnader og bruk av kapital, samt en direkte negativ effekt på eksportvareprisene.

De regionale virkningene av de etterspørsels- og omfordelingsmekanismer som her er skissert avhenger av næringsstrukturen i regionene. Hvordan fordeler næringsstrukturen seg på skjermet og konkurranseutsatt virksomhet? Hvor kapitalintensivt er næringslivet og hvor eksponert er det ved valutasvingninger?

Rødseth (2000a) påpeker i sin analyse at det kan være vanskelig å skille presist mellom skjermet og konkurranseutsatt virksomhet. Det meste av industrien og deler av tjenesteytende sektorer er i praksis mer og mindre konkurranseutsatt. Enkelte personlige tjenester som betinger fysisk nærhet mellom tjenesteyter og kunde f.eks. hårklipping er for alle praktiske formål skjermet.

I en analyse som denne, vil det være fruktbart å karakterisere all industri og bergverksvirksomhet som konkurranseutsatt, men med et forbehold. Utvinning av råolje og naturgass er en spesiell næring. Oljeselskapenes virksomhet vil i mindre grad være konkurranseutsatt. De må antas å være til stede i Norge så lenge de har oppgaver på norsk sokkel. Bildet er imidlertid heller ikke for disse entydig i den forstand at oljeselskapene i noen grad også utfører arbeidsoppgaver rettet mot norsk sokkel fra avdelinger i andre land. Lønnskostnadsandelen er videre svært lav i oljeselskapene i forhold til den høye avkastning i sektoren. Lønnsvekst har derfor liten betydning for aktivitetsnivå og lønnsomhet. Valutakursen har også relativt lite å si siden handel i olje foregår i \$ og oljeselskapenes finansieringsstruktur er tilpasset det. I denne rapporten vil vi regne oljeselskapene som en egen kategori. Derimot er denne sektoren svært så sårbar for endringer i oljepris. Når det gjelder leverandørindustrien til offshoremarkedet er den også i stor grad knyttet til norsk sokkel, men den er likevel konkurranseutsatt. Tjenesteyting kan en for enkelhets skyld karakterisere som skjermet, selv om en også her i økende grad finner bedrifter og bransjer som er konkurranseutsatte.

2.2 Lokaliseringsbetingelser

Næringslivets lokaliseringsbetingelser påvirkes også av en sterk innenlands etterspørselsøkning og lønnsvekst.

Norman (2000) beskriver to typer av prosesser som påvirker næringslivets lokalisering og geografiske fordeling. Det er *fragmenteringskrefter* og *opphopningskrefter*. Fragmenteringskreftene bidrar til at økonomisk aktivitet fordeles over store geografiske områder. Opphopningskreftene drar i motsatt retning, til at økonomisk aktivitet konsentreres til bestemte områder og land.

Fragmenteringskreftene handler om at produksjonsressurser, varer og tjenester i større eller mindre grad er stedegne eller mobile. De er derfor mer og mindre kostbare å flytte eller transportere. Naturressurser er pr. definisjon knyttet til stedet de finnes. Det forutsettes en viss lokal aktivitet for at de skal utnyttes økonomisk. Naturressurser av økonomisk verdi finnes nær sagt overalt og bidrar til at økonomisk aktivitet er geografisk spredt. Mennesker er også relativt stedbundne til sitt hjemstavnsområde, nasjon eller kulturkrets. De vil helst ikke flytte på seg ofte, samtidig som man i et lengre tidsperspektiv innen og mellom land kan registrere flyttestrømmer knyttet til ulikhet i økonomiske muligheter. Bedrifter og kapital er relativt mer mobile, selv om også disse

til tider kan være vanskelig å flytte på. Familiebedriften er eksempelvis ofte sterkt knyttet til det sted den ble etablert. Poenget er at det for alle typer av produksjonsressurser er en viss treghet og kostnader knyttet til forflytting. Disse *begrensinger i ressursmobilitet* bidrar til at næringsvirksomhet er geografisk spredt og nært koblet til måten ressursene er fordelt i utgangspunktet.

Denne fragmenteringen danner grunnlaget for handel, lokalt, regionalt og internasjonalt. I stedet for å flytte produksjonsressursene selger lokalsamfunn, regioner og land varer og tjenester til hverandre. Teorien om *komparative fortrinn* redegjør for hvordan det etableres en arbeidsdeling og spesialisering av næringsstrukturen mellom geografiske områder alt etter hvordan ressurstilgangen i det enkelte område er i forhold til andre områder. Poenget er at den enkelte region konsentrerer seg om produksjon av varer og tjenester der ressurstilgangen relativt sett er best jevnført med andre regioner.

Opphopningseffektene er knyttet til at foretak høster fordeler ved å være lokalisert i nærheten av hverandre. Det eksisterer samvirkefortrinn. En har det en i økonomisk språkbruk kaller for *positive eksterne virkninger*. Norman (2000) skiller mellom to typer av eksterne virkninger: reelle eksternaliteter og markedskoblinger. Reelle eksternaliteter handler om direkte positive koblinger mellom bedrifter. Spredning av idéer mellom bedriftsledere er et eksempel; ulike former for utnyttelse av en felles ressurs som kulturlandskapets betydning for turisme og landbruk et annet. Markedskoblinger handler om de positive virkninger som skapes gjennom at det utvikles et større marked for et sluttprodukt, en innsatsvare, spesielle typer arbeidskraft etc. God tilgang på faglært arbeidskraft til mekanisk industri knyttet til at mange slike bedrifter finnes i et område kan være et eksempel på en markedskobling. Varehandelens samlokalisering i kjøpesentre eller for noen bransjers vedkommende i spesialiserte områder eller gater, er et annet eksempel. Opphopningskreftene tenderer slik sett å føre til en spesialisering av næringsstrukturen. Denne spesialiseringen kan dels skje innen bransjer, dels på tvers av bransjer. I Hagen m.fl. (2002) fremgår det således at det har skjedd en geografisk spesialisering av industristrukturen i Europa den senere tid.

Såkalt *klyngeteori* gir en bedriftsstrategisk vinkling på denne type eksterne virkninger og spesialisering på tvers av bransjer. Ifølge denne teorien kan det utvikle seg bredt funderte næringsmiljøer i et område eller land som følge av at bedrifter er lokalisert i nærheten av hverandre. Porters (1990) diamantmodell som er opphav til den moderne versjon av klyngeteori fokuserer på fire faktorer som bestemmende for nærings konkurranseedyktighet: konkurranseforhold, etterspørselsforhold, faktorforhold og koblinger (mellom aktører). I tillegg spiller myndighetene en viktig rolle. Klyngene er ifølge Reve og Jakobsen (2002) kjennetegnet ved tre såkalte oppgraderingsmekanismer som skaper selvforsterkende vekst. Disse er innovasjonspress, kunnskapsspredning og komplementaritet. Innovasjonspresset vil si at bedriftene opplever et press i retning av å innovere, blant annet som følge av kundesidens krav. Kunnskapsspredning handler om utveksling av idéer og erfaringer mv. ved at næringsaktører møtes og samhandler. Med komplementaritet menes enkelt sagt at det er så mange bedrifter (kritisk masse) at det utvikles et felles, eksternt tilbud av infrastruktur, ressurser og tjenester som bidrar til å styrke bedriftene.

Hvordan vil en sterk etterspørsels- og lønnsvekst, sammen med høye renter og valutakurser kunne påvirke fragmenterings- og opphopningskreftene og dermed de regionale fordelinger av industriell virksomhet? Det er nærliggende å mene at en innenlands økning av kostnadsnivået både for arbeidskraft og kapital, samtidig med et fall i eksportpriser, entydig vil tendere i retning økt mobilitet både av arbeid og kapital. Sagt på en annen måte at arbeidsoppgaver og bedrifter flyttes ut av landet. På den annen side vil dette ikke være en utvikling som skjer momentant. De fleste arbeidstakere blir igjen og mange bedrifter har så sterke bånd av samfunnsmessig (f.eks. familiebedrifter) og økonomisk karakter (f.eks. foretatte investeringer) at de vil forsøke å overleve på stedet. Da sier teorien at bedriftene vil tilpasse seg ved å satse på de fortrinn som en relativt sett har best tilgang på jevnført med andre områder og land. Hvilke fortrinn er så dette? Gitt at lønnsnivået vil være høyt må en forvente at bedriftene satser på områder som kan bære et høyt lønnsnivå, dvs. kompetanseintensive bransjer. Videre gitt at det eksisterer klyngemessige fortrinn, dvs. fortrinn som til syvende og sist handler om økonomi og lønnsomhet, vil bedriftene søke seg mot klyngedannelse og bransjemiljøer for å høste noen av disse fortrinnene.

2.3 Tilpasningsstrategier

Til sist vil vi i denne gjennomgangen av tankemodeller ta for oss et sett av aktuelle strategier som betegner bedrifters markedstilpasning.

Foretak utfordres løpende i å tilpasse seg ulike, men ikke nødvendigvis motstridende tendenser. På den ene siden har de siste tjue år vært preget av fremveksten av industriregioner, betegnet som spesialiserte produksjonsområder. Spesifikke lokale forhold har fått mer å si for bedrifters konkurransevne. Et utstrakt samarbeid mellom lokale bedrifter gir mulighet for små og mellomstore foretak til å oppnå fleksibilitet og effektivitet i produksjonen, samt eksterne stordriftsfordeler.

På den annen side er ikke eksterne stordriftsfordeler betinget av en geografisk konsentrasjon av produksjonen. Mange virksomheter inngår i globale nettverk, enten som filialbedrifter eid av multinasjonale konsern, eller ved å inngå i strategiske allianser med foretak andre steder. Globalisering og samlokalisering kan virke som gjensidig forsterkende faktorer for den økonomiske utviklingen av dynamiske regioner. Foretak som inngår i strategiske allianser eller underleverandørsforhold med globale foretak, har mulighet til å få tilgang på nye teknologier, kompetanse og informasjon som kan spres videre til lokale samarbeidspartnere.

Foretak kan forholde seg til de to dimensjonene *globalisering* og *lokalisering* ved å følge ulike strategier slik som beskrevet i det følgende. Noen bedrifter vil følge en relativt rendyrket strategi, mens andre kombinerer ulike strategier slik disse er skissert nedenfor.

1. Nærmarkedsorientering

Vi har tidligere beskrevet hvordan utviklingen av norsk industri kan forstås innen et rammeverk av konkurranseutsatt versus skjermet virksomhet. Noen bedrifter velger å fokusere geografisk nære markeder for å utnytte deres skjermingsmuligheter⁶. Denne strategien kan vi kalle for nærmarkedsorientering. Nærmarkedsorienterte bedrifter vil ha en betydelig markedsposisjon innen regionale og nasjonale markeder. Det norske offshoremarkedet er i denne sammenheng eksempel på et nærmarked. De spesielle kravene til kvalitet og dokumentasjon gjør at inngangskostnadene er relativt høy for å få tilgang til dette spesielle markedet. Det finnes også en rekke andre områder, f.eks. næringsmidler og trevarer, hvor bedriftene i større eller mindre grad kan operere skjermet fra utenlandskonkurranse.

Nisjeorientering

Mange bedrifter er nisjeorienterte. De baserer sine konkurransefortrinn på differensiering av produkter og markeder. Deres differensiering er spesifikk til enkelte kundesegmenter og områder hvor de er til stede med sine produkter. Ofte vil det være slik at de i hovedsak konkurrerer på hjemmebane og i et fåtalls andre land, gjerne lokalisert til en region. De tilbyr produktlinjer som er tilpasset forholdene i regionen. Figgjos produksjon av steintøy for storhusholdningsmarkedet i Norge, Norden og etter hvert også andre land, er et godt eksempel på en nisjeprodusent. Nå er også nisje et relativt begrep i den forstand at mange bedrifter vil hevde at de har sin spesielle nisje. Med nisje vil vi imidlertid i denne sammenheng forstå markedssegmenter hvor bedrifter på grunn av spesielle kvaliteter ved det de tilbyr, kan ta høyere pris enn det som oppfattes som vanlig markedspris for lignende produkter. I en slik situasjon vil bedriftene normalt også til dels kunne velte kostnadsøkninger over i prisene.

Global kostnadsorientering

Bedriftene som følger denne strategien er engasjert i å dele opp ulike stadier av produksjonsprosessen og lar dem bli utført i lavkostområder. Siden prisnivået på innsatsfaktorer varierer mellom ulike land, kan det bli lønnsomt å dele opp produksjonen og legge arbeidsintensive aktiviteter til de landene som er preget av lavere lønnskostnader enn i de land hvor bedriftene har sitt hovedkontor. Lokalisering av produksjonsprosesser i andre land kan også forklares ved ønsket om å skape nærhet til kunder i aktuelle land og regioner. Disse kostnadene kan være generert av transport, av handelsbarrierer men også av endring i valutakurser og rentenivå. Kverneland er eksempel på et konsern med et globalt kostnadsfokus. Det er imidlertid ikke gratis å flytte produksjonsprosesser til andre land. Det oppstår mange tilleggskostnader for

6 Viktige skjermingsmekanismer er: 1) toll- og kvoteordninger 2) transport kostnader 3) fysisk nærhet med samsvarende kortere leveringstid 4) kunnskap til: administrative og byråkratiske forhold, kultur, språk.

bedriftene: byråkratiske og administrative kostnader i det nye landet, flyttekostnader, kostnader ved økte interne koordineringsbehov osv. I tillegg kan en ny lokalisering av produksjonen redusere bedriftenes skalafordeler i forhold til de (skalafordelene) som kunne vært oppnådd fra det hjemmelokalisererte produksjonsanlegget. Et valg om å flagge ut hele eller deler av virksomheten er derfor normalt et vanskelig valg hvor mange faktorer spiller inn.

Nettverksorientering

Bedrifter som er nettverksorienterte kan både ha faste vertikale forbindelser med underleverandører og horisontale forbindelser med sideordnede aktører som produserer komplementære produkter. I Rogaland er verftsindustrien et godt eksempel på denne kategorien. Gjennom utvikling av faste samarbeidsrelasjoner oppnås en fleksibel organisasjon mht. kompetanse, kapasitet, risiko og hvilke produkter og produksjonsmessige løsninger en kan tilby. Sterkt nettverksorienterte bedrifter kan både være hjemmemarkeds- og eksportorientert. De vil gjerne ha gode relasjoner til leverandører lokalisert i bedriftenes nærmiljø. Deres engasjement i det internasjonale markedet kan ikke betegnes som globalt i bred forstand. Bedriftene tilnærmer seg til eksportmarkedet som sammensatt av en rekke enkeltmarkeder, ikke som en systematisk helhet. Styringen av en så kompleks produksjonsorganisasjon krever at bedriften har tilgang både til en kjerne av spesialisert kompetanse og til ”mykere” kompetanseområder som planlegging, kommunikasjon og problemløsning. Arbeidstakernes dyktighet både de som jobber i bedriften og de som er ansatt hos leverandørene, spiller en nøkkelrolle i å gi bedriftene evne til å mestre innovasjonskrav for prosesser og produkter i markeder kjennetegnet ved kontinuerlig endring. Utfordringene for nettverksorienterte bedrifter i en situasjon med økende kostnadsnivå i egen bedrift og hos samarbeidspartnerne, er tosidig. For det første å vurdere hvor en skal satse på egen kompetanse og kapasitet. For det andre en vurdering av kostnadsbildet i de samarbeidskonstellasjoner en står oppe i mht. underleveranser og komplementære produkter. I dette kommer både forholdet til nåværende partnere i lokalmiljøet og ev. nye partnere andre steder og utenlands inn.

3. Industristruktur og -kvaliteter

Rogaland er kjent som et industrifylke. La oss se nærmere på hvilken betydning industrinæringen har, hvordan utviklingen har vært i den senere tid og hva slag næringsliv en har å møte fremtiden med.

3.1 Et vareproduserende fylke

Ser en først på fordelingen av arbeidsplasser mellom hovednæringer, finner vi noen særtrekk for Rogaland. Vi vil da ta utgangspunkt i Fylkesfordelt nasjonalregnskap for 1997 som viser fordeling av sysselsettingen på alle næringer (Edvardsen, 2001).

Tabell 3.1 - Sysselsatte personer fordelt på hovednæringer, 1997

	Sysselsetting (i 1000)	Rogaland %	Landet %
Primærnæringer	12,4	6,8	4,6
Industri og bergverk	39,3	21,6	15,6
Bygg & anlegg; kraft og vann	11,6	6,4	6,4
Vareproduksjon	63,3	34,7	26,6
Privat tjenesteyting	71,9	39,5	42,8
Offentlig sektor	46,9	25,8	30,6
Tjenesteproduksjon	118,8	65,3	73,4
	182,1	100,0	100,0

Fylket har en stor vareproduserende sektor med nær 35 % av sysselsettingen i primær og sekundærnæringene. Bare Møre- og Romsdal, har en større andel sysselsatte i vareproduksjon. Rogaland er både *det største jordbruksfylket* og *det største industrifylket* målt ved antall sysselsatte.

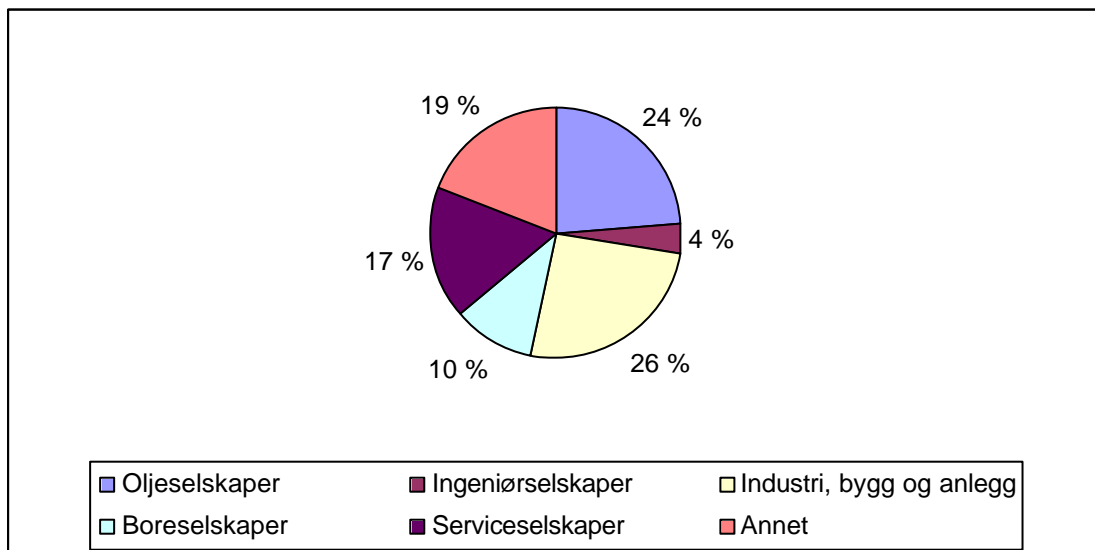
Rogaland har dermed en relativt lav andel personer i tjenesteytingssektorene. Det er spesielt innenfor offentlig tjenesteyting Rogaland er atypisk. Fylket har den aller laveste andel av statsansatte og hadde også en relativt liten kommunesektor målt ved antall sysselsatte. For privat tjenesteyting ligger Rogaland nær landsgjennomsnittet, men bak fylkene med de største byregionene, Oslo, Akershus, Hordaland og Sør-Trøndelag.

Sentralbanksjef Gjedrem spår en samlet avgang på et sted mellom 50.000 og 100.000 årsverk i landbruk og industri frem til 2010. Her står Rogaland laglig til for hogg siden fylket er så tungt representert i begge disse næringene. Før en kan mene noe nærmere om hvordan dette kan slå ut for industrien må en imidlertid se nærmere på utviklingsprosessene i industrinæringen, hva slag industri en har i fylket og hvor godt rustet denne ser ut til å være.

3.2 En bredt sammensatt bransjestruktur

I hvilken grad er industrisektoren i fylket kjennetegnet ved spesielle egenskaper som kan bidra til å forklare industriens sterke posisjon? I vedlegg 1 gis det en oversikt over sysselsetting i industrien i fylket fordelt på bransjer i 2000. Tallene er hentet fra arbeidstakerstatistikken.

Hovedinntrykket som tabellen gir er at Rogaland har en bredt sammensatt industri. På den annen side ser en også at noen bransjer dominerer bildet. Seks bransjer hadde mer enn 2000 sysselsatte. Det var oljeselskapene, skips- og plattformbygging mv., næringsmiddelindustri, forlag og grafisk industri, maskin- og metallindustri. Disse bransjene hadde til sammen nesten 30.000 sysselsatte og stod for nærmere 4/5 av industrisysselsettingen.



Figur 3.1 Oljesysselsetting i Rogaland fordelt på aktiviteter, 2001

Olje- og gass er den dominerende *industriklyngen* i landssammenheng (Reve et al., 2001). Rogaland er plassert i sentrum av klyngen. Ifølge arbeidsmarkedsetatens tall var det i 2001 nesten 35.000 sysselsatt i oljerelaterte virksomheter i fylket. Oljeselskapene hadde nær 8.200 av disse arbeidsplassene. Innen industri, bygg og anlegg var det nesten 8.900 sysselsatte knyttet til offshoresektoren. De øvrige fordeler seg på en rekke andre områder, bore- og serviceselskaper mv.. Rogaland hadde dette året 47 % av oljearbeidsplassene i landet.

Finnes det andre områder hvor en kan registrere sterke *bransjemiljøer*? Vi bruker begrepet bransjemiljø og ikke industriklynge for å understreke at overrepresentasjon av en bransje i en region ikke isolert sett er tilstrekkelig til å si at vi her har en industriklynge med betydelige samvirkefortrinn. Til det kreves en mer dyptgående analyse av de eventuelle klyngenes egenskaper. Et bransjemiljø kan imidlertid også ha aspekter av klyngefortrinn f.eks. knyttet til bruk av en felles base av industrielle tradisjoner og kompetanse i arbeidsstyrken.

En indikator på at en på fylkesnivå i hvert fall har relativt sett, dvs. i norsk sammenheng, sterke bransjemiljøer er kombinasjonen av to forhold:

- (i) Mange sysselsatte i næringen. Vårt utgangspunkt har vært mer enn 1000 sysselsatte.
- (ii) En betydelig større andel av bransjens sysselsetting enn det andelen av sysselsettingen totalt sett skulle tilsi. I år 2000 hadde Rogaland 8,1 % av det totale antall arbeidstakere. Vårt utgangspunkt har vært at sysselsettingsandelen i bransjen må være minst 50 % større enn sysselsettingsandelen totalt sett, dvs. 12,2 %.

Ut fra en slik definisjon finner vi følgende bransjer med relativt tunge bransjemiljøer:

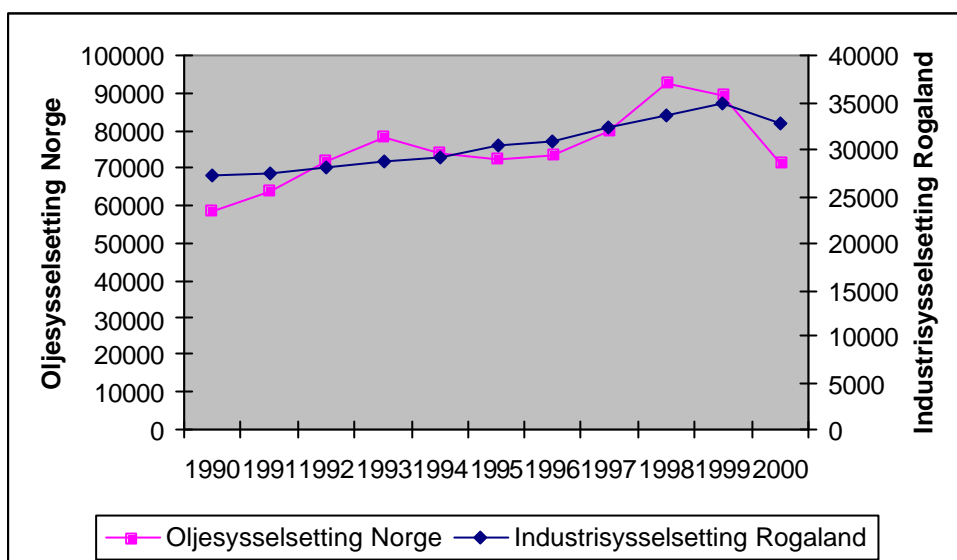
- Utvinning av råolje og naturgass
- Metallindustri
- Maskinindustri
- Instrumentverkstedsindustri
- Skips- og plattformbygging mv.

Dette er alle bransjer som er noe mer regionalt konsentrert enn gjennomsnittet for industrien. Det kan vi se av siste kolonne i tabellen (se vedlegg 1) som gir et mål på hvordan industrien er fordelt mellom fylkene. De oljerelaterte bransjene og instrumentverkstedsindustrien er mest regionalt konsentrert i landssammenheng. Særlig sterk er som kjent konsentrasjonen av oljeselskapenes virksomhet. Metall- og maskinindustrien er litt mer konsentrert til regionale bransjemiljøer enn industrien totalt sett. Derimot er store bransjer som næringsmiddel, grafisk og metallvareindustri ikke spesielt tungt representert i fylket. Deres store betydning målt ved sysselsettingen skyldes at dette er store bransjer som er fordelt over store deler av landet.

3.3 Industriutvikling og oljeavhengighet

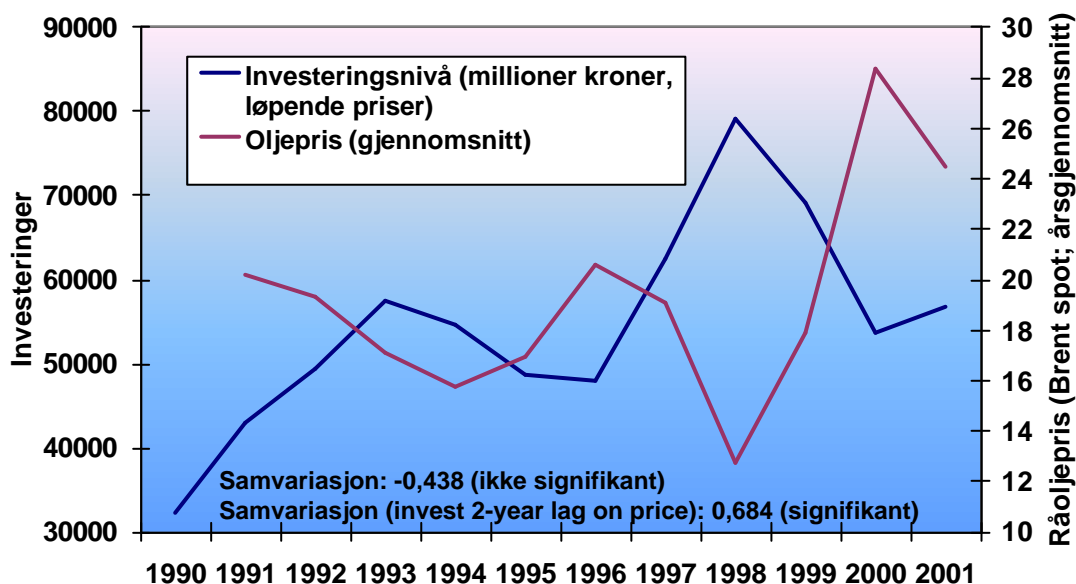
Sett i norsk sammenheng er Rogalands industriutvikling atypisk. Fylket har over de siste 30 år økt sin relative andel av industriarbeidsplassene i landet. I 1966 hadde fylket 7,4 % av industriarbeidsplassene. I 1980 var andelen økt til 9 %. Ti år senere hadde denne andelen økt ytterligere til 9,6 % og i år 2000 var andelen på 11,4 %. Fra å ligge på en tredje til fjerde plass blant fylkene i 60- og 70-årene avanserte Rogaland til en førsteplass. Hovedforklaringen på denne utviklingen er fremveksten av oljenæringen. Den sentrale posisjon Stavanger fikk som det nasjonale sentrum for virksomheten og som en viktig base for plattformbygging, industriell virksomhet, drift og vedlikehold knyttet til oljen la grunnlag for en betydelig industrivekst.

Den nære sammenheng mellom utvikling av industriarbeidsplasser og oljeaktivitetens utvikling er indikert i figuren som følger.



Figur 3.2 Industriysseletting i Rogaland og oljerelatert sysseletting på landsbasis

Fra 1990 og frem til 1999 var det en kontinuerlig økning på 7800 industriarbeidsplasser fra vel 27.000 til nesten 35.000 industriysselettede. I 2000 skjedde det en nedgang i antallet industriarbeidsplasser. Utviklingen av industriysselettingen i fylket og utviklingen innenfor oljeaktiviteten har i stor grad gått parallelt.

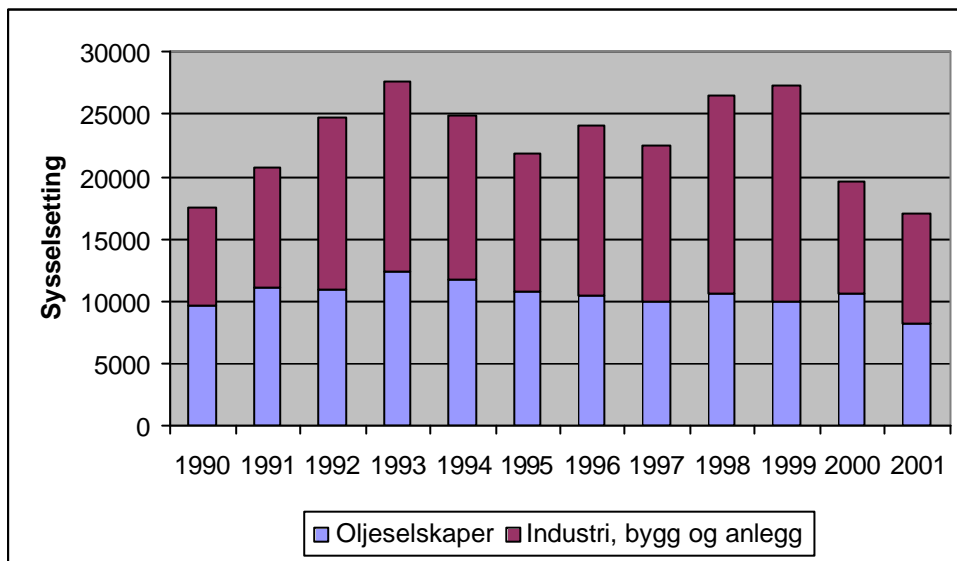


Figur 3.3 Sammenheng oljepris og investeringer på norsk sokkel

Sammenhengen mellom oljepris og oljeinvesteringer har normalt en tidsforskyvning på et par år. Det tar tid før en økt oljepris slår ut i økte utbyggingsaktiviteter, og det tar tid fra et større prisfall på olje oppstår til dette slår negativt ut på aktiviteten på land. Det går frem av figuren over om en tenker seg at oljepriskurven skyves et par år frem. Da vil

de to kurvene i stor grad overlappe. Det synes videre å være en stor grad av sammenfall mellom utviklingen av oljeaktiviteten på nasjonalt nivå og utvikling i Rogalands industrisyssesting⁷. Dette kan være et tegn på at industrien i fylket i betydelig grad er *oljeavhengig*. Utviklingsprosessen kan gå i to retninger:

1. Økt oljepris → Økte oljeinvesteringer → Økt nasjonal oljeaktivitet → Økning i Rogalands olje- og industrisyssesting.
2. Redusert oljepris → Reduserte oljeinvesteringer → Redusert nasjonal oljeaktivitet → Reduksjon i Rogalands olje- og industrisyssesting.



Figur 3.4 - Syssesting i noen oljereletarte aktiviteter i Rogaland, 1990-2001

Investeringsnivå og petroleusrelatert syssesting svinger således i stor grad i takt. Dette slår direkte ut på Rogaland som har ca. halvparten av den petroleusrelaterte syssestingen. Investeringsnivået i oljesektoren gikk ned i en bølgedal fra 1993 til 1996, for så å ta seg opp igjen fem til 1998, for igjen å gå inn i en nedgang frem til århundreskiftet. Figuren over viser syssestingen i de to aktivitetsområder som antagelig i størst grad har betydning for etterspørsel rettet mot industrinæringen. Den viser hvordan Rogalands syssestingen i oljereletert industri, bygg og anleggsaktivitet svinger tilsvarende. Også i oljeselskapene svinger bemanningen med investeringsnivået, selv om en her som naturlig kan være finner en stor andel reaktivt stabil grunnbemanning. I neste omgang vil aktivitetsvingninger i disse bransjene også ha innvirkning på etterspørselen rettet mot andre bransjer.

Det finnes ikke nøyaktige tall som kan vise hvor knyttet Rogalandsindustrien er til oljeaktiviteten og hvordan dette har utviklet seg over tid. Det er imidlertid indikasjoner

7 Det er således en svært høy grad av statistisk samvariasjon mellom utvikling av oljesyssesting på landsbasis og industrisyssesting i Rogaland. Samvariasjonen er også høy om en ser på forholdet mellom industriarbeidsplasser i Rogaland og all syssesting i oljeaktivitet utenfor Rogaland.

på at fylket det siste tiåret utvikler en noe *bredere industriell base*. Vi vil trekke frem tre forhold som peker i den retning.

For det første har fylkets andel av industrien vokst. Det har skjedd selv om fylkets andel av oljeaktiviteten har gått ned fra 52 % i 1992 til 47 % i 2001.

Tabell 3.2 : *Shift-share analyse av sysselsettingsvekst i Rogalands industri*

	95-00	98-00	95-98
Faktisk vekst	832	-4203	5035
Nasjonal komponent	-628	-2867	2046
Omfordeling	1460	-1336	2989
Strukturkomponent	-190	-3103	2632
Restkomponent	1650	1767	357

For det andre har veksten i industrissysselsettingen vært større enn det bransjestrukturen isolert sett skulle tilsi. Shift-share er en enkel analyse-teknikk hvor industriveksten er splittet i delkomponenter. Fra 1995-2000 økte antallet industriarbeidsplasser i fylket med 832. Hadde den samlede prosentvise utvikling vært som på landsplan skulle fylket ha mistet 628 arbeidsplasser. Dette gir en omfordeling i favør av Rogaland på 1460 arbeidsplasser. Denne omfordelingen kan spaltes i to. For det første en strukturkomponent som viser veksten om hver enkelt bransje i Rogaland hadde hatt samme prosentvise utvikling som på landsplan. Denne komponenten gir isolert sett en beskjeden nedgang på 190 arbeidsplasser. For det andre en restkomponent som viser den ”uforklarte endring”. Denne er positiv og består av 1.650 arbeidsplasser. Deler vi perioden i to og sammenligner Rogaland med landet både i den nasjonale oppgangsperioden fra 1995-98 og i den nasjonale nedgangsperioden, ser vi at fylket både har en sterkere oppgang i oppgangsperioden og en sterkere nedgang i nedgangsperioden. I stor grad skyldes dette fylkets bransjestruktur. I begge perioder kan en imidlertid registrere en positiv restkomponent. Denne sier noe om vekstmekanismer i industrien utover det som lå i den eksisterende bransjestrukturen.

Tabell 3.3 – Vekstbransjer 1995-2000 i industrien, i Rogaland og på landsplan

	Nasjonalt	Rogaland
Vekstbransjer 1995-2000	11 Utvinning av råolje og naturgass 14 Bergverksdrift ellers 25 Gummivare- og plastindustri 28 Metallvareindustri 29 Maskinindustri 32 Radio- og fjernsynsindustri 33 Instrumentverkstedsindustri 34 Motorkjøretøyindustri 36 Møbelindustri og annen industri 37 Gjenvinning	11 Utvinning av råolje og naturgass 14 Bergverksdrift ellers 15 Næringsmiddel og drikkevareindustri 20 Trelast- og trevareindustri 24 Kjemisk industri 25 Gummivare- og plastindustri 26 Mineralproduktindustri 28 Metallvareindustri 29 Maskinindustri 32 Radio- og fjernsynsindustri 33 Instrumentverkstedsindustri 34 Motorkjøretøyindustri 36 Møbelindustri og annen industri 37 Gjenvinning

For det tredje kan vi registrere mange bransjer med vekst i Rogaland. Tar vi for oss de bransjer hvor en kunne registrere vekst i tidsrommet 1995-2000, ser vi flere interessante forhold. For det første at alle bransjer som hadde vekst på landsplan i denne perioden, også hadde vekst i Rogaland. For det andre at Rogaland hadde vekst i en rekke andre bransjer hvor en på landsplan hadde nedgang. For det tredje selv om en ser bort fra oljeindustrien, hadde fylket en større andel av industriarbeidsplassene i vekstbransjer. I 2000 var 38 % av industrisyssetningen i fylket i bransjer som hadde hatt vekst i perioden 1995-2000. På landsplan var den andelen sysselsatte i bransjer med vekst, eksklusive utvinning av olje og gass, på 26 %.

3.4 Eksportfylket Rogaland

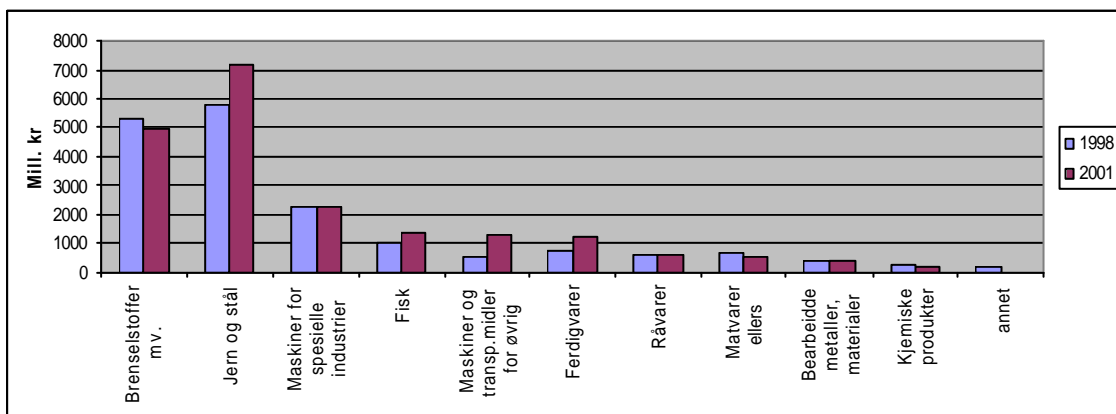
Eksportnæringene utgjør en sentral del av en regions næringsliv. Gjennom eksport får næringslivet etterspørselsimpulser utenfra som i neste omgang indirekte kan gi arbeidsoppgaver og vekst i andre deler av næringslivet. Eksport bidrar ikke bare økonomisk, men vil ofte også være kilde til nye idéer, ny teknologi og kompetanse. Endelig er eksport viktig ved at næringslivet ved operere både hjemme og ute, gjerne i markeder i flere land, sprer sin økonomiske og aktivitetsmessige risiko. I denne studien er det av spesiell interesse å se på eksportsektoren. Det er antagelig her en først merker

negative effekter av valuta og renter mv., selv om det også vil kunne være deler av den importkonkurrerende industri som er sårbar i så måte.

Tabell 3.4: Eksport av tradisjonelle varer i Rogaland, 1997 – 2001, mill. kr

	1997	1998	1999	2000	2001
Matvarer, drikkevarer, tobakk	1233,5	1636,6	1665	1853	1884
herav fisk	933,1	988,9	1089	1379	1376
Råvarer	578,1	587,8	516	582	587
Brenselstoffer	9862,6	5306,1	7598	8541	4950
Bearbeidde varer	8311,4	10034	10132	11396	12540
	19985,6	17564,5	19911	22372	19961

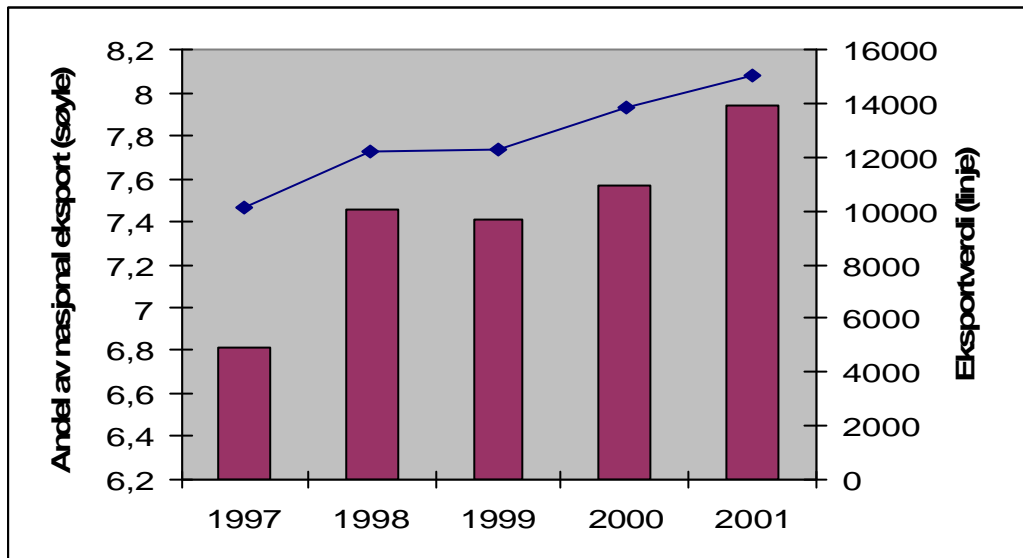
Ser en bort fra eksport av råolje, naturgass og oljeplattformer, ble det eksportert for nesten 20 milliarder kroner fra Rogaland i 2001. Rogaland var med 9,33 % av den tradisjonelle vareeksporten av de større eksportfylkene. Bare Hordaland og Møre og Romsdal lå foran. Bearbeidde varer var både absolutt og relativt sett den største eksportsektoren i fylket. Sentrale områder innen denne sektoren er for Rogalands vedkommende jern og stålprodukter, maskiner og transportmidler for øvrig. Bare Vest-Agder og Østfold lå foran i 2001. For eksport av brenselstoffer mv., i hovedsak bearbeidde produkter av olje og gass, lå Rogaland også som nr. 3 av fylkene, etter Hordaland og Vestfold. For eksport av råvarer lå også fylket høyt oppe på en tredjeplass i 2001. Derimot lå fylket bare på 7. plass når det gjaldt eksport av fiskeprodukter.



Figur 3.5 - Eksport fra Rogaland fordelt på varegrupper, andel av nasjonal eksport

En noe mer detaljert oversikt over eksportutviklingen i fylket fra 1998 til 2001 fremgår av figuren foran. Av denne ser vi at hvilke områder veksten forgår, nemlig jern og stålprodukter, maskiner og transportmidler for øvrig, fisk og ferdigvarer.

Av interesse er det videre å se på utviklingen av eksporten i fylket over tid. Når det gjelder sektoren brenselstoffer hadde den relativt større betydning før Shellraffineriet på Sola ble nedlagt. Denne nedleggelsen antas å være en viktig årsak til at fylkets samlede eksportandel av tradisjonelle eksportvarer gikk ned fra 11,8 % til 9,3 %.



Figur 3.6 - Tradisjonell vareeksport i Rogaland (unntatt brenselstoffer mv)

Ser en bort fra brenselprodukter (raffinerte produkter mv.) viser det seg at Rogaland har hatt en svært positiv utvikling i perioden 1997-2001. Den tradisjonelle eksporten har økt både nominelt og i realverdi. Fylket økte sin andel av landets samlede eksport i disse sektorene med vel et prosentpoeng.

3.5 Moderat utviklingsorientering utenfor offshoresektoren

Næringslivet kan møte den industrielle nedgangen ved å satse mer på teknologiutvikling, kompetanseheving og nyskaping. Gjennom en sterk valuta, høye renter og lønnskostnader tvinges næringslivet til effektivisering, kostnadsuttøying og muligens - nyskaping. Slik sett kan dagens situasjonen bringe noe positivt med seg. Vesentlige faktorer for å frembringe slike omstillingsprosesser er satsning på FoU og teknologiutvikling og arbeidsstyrkens kompetanse. Situasjonen i Rogaland belyses i dette og neste avsnitt.

Næringslivets satsning på FoU og innovasjon er sentrale indikatorer på i hvilken grad næringslivet er utviklingsorientert. FoU i næringslivet er i stor grad konsentrert til regioner med en velutdannet befolkning og et relativt stort innslag av høyteknologiske næringer (Gundersen, 2002). FoU-virksomheten i Rogaland er for 1999 beregnet til 678 mill. kr i innkjøpt FoU og 734 mill. kr i interne FoU-kostnader i næringslivet. Rogaland

scorer relativt høyt på innkjøpt FoU med en andel på nær 18 % av totalen på landsbasis. Når det gjelder FOU-innsats internt i næringslivet ligger fylket med en andel på ca. 8 % bare som nr 7 av fylkene. Enda mindre flatterende blir bildet om en ser på den regionale fordeling av hvor FoU-virksomheten utføres. Da ligger Rogaland med utført FoU-aktivitet på 2722 kr pr innbygger langt under landsgjennomsnittet på 4577 kr. I utført volum ligger fylket langt bak de store universitetsfylkene Oslo/Akershus, Sør-Trøndelag og Hordaland.

Mer enn halvparten av FoU-innkjøpene i industri- og bergverksnæringen gjøres av oljeindustrien. I tillegg står oljeselskapene også for en relativt stor FoU-innsats i egen regi⁸. Oljeselskapene må således være en hovedårsak til at Rogaland ikke faller enda mye lengre bak i forhold til de fylkene med mest FoU-innsats. Skal en få et bedre bilde av næringslivets satsning på FoU- og innovasjon må en trenge bak totaltallene.

Nå foreligger det ikke regionale tall på bransjenivå for FoU-innsats. For likevel å få et bilde av hvordan Rogalandsindustrien ligger an i så måte må vi gå indirekte frem. Det vil vi gjøre ved å se nærmere på hvor stor andel av industrien i fylket som befinner seg i bransjer med relativt høy FoU- og / eller innovasjonsintensitet. Da har vi gått frem på følgende måte. Vi har for det første tatt for oss FoU-statistikken for 1999 og sett på hvilke bransjer som på landsbasis har en høyere egen FoU-innsats pr. sysselsatt enn gjennomsnittet for industri- og bergverksnæringen. Vi har for det andre tatt for oss tall fra en innovasjonsundersøkelse som ble gjennomført i 1997 som viser hvor mye penger som totalt sett benyttes på innovasjoner. Da handler det ikke bare om FoU, men også om investeringer og driftskostnader til produktdesign, kompetanseoppbygging, markedsintroduksjon og annet. Vi har også her identifisert de bransjer hvor innovasjonskostnadene i prosent av omsetningen ligger over gjennomsnittet.

Tabell 3.5 - Bransjer med ulike grader av utviklingsintensitet

<i>Bransjer med høy utviklingsintensitet</i>	<i>Bransjer med middels utviklingsintensitet</i>
30 data- og kontorutrustningsindustri	11 utvinning av råolje og naturgass
32 radio- og fjernsynsindustri	20 trelast- og trevareindustri
33 instrumentverkstedsindustri	23 oljeraffinering
34 motorkjøretøyindustri	24 kjemisk industri
	25 gummivare- og plastindustri
	27 metallindustri
	29 maskinindustri
	31 elektroteknisk industri

Deretter er bransjene kategorisert etter grad av utviklingsintensitet. De bransjer som ligger svært høyt over gjennomsnittet for enten innovasjons- eller FoU-aktivitet er

⁸ Tallene baserer seg på Gundersen og Solheim (2002).

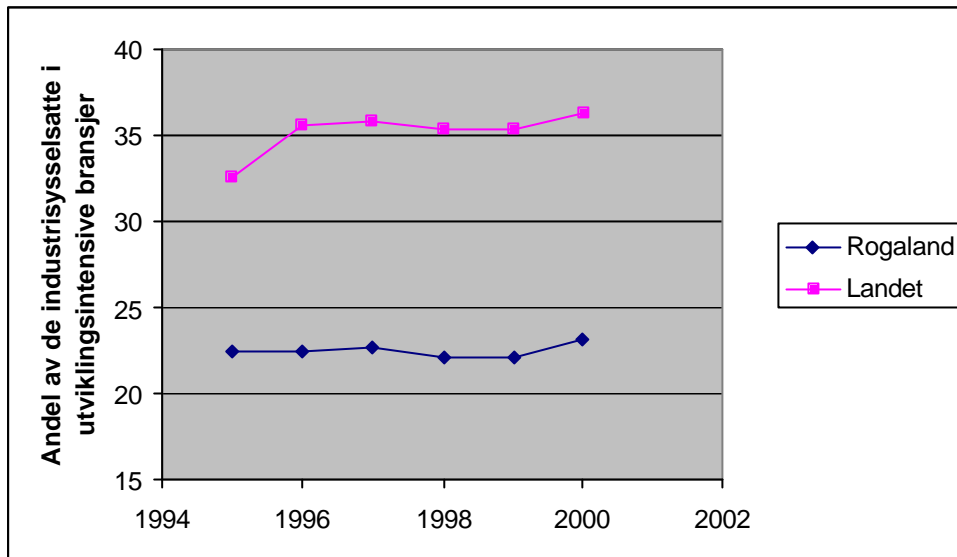
kategorisert som bransjer med høy utviklingsintensitet. De øvrige bransjer som ligger over gjennomsnittet er kategorisert som bransjer med middels utviklingsintensitet.

Målt ved FoU-statistikken stod disse bransjene for 85% av egen FoU-innsats i industrien og 42 % av sysselsettingen. Målt ved innovasjonsundersøkelsen stod disse bransjene for 88 % av innovasjonskostnadene og 66 % av omsetningen. Dersom man utelater utvinning av råolje og gass som blåser opp omsetningstallene, stod de resterende bransjene for 85 % av innovasjonskostnadene og 45 % av omsetningen. De utvalgte bransjer er m.a.o. bransjer som står for det meste av FoU-virksomhet og innovasjon i industrien. Hvordan er disse bransjene representert i Rogaland?

Tabell 3.6 – Sysselsetting i bransjer med ulike grader av utviklingsintensitet

	Industri-sysselsatte Rogaland	Rogaland (% av ind.syss)	Landet (% av ind.syss.)
Bransjer med høy FoU- og/ eller innovasjonsintensitet	1.237	3,2	5,6
Bransjer med middels FoU- og/ eller innovasjonsintensitet, eksklusive utvinning av olje- og gass	7.558	19,8	30,6
Utvinning av olje- og gass	8.964	23,5	9,0
	17.759	46,5	45,4

Tabellen over illustrerer klart hvor stor betydning oljevirksomheten har for fylkestallene. Regner en med utvinning av olje- og gass ligger Rogaland i overkant av landsgjennomsnittet. Ser en bort fra denne bransjen viser det seg at industrien for øvrig ligger klart i underkant. Fylket har en lavere andel av de industri-sysselsatte i de høyt og middels utviklingsintensive bransjene, når en ser bort fra oljevirksomheten.

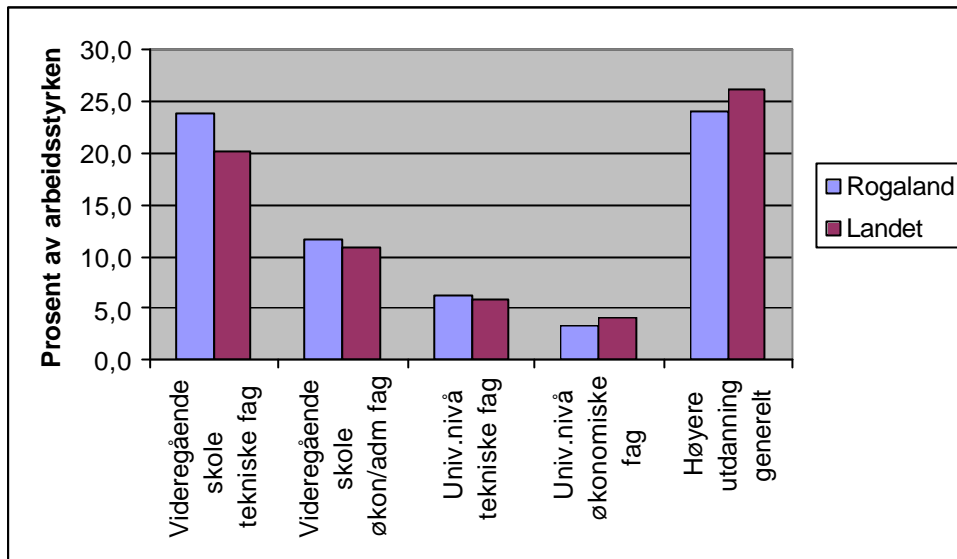


Figur 3.7 - Andeler av utviklingsintensive bransjer(oljeselskapene unntatt), Rogaland og Landet

Over tid er denne utviklingen mer markant. De FoU- og innovasjonsintensive bransjene øker sin andel av industrisyssele settingen på landsbasis, mens situasjonen i Rogaland er tilnærmet status quo. Næringslivet i Rogaland synes således ikke å være kjennetegnet ved en tilvekst av FoU- eller innovasjonsintensive bransjer om en ser bort fra oljeselskapene.

3.6 Kompetanse, arbeids- og kapitalintensitet

Kompetansenivået i arbeidsstyrken er også en vesentlig konkurranseparameter. Fra arbeidstakerstatistikken har vi hentet tall om de kategorier som en må anta mest direkte har betydning for industriens utvikling.



Figur 3.8- Fordeling av arbeidsstyrken på kompetanseområder og -nivåer, Rogaland og Landet 2001

Rogaland ligger som nr. fem blant fylkene når det gjelder andel av arbeidsstyrken som har videregående skole innen tekniske⁹ og økonomisk/administrative områder. Fylket ligger videre som nr. 4 av fylkene når det gjelder andel med universitetsnivå på tekniske fagområder. Derimot ligger fylket omtrent midt på treet når det gjelder høyere utdanning generelt og økonomisk/administrativ utdanning spesielt.

Sammenfatter en dette kan en si at det spesielle ved kompetansenivået i fylket er fortrinn innen *praktisk-industrirettede* områder, men ikke en vesentlig høy kompetanse generelt sett.

Tabellen på neste side nyanserer dette bildet. Tallene er hentet fra Stambøl (2002) og er fra årene 1996-97. Stavangerområdet slik han definerer det består ikke av hele Rogaland, men av 11 kommuner. Selv om tabellen slik sett ikke gir grunnlag for å trekke konklusjoner for hele fylket, avdekker den likevel noen interessante trekk. Inntrykket av at kompetansenivået i Rogaland totalt sett ikke avviker vesentlig fra landet for øvrig, bekreftes. Mer interessant er det å se de betydelige bransjemessige forskjellene. Det er særlig innen energisektoren, dvs. i hovedsak oljeselskapene, samt verkstedsindustri, maskiner, plattformbygging og skipsverft mv. at kompetansenivået i Stavangerområdet ligger høyt. Den øvrige industri ligger nær gjennomsnittet eller i underkant. For øvrig ligger kompetansenivået innen store deler av privat tjenesteyting lavt i fylket, mens deler av offentlig sektor ligger i overkant.

9 Med teknisk menes her håndverk, teknisk eller naturvitenskaplig utdanning.

Tabell 3.7 - Utdanningsnivå og gjennomsnittlig inntektsnivå fordelt på sektorer Stavangerområdet og Landet, 1996 (landsgjennomsnitt for alle sektorer =100)

	Syssetning Stavanger-området 1997	Utd.nivå Stavanger-området	Utdanningsnivå Norge	Utd.nivå forskjell Svg.omr. - Norge	Gj.sn. inntektsnivå Stavanger-området	Gj.sn. inntektsnivå Norge	Innt.nivå forskjell Svg.omr. - Norge
Primærnær. og bergverk	5,5	87	88	-1	69	77	-8
Industri råvarer	1,3	85	91	-6	117	124	-7
Industri arbeidsintensiv	4,3	86	86	0	101	97	4
Industri maskiner og transportmidler	5,5	98	94	4	136	121	15
Industri elektro	1,0	99	102	-3	139	130	9
Grafisk og forlag	1,6	96	98	-2	124	124	0
Energi	9,0	116	104	12	198	158	40
Farmasøytisk industri	0,1	112	111	1	136	138	-2
Bygg og anlegg	5,4	91	90	1	111	104	7
Detaljhandel	8,2	91	90	1	71	73	-2
Hotell og restaurant	3,4	89	89	0	66	64	2
Engroshandel	8,0	95	95	0	126	117	9
Transport	5,3	92	91	1	125	116	9
Post/telekomm.	1,4	88	93	-5	84	93	-9
Finans	10,0	104	107	-3	123	122	1
Informasjonstekn	0,9	115	118	-3	156	158	-2
Kultur/sport	1,9	100	101	-1	78	82	-4
Grunnutdanning	6,1	128	126	2	100	98	2
Høyere utdann., forskn. og utv.	1,1	129	139	-10	125	124	1
Helse og sosial	13,9	107	105	2	82	82	0
Off. administrasjon	6,0	114	111	3	108	103	5
Uspesifisert	0,4	102	100	2	119	96	23
Alle sektorer	100,0	101	100	1	110	100	10

Av minst like stor interesse er inntektsnivået blant de sysselsatte. Det ligger i gjennomsnitt klart høyere i Rogaland enn landsgjennomsnittet. Blant regionene som analyseres er det bare i Oslo/Akershus at de ansatte har et høyere inntektsnivå. Dette slår ut i de fleste bransjene. I hovedtyngden av industrien er lønnsnivået høyere i Rogaland enn for landet totalt sett. Av spesiell interesse er det å merke seg at forskjellene i inntektsnivå mellom Rogaland og landsgjennomsnittet er relativt sett høyere enn forskjellene i kompetansenivå skulle tilsi. Det er nærliggende å anta at en for store deler av industrien og for arbeidsmarkedet generelt kan registrere *smitte-effekter* av en lønnsledende oljeindustri. Den andre sida ved dette kan være at deler av industrien i fylket, i hvert fall den som ligger sentralt i Stavangerområdet, er mer presset lønnsmessig enn tilsvarende industri i store deler av landet for øvrig.

Tabell 3.8 – Definisjon av bransjeområder

<p>Kapitalintensiv industri</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gjennomsnittlig lønnskostnadsandel $\leq 57\%$ - Lønnsnivå pr. ansatt (1998) ≥ 325000 - Utvinning av olje og gass er unntatt 	<p>14 Bergverksdrift ellers</p> <p>21 Treforedling</p> <p>23 Oljeraffinering</p> <p>24 Kjemisk industri</p> <p>27 Metallindustri</p>
<p>Arbeidskraftintensiv lavlønsindustri</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gjennomsnittlig lønnskostnadsandel $\geq 72\%$ - Lønnsnivå pr. ansatt (1998) < 300.000 	<p>15 Næringsmiddel- og drikkevareindustri</p> <p>17 Tekstilindustri</p> <p>18 Bekledningsindustri</p> <p>19 Lær- og lærvareindustri</p> <p>20 Trelast- og trevareindustri</p> <p>22 Forlag og grafisk industri</p> <p>25 Gummivare- og plastindustri</p> <p>36 Møbelindustri og annen industri</p>
<p>Høylønsindustri</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gjennomsnittlig lønnskostnadsandel $\geq 72\%$ og $\leq 78\%$ - Lønnsnivå pr. ansatt (1998) ≥ 300.000 	<p>13 Bryting av kull, utvinning av torv</p> <p>28 Metallvareindustri</p> <p>29 Maskinindustri</p> <p>30 Data- og kontorutrustningsindustri</p> <p>31 Elektroteknisk industri</p> <p>32 Radio- og fjernsynsindustri</p> <p>33 Instrumentverkstedsindustri</p> <p>34 Motorkjøretøyindustri</p> <p>37 Gjenvinning</p>
<p>Oljerelaterte bransjer</p>	<p>11 Utvinning av råolje og naturgass, inkl. tj.</p> <p>35 Annen transportmiddelindustri</p>
<p>Annen industri</p>	<p>4 Bryting av metallholdig malm</p> <p>16 Tobakksindustri</p> <p>26 Mineralproduktindustri</p>

Vi drøftet tidligere hvordan bedrifter og bransjer i ulike grad må forventes å kunne møte sterk nasjonal lønnsvekst og kostnadspress, samt evt. også prispress på internasjonale markeder. To sentrale dimensjoner er *bruk av arbeidskraft kontra kapital* i produksjonen og *lønns- og kompetansenivå*. Det handler om hva som gir komparativt fortrinn i konkurransen. Generelt sett må en anta at kapitalintensive bransjer har større evne til å motstå økt konkurranse fordi en mindre andel av ressursinnsatsen er arbeidskraft. Kapitalintensive bransjer kan defineres som bransjer med en lav

lønnskostnadsandel. Generelt sett må en også kunne anta at de bransjer hvor en her til lands har svakest konkurransekraft vil være i bransjer preget av lavt lønnsnivå. Det er to grunner til det. For det første vil en aldri kunne konkurrere med lønnsnivået i typiske lavkostnadsland. For det andre gir et lavt lønnsnivå ofte også uttrykk for lavt kompetansenivå. I den grad norsk arbeidskraft skal kunne være konkurransedyktig, har en størst sjanser i kompetanseintensive næringer..

På grunnlag av bransjetall fra industristatistikken for gjennomsnittlige lønnskostnadsandel (indikator på kapital- og arbeidskraftintensitet) og lønnskostnad pr. ansatt (indikator på kompetansenivå), har vi laget en rubrering av de ulike industribransjene som vist i tabellen på forrige side.

Tabell 3.9 – Fordeling av industrien på bransjeområder

	Rogaland antall	Rogaland	Landet
Kapitalintensiv	3151	8,3	14,4
Arbeidskraftintensiv lavtlønn	10509	27,6	40,6
Høytlønsbransjer	6678	17,5	22,6
Oljerelaterte bransjer	16605	43,6	19,2
Andre bransjer	1145	3,0	3,2
	38088	100,0	96,8

Sett på bakgrunn av oljesektorens relativt store betydning i fylket, viser tabellen ikke overraskende at Rogaland har en lavere andel av de sysselsatte i de øvrige kategoriene. Det er av like stor betydning å peke på at fylket har mange sysselsatte i alle de øvrige kategoriene. Hadde en sett bort fra de oljerelaterte bransjene hadde fylket grovt sett hatt en fordeling av sysselsettingen i de ulike kategoriene omtrent som på landsplan.

Utvinning av råolje og naturgass kunne ha vært definert som kapitalintensiv. Bransjen har et høyt lønnsnivå og en lav lønnskostnadsandel. Den andre oljerelaterte bransjen, annen transportmiddelindustri, har et høyt lønnsnivå og en særdeles høy lønnskostnadsandel (80%). Vurdert på denne bakgrunn kan industristrukturen i Rogaland totalt sett karakteriseres som dels kapitalintensiv, dels arbeids- og høytlønsintensiv. Det finnes også mer enn 10.000 arbeidsplasser i arbeidsintensive, lavtlønsbransjer. I prosent utgjør dette imidlertid en relativt lav andel. Det at andelen ansatt i lavtløns industribransjer er så vidt lav kan sees som en indikasjon på at Rogaland har en relativt fremtidsrettet industristruktur om en ser på fylket totalt sett. Denne vurderingen vil bli utdypet og modifiseres noe i de påfølgende avsnitt.

3.7 Geografiske fordelingsmønstre

Som siste del av vår statistiske gjennomgang av industristruktur og næringsmessige forhold i fylket, vil vi se nærmere på hvordan ulike egenskaper som vi hittil har analysert på fylkesnivå, fordeler seg geografisk. Vi bruker den tradisjonelle inndeling av fylket i regionene Dalane, Jæren, Ryfylke og Nord-Rogaland¹⁰.

Dalane

Dalane-regionen er den del av fylket hvor industrien relativt sett har størst betydning. År 2000 var det 2600 arbeidstakere i industrien. Dette er nær 33 % av de registrerte arbeidsplassene (jordbruk, skogbruk og fiske ikke medregnet). Det skjer en betydelig netto utpendling fra regionen. Antall arbeidsplasser utgjorde ca. 85 % av registrerte arbeidstakere.

Industristrukturen kan karakteriseres som den meste spesialiserte. Verkstedsindustri, næringsmiddel, trevare og bergverksindustri er de største områdene. Fire bransjer hadde 76 % av arbeidstakerne i industrien. Denne regionen har den klart høyeste andel arbeidskraftintensiv lavlønsindustri. Hele 53 % var i 2000 registrert i denne kategorien. Regionen har med Kværner som en betydelig aktør også en vesentlig oljetilknytning.

Industriens sterke posisjon gir også utslag på kompetansestrukturen. Regionen hadde en høy andel arbeidstakere med videregående skole innen håndverk, tekniske og naturvitenskapelige fagområder. Andelen med utdanning på universitetsnivå i regionen var derimot lav.

Jæren

Jærregionen har 69 % av industriarbeidsplassene i fylket. Stavangerområdet er den mest industrialiserte storbyregionen når en også regner med arbeidsplassene knyttet til oljeselskapene (Gjelsvik og Steineke, 2002). Industriarbeidsplassene utgjør ca. 24 % av sysselsettingen. Regionen har netto innpendling utenfra, dvs. det er registrert 1,5 % flere arbeidsplasser i regionen enn bosatte arbeidstakere.

Industristrukturen i regionen er svært variert med de fleste næringer representert. Mest karakteristisk er den høye andelen av oljerelatert virksomhet. Ca. halvparten av arbeidsplassene er knyttet til utvinning av råolje, naturgass mv. og annen transportmiddelindustri. Ser en bare på Nord-Jæren kommunene er andelen oppe i 60 %. Et annet spesielt trekk er den sterke maskinindustrien i regionen, i stor grad konsentrert til Sør-Jæren.

Industriens sterke stilling gir seg også utslag i kompetansestrukturen. Regionen ligger litt over landsgjennomsnittet når det gjelder andel personer med videregående utdanning

10 Inndelingen er som følger: Dalane: Egersund, Sokndal, Lund, Bjerkreim. Jæren: Sandnes, Stavanger, Hå, Klepp, Time, Gjesdal, Sola og Randaberg. Ryfylke: Forsand, Strand, Hjelmeland, Suldal, Sauda, Finnøy, Rennesøy og Kvitsøy. Nord-Rogaland: Haugesund, Bokn, Tysvær, Karmøy, Utsira og Vindafjord. Ølen som kom med i Rogaland fra 2002 av er ikke med i de statistiske analysene.

innen tekniske og økonomisk/administrative fagområder. I forhold til resten av fylket finner en her forholdsvis flere med høyere utdanning innen teknisk- naturvitenskapelige fagområder. Det er naturlig sett på bakgrunn av oljeselskapenes lokalisering i regionen og Stavangers sentrumsfunksjoner. For høyere utdanning generelt ligger regionen imidlertid nær landsgjennomsnittet, men klart lavere enn de andre norske storbyregionene.

Ryfylke

Ryfylke er den mest industrisvake del av fylket. Innen industrien var det i år 2000 registrert 1861 arbeidsplasser. Dette utgjorde 21 % av det samlede antall arbeidsplasser i regionen. Industriens direkte betydning for bosettingen er mindre etter som en stor del av arbeidsstyrken pendler ut av regionen. Antall arbeidsplasser registrert i regionen utgjorde ca. 73 % av registrerte arbeidstakere.

Industristrukturen er spesialisert, om ikke så spesialisert som i Dalaneregionen. Metall- og næringsmiddelindustri utgjør ca. halvparten av industriarbeidsplassene. Spesielt for regionen er det store antallet sysselsatt i kapitalintensiv industri. Dette er typisk eksportorientert industri, og her finner en hele 42 % av industriarbeidsplassene. Store bedrifter som Eramet i Sauda og Scana Industrier på Jørpeland er viktige aktører.

Kompetansestrukturen er relativt lik Dalane med mange personer med kompetanse innen praktiske, tekniske fagområder og få med høyere utdanning.

Nord-Rogaland

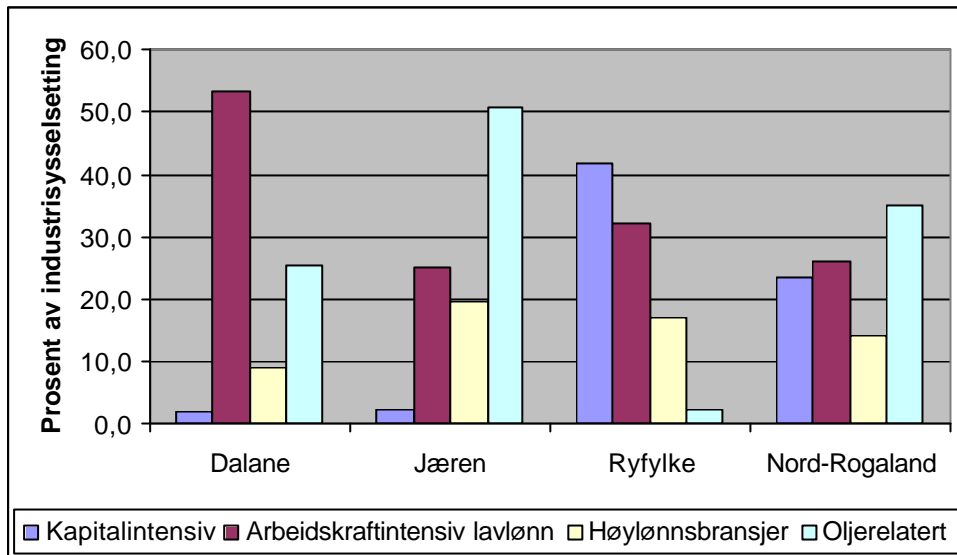
Dette er en betydelig industriregion med 7.232 industriarbeidsplasser i 2000. Dette utgjør 23 % av det totale antall registrerte arbeidsplasser. En mindre del av yrkesbefolkningen pendler ut av regionen. Antall arbeidsplasser registrert i regionen utgjorde 93 % av registrert bosatte arbeidstakere.

Industristrukturen kan karakteriseres som den mest varierte blant regionene i fylket. Det finnes et betydelig antall arbeidsplasser innen kapitalintensiv virksomhet, oljerelatert, arbeidskraftintensiv industri og høylønnsbransjer. En relativt høy andel er registrert innen kapitalintensiv industri hvor ikke minst Hydro Aluminium veier tungt.

Kompetansestrukturen i denne regionen avviker ikke mye fra Ryfylke og Dalane. Også denne regionen har relativt mange personer med videregående utdanning innen håndverksmessige, tekniske og naturvitenskapelige fag. Regionen har noen flere med høyere utdanning enn de to nevnte regionene, men ligger likevel under landsgjennomsnittet.

Ulikheter i industristruktur

Figuren på neste side gir en sammenfatning av regionale ulikheter i industristrukturen.



Figur 3.9 – Fordeling på bransjeområder i ulike regioner

Hver på sin måte er den enkelte region sårbar overfor større endringer i rammebetingelsene. Jærens avhengighet av oljesektoren er kjent. Det er imidlertid også viktig å understreke at denne regionen har en bredt sammensatt industristruktur. Ikke minst er det her en finner den høyeste andel av høylønnsbransjer og dermed relativt kompetanseintensiv virksomhet. Nord-Rogaland er kanskje den region som har flest bein å stå på ved sin sammensatte bransjestruktur. De to mest utkantpregede regionene kan se ut til å være de som står mest utsatt til dersom den sønorske høye kostnads- og valutakursnivå står ved lag. I Ryfylke avhenger mye av hvordan den kapitalintensive industrien kommer ut av situasjonen. Dalane har en relativt spesialisert industristruktur med mange innen lavlønnbransjer.

3.8 Sammenfattende drøfting

Hva kan denne gjennomgangen av statistikk for Rogalandsindustrien i en nasjonal sammenheng si oss? I hvilken grad kan de strukturelle trekk ved industrien i fylket og generelle trender si oss noe om regionens muligheter dersom den nåværende utvikling fortsetter? Hva vil skje i Rogaland dersom statsbudsjettene vokser, den norske krona holder seg stabilt høy, og rentedifferansen og den sterke lønnsveksten fortsetter? Denne gjennomgangen har vist oss en rekke trekk ved industriens situasjon i Rogaland som vi her foreløpig skal oppsummere og drøfte relativt summarisk

Rogaland er det største industrifylket målt i antall sysselsatte. Fylket er også blant de aller fremste dersom en ser på industri- og bergverksnæringens relative andeler av total sysselsetting. I tillegg kommer at fylket er størst innenfor landbruk. Dette er de to næringer som kan måtte avgi arbeidskraft for å dekke inn veksten i offentlig sektor og annen tjenesteyting som følge av en forventet ekspansiv finanspolitikk med innfasing av økte inntekter fra petroleumsfondet.

Fylket har økt sin andel av sysselsettingen innen industri og bergverk gjennom flere tiår. Andelen av industrisysselsettingen er betydelig høyere enn befolkningsandelen. Hovedårsaken til denne utviklingen er oljevirkosomhetens fremvekst i fylket. Også i den siste ti-årsperioden har utviklingen innen oljesektoren hatt en sentral betydning for veksten i antall arbeidsplasser innen industri og bergverk. Industriarbeidsplassene i fylket er i betydelig grad avhengig av hvordan det går i oljenæringen, og den faktor som her er sentral, nemlig oljeprisen.

Rogalands andel av samlet oljesysselsetting er imidlertid litt lavere nå enn tidlig på 90-tallet. Samtidig kunne en registrere moderat, men bredt sammensatt vekst i industrien siste halvdel av 90-årene. Det kan være et tegn på at fylket er i ferd med å skape seg en noe bredere industriell base enn oljevirkosomheten. Hvor mye av denne veksten som egentlig også direkte eller indirekte er knyttet til oljenæringen har vi imidlertid ikke opplysninger om. Et annet tegn som imidlertid kan gå i samme retning er utvikling av eksportvirkosomheten i tidsrommet 1997-2001. Om en ser bort fra eksport av brenselstoffer (raffinerte produkter mv), har fylket økt sin eksport av tradisjonelle varer både nominelt og i reelle kroner og i prosentandeler av samlet nasjonal eksport.

Hvordan er de ulike industribransjene beredt til å møte en tøffere konkurransesituasjon med teknologiutvikling og nyskaping avhenger av ressurser og strategier. Statistisk sett er bildet i den forstand noe broket. På den ene side ligger ikke fylket spesielt langt fremme mht. økonomisk satsning på teknologiutvikling og FoU om en ser bort fra oljeselskapene som bruker mye ressurser på dette området. På den annen side har fylket en arbeidsstyrke med en kompetanse som må kunne karakteriseres som industrirettet. Mye av denne kompetansen benyttes innenfor oljenæringene, men den er samtidig en potensiell utviklingsressurs også for andre sektorer.

Den mest utsatte del av industrien må antas å være arbeidsintensive og relativt lavlønnspregede bransjer. Dette er områder hvor Norge som nasjon og i enda større grad Rogaland som en region med relativt høyt lønnsnivå, har minst komparative fortrinn. En annen indikator på industriell "motstandskraft" er således andelen ansatte i lavlønnspregede og arbeidsintensive industribransjer. Rogaland har her en relativt lav andel, blant annet som følge av industriell avskalling etter hvert som oljevirkosomheten vokste frem. Omvendt har fylket relativt mange innenfor mer høylønnspregede bransjer, oljen i fremste rekke, men også andre. I den grad høy lønn også indikerer høy kompetanse og høy verdiskaping betyr det at fylket har en i landsmålestokk relativt standhaftig industristruktur. En vedvarende usikkerhet ligger imidlertid i hvordan det vil gå med oljeprisen og som en konsekvens av dette oljeinvesteringer og oljerelaterte arbeidsplasser.

Det er imidlertid forskjeller mellom ulike deler av fylket. De mest sentrale og bypregede regionene Jæren og Nord-Rogaland har en mer variert industristruktur. Disse to regionene er riktignok i betydelig grad avhengig av oljevirkosomheten, men må for øvrig antas å være noe mindre sårbar på de områder hvor presset pr. dato synes sterkest, nemlig eksport- og kapitalintensive og lavlønns arbeidskraftintensive bransjer. Det er også de mest perifere regionene som kan forventes å få det minste av veksten innenfor tjenesteyting. Den vil i hovedsak komme til større by- og tettstedsområder.

4. Bedriftsstrategier

4.1 Innledning

Hvordan ser lokale bedriftsledere på fremtiden? Hvordan ser de på høye valutakurser og et høyt rentenivå? Er det mulig å forholde seg konstruktivt og offensivt til en slik situasjon, eller svartmales fremtidsutsiktene? Vi har intervjuet 17 bedriftsledere for å kartlegge hvordan de vurderer situasjonen og hvilke strategiske vurderinger de gjør. Intervjuguide er beskrevet i vedlegg 2. Vi forsøkte også å få bedriftene til å kvantifisere sine vurderinger av situasjonen og utsiktene de neste 12 månedene. Da vi mangler en del skjema mht. denne kvantifiseringen, har vi ikke funnet det riktig å presentere tabeller. Også disse mer kvantitative vurderingene har imidlertid vært nyttig som presiseringer av hvordan enkeltbedrifter vurderer sin situasjon.

Bedriftene er hentet fra et vidt spekter av bransjer: prosessindustri, metallvareproduksjon, trevareindustri, verkstedsindustri osv. Bedriftene er spredt geografisk og omfatter bedrifter fra Jæren, Ryfylke, Nord-Rogaland og Dalane, samt Flekkefjord i Vest-Agder. Størrelsesmessig varierer de fra ca. 15 ansatte og opp til flere hundre. De fleste er mer og mindre eksportorientert, men noen produserer primært for hjemmemarkedet. Flere er familiebedrifter. Store multinasjonale konserner er også med blant de intervjuede bedriftene. Noen leverer til offshoremarkedet, men ikke bare det.

Det varierer hvordan bedriftene opplever den dagsaktuelle situasjonen mht. rammebetingelsene. Noen ser situasjonen som svært vanskelig. Ikke minst gjelder det bedrifter med høy eksportorientering. Andre er rimelig bekvem med situasjonen med fulle ordrebøker eller langsiktige avtaler, men med en viss uro for hva som venter i enden av tidshorizonten. Det finnes også bedrifter som er godt fornøyd med den aktuelle situasjonen.

Bedrifter som har vansker med å møte den tøffe konkurransesituasjonen har vist sårbarhet spesielt mht. ordreinnngang fra utenlandske kunder og marginer fra salg på det utenlandske markedet. Andre svekkes indirekte gjennom sine kunder. Intervjumaterialet viser ikke en entydig årsak til de dårlige resultatene. Enkelte bedrifter mener at hovedårsaken ligger i at de ikke har klart å beskytte seg mot de høye valutakursene. Lønnskostnader har alltid vært høyere i Norge, men bedriftene har klart å leve med det. Fremstillingen av kvalitetsprodukter har vært en faktor som har gjort norske foretak i stand til å konkurrere på det internasjonale markedet med bedrifter fra land med lavere kostnadsnivå. Kundene har hatt vilje til å betale for kvaliteten, men ikke for den sterke norske kronen. Andre bedrifter mener at årsaken til problemene ligger i kombinasjonen av høy valuta kurs og lønnsøkning. Valutakursen synes å være den faktor som slår hardest ut: *”Vi får betalt i valuta og betaler i valuta. Dessverre, vi kan ikke betale personalet i valuta”*

I det følgende vil vi trenge dypere ned i datamaterialet for å vise hvordan og i hvilken grad ulike kategorier opplever situasjonen ulikt og har ulike strategier for å takle den. I siste avsnitt vil vi sammenfatte dette mht. hvilke indikasjoner det gir på hvordan den regionale industrien samlet sett synes å tilpasse seg situasjonen.

4.2 Utgangspunktet: Under økonomisk press

Den moderate størrelsen på utvalget gjør det ikke mulig å trekke generelle konklusjoner. Vår metodiske tilnæringsmåte er kvalitativ. Intervjuene sier oss noe om hvordan bedrifter av ulike slag opplever situasjonen. Tre forhold er gjennomgående for de aller fleste:

- (i) Konkurransepresset er stort. De fleste bedriftene opplever en tøff konkurransesituasjon. *„Vi har konkurrenter alle veie.”* *„Det er for mye av alt”*. Konkurransesituasjonen gir utslag på prisene. Bedriftene står gjerne i en situasjon med forventninger om et stabilt prisleie i nominelle priser dvs. realprisedgang. Både valutaforhold og den generelle markedssituasjonen spiller inn. Prisbildet er imidlertid ikke entydig. Enkelte bedrifter ser også muligheter for i hvert fall delvis kompensasjon av kostnadsøkninger gjennom prispåslag. Her kan det være forskjell på hjemmemarkedet og eksport: *„Prisene (i norske kroner) er stabile og p.g.a. det store presset, er det ikke mulig å legge mer på dem. I hvert fall ikke på eksporten. Det er noen flere sjanser på hjemmemarkedet”*.
- (ii) Skjerpede krav om produktivetsforbedringer. Dette er ikke noe nytt. Bedriftene jobber med effektivisering og produktivetsforbedringer hele veien. Det gjelder både bedrifter som sliter tungt og bedrifter som ikke står i en spesielt vanskelig situasjon. *„Effektiviseringen vil ikke ta noen ende i vår verden”*, sier en representant for en bedrift som nå rammes sterkt av den høye valutakursen. En annen bedrift, som gjennom valutasikring i hvert fall ikke foreløpig var rammet av den sterke norske krona, mener at en må ha en produktivetsøkning på 5 % i året for å hevde seg i konkurransen. Bedrifter effektiviserer på mange måter. Investeringer i ny teknologi, maskiner, bygg og anlegg har hatt et kontinuerlig fokus i industrien. Flere av bedriftene hadde relativt nylig gjennomført store investeringsmessige løft. Inntrykket er at de fleste industribedrifter jobber kontinuerlig med trinnvis og små forbedringer gjennom produksjonsorganisering, forhold til underleverandører osv. Det spesielle for den sterkt konkurranseutsatte industrien at marginene svekkes så kraftig at bedriftene på kort sikt ikke makter å hente seg inn gjennom ordinære forbedringsprosesser. Lønnsomhet og markedsforventninger gir heller ikke økonomisk grunnlag for å foreta større investeringer for å øke produktiviteten.
- (iii) Lønnsomhetsmålsettingene kan ikke reduseres. Er det mulig, spurte vi bedriftene, å redusere kravene til lønnsomhet? Det er det definitivt ikke tale om. Bedriftene oppga flere grunner til det. Den virkelige store faren, som en uttrykte det, er at det lønner seg bedre å ha penger i banken enn å drive med industri. Lønnsomhet må en ha for å investere. Den eneste grunn til å redusere lønnsomhetskravene kan være i sammenheng med investeringer. Videre må lønnsomhet også til for å gi avkastning til eierne. Enkelte peker

på at marginene allerede er små. Selv en bedrift som hadde forbedret lønnsomheten over en årrekke ser det ikke som aktuelt å redusere kravene til fortjeneste. Bedriften er fremdeles ingen gullgruve. De synspunkter som her refereres forteller oss at selv i en situasjon med press på lønnsomheten, ser ikke bedriftene det som aktuell politikk å godta at så skjer. At de i praksis må oppleve vanskelige år er så sin sak, men for å sikre at bedriften overlever på lang sikt, må en likevel opprettholde lønnsomhetskravene. Oppnår en ikke tilfredsstillende lønnsomhet, kan investeringer bli utsatt i påvente av bedre tider. På sikt kan en slik strategi føre til redusert konkurranseevne.

”Innenlands kostnadsnivå vil øke, men realprisene ute vil falle. En saks”. Slik beskrev en av bedriftene situasjonen En presset konkurransesituasjon, skjerpede krav til produktivetsforbedringer, men ingen mulighet for å senke kravene til lønnsomhet. Det er vanskelig å få disse faktorene til å stemme overens. Det er påkrevd at industrien gjør strategiske tilpasninger for å håndtere situasjonen. Det er tema for vår videre drøfting.

4.3 Markedsstrategier

En mulig tilpasningsstrategi i en presset konkurransesituasjon er å skifte markedsstrategi. I hvilken grad skjer det? Her er det variasjoner mellom bedriftene. Hovedtyngden av de vi intervjuet ser ikke for seg noen vesentlig endring av markedsstrategi. De fokuserer på eksisterende produkter og markeder. Hovedsaken blir å konsolidere situasjonen, om mulig å vokse i enkelte delmarkeder.

Primær- og bulkvarer

Bedrifter som produserer primær- og bulkpregede varer, har gjerne betydelige volumer og eksportandeler. De har som regel ikke så store muligheter for å skifte markedsstrategi, i hvert fall ikke på kort sikt, samtidig som produktene de leverer er prispågående verdensmarkedet. En bedrift måtte legge ned en slik type aktivitet. Innenfor det aktuelle aktivitetsområdet hadde en hatt betydelig eksport til større europeiske kunder. Bedriften greidde imidlertid ikke å overleve i konkurranse med europeiske konkurrenter. Både lønninger og materialkjøp gikk i gal retning. All inntjening måtte tas på egne besparelser. *”Der ting avhenger av timeverk og innenlands materialkjøp, er vi ferdig”.* Dette konkrete tilfellet er antageligvis ikke en direkte følge av den spesielle valutasituasjonen, men er likevel et eksempel på de mekanismer som gjør seg gjeldende. Bedrifter som selger volumvarer er svært konkurranseutsatt og sårbare i dagens situasjon. Dette gjelder for sentrale eksportnæringer som prosessindustri og fiskeindustri.

Nærmarkedet

I den andre enden av spekteret mht. konkurranseutsatthet finner en bedrifter med en betydelig nærmarkedsorientering. Dersom en med nærmarkedet mener det norske markedet, vil de aller fleste produsenter av bearbeidde industrivarer, ha en innarbeidet posisjon i nærmarkedet. I vårt utvalg har vi en overrepresentasjon av slike bedrifter med

salg både hjemme og ute. Det interessante spørsmål er om de nå ser for seg en forskyvning mot nærmarkedet på bakgrunn av vanskeligere økonomiske rammevilkår. Svarene varierer. Hovedinntrykket er imidlertid at bedriftene satser på en konsolidering i hjemmemarkedet, mens det er større variasjoner mht. mulighetene for å holde på og utvikle posisjoner på eksportmarkedene.

Bedrifter som ikke har opplevd situasjonen som vanskelig har gjerne ikke spesielle planer om økt satsning på det norske markedet. En bedrift ser for seg en moderat økning i eksporten. Andre bedrifter setter sin lit til det norske markedet. En bedrift som på grunn av valutasituasjonen, har støtt på problemer på eksportsiden, sier at en vil forsøke å øke innsatsen på marked og salg for å konsolidere og øke på hjemmemarkedet. Men dette ansees ikke å bli lett på grunn av konkurransen. Det norske markedet er i europeisk sammenheng lite. Flere av de norske eksportorienterte bedriftene har allerede en betydelig andel av det norske markedet. For bedrifter med en stor markedsandel vurderes det som krevende å opprettholde denne andelen. En bedrift med hele det norske markedet så klart trusselen fra import.

Med noen unntak er det således ikke grunnlag for å registrere store ambisjoner om vesentlige skift i markedsstrategier. Bedriftene satser i hovedsak på å opprettholde sine posisjoner det norske markedet. De har ikke store forventinger om betydelig vekst. Det handler for de fleste om konsolidering.

Offshore leveranser

En type unntak gjelder offshore leveransemarkedet. Flere av bedriftene i vårt utvalg er orientert mot dette markedet. Noen av bedriftene rapporterer ikke om problemer i det hele tatt. Tvert om synes det som om de har mer enn nok å gjøre. Et par av disse uttrykker at de gjennom sin særegne kompetanse befinner de seg i markedsnisjer hvor det synes mulig å få en akseptabel inntjening. Problemet er å skaffe tilstrekkelig med faglært arbeidskraft. En bedrift har ordreboken full ut neste år. Noen andre bedrifter som har støtt på større problemer pga. høy valutakurs og kostnadsutvikling, er inne i leveransemarkedet. De ser for seg at økt offshoreaktivitet kan bidra til å erstatte nedgang i andre markeder. Disse bedriftene kommer fra vidt forskjellige bransjer og er av varierende størrelse. De mener å ha produkter med spesielle muligheter offshore.

”Prisene på offshore er høyere p.g.a. de høye kravene. Det betyr at verdiskapningen er høyere enn når de samme produkter selges på andre markeder”. ”For mer avanserte produkter offshore, er ikke pris så avgjørende” Offshoremarkedet representerer således en høy verdiskapning hvor det er mulig å velte kostnadsøkning over i prisene. Om det er slik kan naturligvis diskuteres. På den ene side kan det eksistere inngangsbarrierer på offshore leverandørmarkedet. De spesielle kravene til kvalitet, fleksibilitet og dokumentasjon er krevende for utenlandske selskaper å håndtere. Kostnadene ved å komme inn i markedet kan bli for høye i forhold til sannsynligheten for å lykkes. I tillegg er krav om rask levering et viktig moment for offshore leveranser. Den geografiske nærheten til de norske bedriftene gjør dem i stand til å levere raskt og med lave transportkostnader.

På den annen side viser den dagsaktuelle situasjon hvor store kontrakter går utenlands at det er fullt mulig for norske bedrifter å prise seg ut av markedet. Dersom lokale

bedrifter satser på offshoremarkedet fordi dette ansees som lettere konkurranse- og prismessig, vil det alltid være en mulighet for å lykkes. Men om sannsynligheten for suksess på sikt er større enn på andre markeder er et åpent spørsmål.

Nisjemarkeder

Generelt gjelder at bedrifter med et klart nisjefokus som markedsstrategi synes å ha gode muligheter i det lange beløp enten dette handler om offshore eller andre markeder. Det gjelder i hvert fall de små og mellomstore bedriftene som ikke inngår i store multinasjonale konserner. Noen av de bedriftene som gjør det bra bygger sine konkurransefortrinn på sin enestående kompetanse i å lage unike produkter som ikke kan sammenlignes med konkurrentenes produkter. Da kan det være mulighet for å legge på prisene. Eksempel gjelder en nisjebedrift som over tid har hatt et økende fokus på eksportmarkedene, selv om heller ikke denne bedriften har unngått negative følger av den sterke norske krona. *”Vi lager spesialprodukter. De er veldig spesielle m.h.t. form, funksjon, kreativitet. Det er det vi er berømt for. Det ligger mye branding i nye produkter. Vi har mulighet for å legge på prisene på unike produkter”*. En annen bedrift som baserer sine konkurransefortrinn på evnen til å fremstille skreddersydde produkter av høykvalitet til høye priser, oppfatter seg selv som nok beskyttet av sin kompetanse. En tredje bedrift som nå har problemer, peker på at en historisk sett har greidd å konkurrere på sitt område fordi kundene velger Rolls Royce. *”En må ha spesialprodukter hvor en ikke konkurrerer med alle. Det er eneste måten å overleve på. Det gjelder i prinsippet for alle bransjer”*. En fjerde opererer i hovedsak på to områder. Det ene området består av enklere produkter med et sterkt prislefokus. *”Det er vanskelig å legge på prisene. En blir veldig fort avkledd. Ute er det steinhardt. Vil ikke selge med tap. Lar det heller være”*. Det andre området er kjennetegnet ved et høyere kompetansenivå som ikke gjør en fullt så sårbar: *”Beste produktet vinner”*.

Kvalitets- og nisjefokus er således også relativt og gir ingen garantier i det lange løp. Et foretak som eksporterer det meste av produksjonen uttrykker således skepsis til fremtidsutsiktene. Det antas at prisen på produktene må økes. Da blir det tøffere å få solgt produktene. Det handler om unike produkter, men det finnes likevel tilsvarende produkter i andre land som det er mulig å sammenligne med. Produktene er som en Rolls Royce. *”Rolls Royce kan selges dyrt, men etter hvert blir til og med Rolls Royce dyrt i forhold til en Mercedes”*. Bedriften forventer volummessig nedgang. En spør seg om det er mulig å legge nye funksjoner inn i produktene, finne nye markeder som er villig til å betale det som det vil koste.

Konklusjon

La oss sammenfatte. Det finnes hederlige unntak, men når det gjelder markedsstrategier, gir hovedtendensen i intervjumaterialet ikke inntrykk av en offensiv industri på jakt etter nye markeder. Et område hvor flere bedrifter ser muligheter for vekst ligger rett nok i offshore leveransemarkedet. En kan imidlertid spørre om ikke også dette blir en relativt defensiv strategi dersom dette markedet blir det eneste halmstrå en klamrer seg til. Konklusjon: Industrien er satt under et sterkt press hvor hovedutfordringen synes å være å *holde skansen på markedene* og, som vi skal se i neste avsnitt, jobbe med kostnadssiden.

4.3 Kostnadsfokuserte strategier

Det er ikke bare markedsstrategien som bestemmer graden av suksess. Et annet sett av strategier handler om å få ned kostnader og risikoeksponering knyttet til produksjon og drift. På dette området ligger det i intervju materialet beskrivelse av forskjellige strategier.

Industriens klassiske tilnærming for å få ned kostnader har handlet om effektivisering og rasjonalisering gjennom oppbygging av større anlegg og investeringer i nye maskiner og ny teknologi. Denne tilnærmingen er ikke gått ut på dato. En bedrift har således fokus på enda mer automatisering i maskiner. *”I stedet for tre skift kan en ha et skift pr. maskin og heller la en operatør passe flere maskiner samtidig”*. Bedriften har også en lønnspolitisk strategi for dette. De som passer flere maskiner kan få betydelig høyere lønn. Det kan gi betydelige innsparinger. Automatisering og mer avanserte maskiner krever imidlertid folk med høy faglært kompetanse. For flere bedrifter er det et problem å få tak i kvalifisert arbeidskraft. Selv om en ikke investerer i nytt utstyr av betydning ser mange bedrifter mulighet for effektiviseringsgevinster. Det handler om *”å ta de rette grepene mht. effektivisering og organisering”*.

Det er imidlertid langt fra alle bedrifter som har muligheter for å hente inn store gevinster her. Mange bedrifter har ledig kapasitet og vil lett kunne øke produksjonen dersom bare etterspørselen går opp. Noen vil ha uttømt sine muligheter for effektivisering og stordrift. En bedrift pekte som betjener det norske markedet, hevder at markedsstørrelsen blir for liten til å gjøre noe mer på teknologisiden.

Hovedinntrykket er at de tradisjonelle alternativer ikke vil være tilstrekkelig til å kompensere for summen av høy valuta, rente og lønnsnivå. Andre typer av tiltak må til. I denne sammenheng synes det å være nye tendenser på gang.

Kjøp av *innsatsvarer fra utlandet* er en strategi som aktualiseres. En bedrift kjøper både i Norge og utenlands. *”En har vært lojal mot norske underleverandører. Må vurdere om en skal gjøre noe annet og bearbeide mer i utlandet”*. For noen områder hvor produksjonen tidligere foregikk i Norge, blir det etter hvert tvingende nødvendig å kjøpe utenlands for å holde tritt i konkurransen. F.eks. gjelder det kjøp av skrog for skipsbygging.

Tendensen til økt kjøp i utlandet synes ikke primært å handle om råvarer og ubearbeidde innsatsvarer, men om bearbeidde varer. I økende grad synes *utplassering av delproduksjon* til land i Baltikum eller Øst-Europa å være i lokale bedriftslederes tanker. *”Delproduksjon ute må være forholdsvis enkle og standardiserte ting som er lette å følge opp”*. Nå skyldes en slik strategi ikke nødvendigvis ønsket om å få billigere varer. Den kan også være begrunnet i manglende kapasitet. En bedrift som leverer til offshoresektoren, og som for tiden går bra, peker på at det er mangel på maskinarbeidere over hele Skandinavia. Bedriften kjøper derfor en del produkter (sveisetjenester) fra Øst-Europa. Disse går ikke på kvalitet, men på volum. Kvaliteten må de stå for selv. En bedrift vurderer også å legge ut ferdigvareprodukter, men er usikker av frykt for kopiering og konkurranse på eksportmarkedene.

En økning av importandelene i produksjonen fører ikke bare til reduserte kostnader. Det kan også redusere den valutamessige risiko. En bedrift med en eksportandel på 16 %

hadde i praksis liten valutamessig risiko. Dette fordi bedriften kjøpte inn omtrent like mye i innsatsvarer fra utlandet. Når så i tillegg bedriften hadde sikret mye av eksportinntektene ved terminhandler, og kunne kjøpe billig import pga. en sterk norsk krone, hadde en posisjonert seg svært godt i valutamarkedet. En annen bedrift hadde en kontinuerlig vurdering av råvaremarkedet, spesielt markeder for futures og opsjoner. Kombinert med terminvarehandel opererte den med terminvaluta og valutalån. Risikoen tilknyttet til terminhandel ble av denne bedriften behersket gjennom langsiktig låste kontrakter med kundene. For denne bedriften er logistikken dermed enda viktigere enn i andre bedrifter. Denne type finansiell strategi kan selvsagt også innebære risiko, f.eks. dersom en sikrer mer inntekter i utenlandsk valuta enn det en får solgt og kronekursen stiger. Mange bedrifter, antagelig særlig de mest eksportorienterte, sikrer seg ikke bare gjennom terminhandler, men også ved valutalån hvor gjeldsposter på balansen i utenlands valuta balanseres mot forventede inntektsstrømmer i utenlands valuta.

Størst problemer med å effektivisere seg ut av en kostnadsklemme har de mest eksportorienterte bedriftene. Dette kan gjelde selv om de utnytter alle muligheter til automatisering og effektivisering av produksjon, kostnads- og risikospredning ved innkjøp og valutatransaksjoner. Problemet er større desto større del av innsatsvarer og bearbeiding som pågår i Norge. I en bedrift med tilnærmet 100 % eksportandel ble. et beløp tilsvarende ca. tredjeparten av omsetningen benyttet til å kjøpe innsatsvarer i utlandet. Resten av bearbeidingen skjedde i Norge. En 10 % sterkere norsk krone gir da 2/3, dvs. 6,7% reduksjon av det økonomiske resultat. Med en omsetning over milliarder blir det mye penger av det.

Sammenfatter vi dette mønsteret synes det som at industrien er *aktivt fokusert på å senke kostnadsnivået* som motvekt til valuta-, rente- og lønnspress. I tillegg til et sedvanlig fokus på effektivisering gjennom automatisering og rasjonalisering, registrerer vi en økende interesse for innkjøp av varer og utplassering av delproduksjon i utlandet, samt bruk av valutasikring som instrumenter.

4.4 Hel eller delvis utflytting av industri

Som siste tema vil vi gå mer i dybden på det som gjerne får det sterkeste mediefokus, nemlig hel eller delvis utflytting av industribedrifter til utlandet.

I vårt utvalg er det flere bedrifter med et klart *globalt kostnadsfokus*. En av disse uttrykker at delproduksjon allerede er besluttet lagt til utlandet. En annen reflekterer på å legge visse arbeidsoppgaver ut. Denne type bedrifter vil ikke kunne kompensere mye av valutaøkning eller lønnsoppgjør gjennom prisøkninger. Konkurransen på det globale markedet er for hard. De globalt orienterte foretakene må fokusere på kostnadsreduksjoner for å opprettholde (om ikke øke) sin andel av produksjonen på verdensbasis. De har gjerne mindre muligheter enn små og mellomstore lokale bedrifter å kompensere for en reduksjon av salgsvolum med å satse på nisjer eller nærmarkeder, eller alternativt hente seg inn på effektivisering av produksjonsprosesser, innkjøp og finansfunksjoner. Forskjell i produksjonskostnader mellom land vil derfor på en særskilt måte kunne virke til at slike foretak kan vurdere å flytte ut hele eller deler av sin virksomhet.

Spesielt konkurransen fra EU landene rammer store norske og globalt orienterte bedrifter hardt. To årsaker blir pekt på. For det første har EU landene samme teknologiske regimer, noe som gjør at bedriftene i EU og i Norge har et lignende potensiale for å redusere kostnader gjennom automatisering. For det andre har EU-bedrifter og de norske bedriftene også lignende muligheter for å koordinere og styre produksjonsnettverk i lavkostnadsland. De kan iverksette lignende innkjøpstrategier for å senke råvarekostnader. Dette gjør at i det lange løp kan bli umulig for norske globale bedrifter å holde på sin markedsmessige posisjoner i forhold til EUs bedrifter når det aktuelle rentenivået, valutakurs og lønnskostnader virker som konkurranseulemper. Bedriftene vurderer å flytte enkelte og standardiserte operasjoner til lavkostnadsland. Flagging ut mot EU landene blir også kontinuerlig vurdert av to grunner: For det første er EU landene lokalisert nært Norge og dermed er markedsfriksjonene nokså lave. For det andre blir det mulig å kompensere for de tilleggskostnader som knyttes til prosessen med å lokalisere produksjonen til ett av EU landene gjennom det økte salgsvolum som et stort EU-marked åpner for.

For globale norske bedrifter som baserer sin strategiske valg på å lokalisere deler av verdikjeden til andre land er den organisatoriske kompetansen basis for deres konkurransefortrinn. Produktutvikling og design, marketing, merkevarebygging, logistikk og FoU blir primære kilder til bedriftenes konkurransevne. Samtidig er evnen til å styre og koordinere alle aktivitetene i verdikjeden, også de som ligger i andre land, av stor betydning for å styrke og opprettholde bedriftenes konkurranseposisjon. Særlig viktig blir det derfor hvor den organisatoriske og strategiske hovedkompetansen plasseres. Dette vil i neste omgang få effekter på lokale ringvirkninger i form av lokale nettverk, etterspørsel og kompetansebygging. Et kjernesporsmål blir derfor hvilke valg de globalt orienterte bedriftene gjør mht. lokalisering av denne type funksjoner.

Andre lokale bedrifter må gjøre tilsvarende lokaliseringsvurderinger som de globalt orienterte bedriftene. Hva skal de legge hvor? Hvilke oppgaver skal ligge lokalt, hvilke kan plasseres ut? Da vil det i hvert fall i startfasen være slik at de enkleste operasjonene legges ut. Kjernekompetansen beholdes hjemme. En bedrift med planer om å ha delproduksjon ute uttrykte det slik: En ønsker en stabil stab hjemme. Delproduksjonen ute må være forholdsvis enkle og standardiserte ting som er enkle og lette å følge opp. Denne type prosesser i bedrifter er ikke nødvendigvis bare negative. Selv om det på kort sikt skulle gå tapt noen lokale arbeidsplasser, vil bedriften kunne bli mer konkurransedyktig, øke sine salgsvolumer og kanskje også øke antallet lokale arbeidsplasser. Dette er av de positive sider ved internasjonalisering. Et sentralt spørsmål både for disse bedriftene og de globalt orienterte er hvilke funksjoner som blir liggende lokalt.

En annen vinkling på spørsmålet om utflytting finnes ved å begynne i motsatt ende. Spørsmålet blir da: Hvor knyttet er bedriftene til regionen? Mange av bedriftene har sterke bindinger til regionen, av flere årsaker. For det første har en de rent *fysiske*. Særlig sterk er naturligvis de fysiske bindingene til stedet for bedrifter basert på utnyttelse av naturessurser, fiskeri, bergverk osv. Men også andre typer bedrifter har sterke fysiske bindinger til lokalsamfunnet, blant annet fordi så mye penger er investert i bygg, anlegg og infrastruktur. *'Flytting er ikke aktuelt. Er bygget opp rundt hull i bakken'.* *"Det kreves mye penger å bygge nytt. Derfor blir man værende"*. En annen

årsak er av *sosial* karakter. Bedriftene er hjørnesteinsbedrifter i lokalsamfunnet eller er familiebedrifter over flere generasjoner. En tredje årsak går på at bedriftenes *nærhet til sentrale miljøer og kundegrupper*, f.eks. til olje- og gassklyngen.

4.4 Sammenfattende drøfting

Intervjurunden i regionale bedrifter gir et bilde av situasjonen som *alvorlig, men enda ikke kritisk*. En del bedrifter har problemer, men slett ikke alle. Av bedrifter som står særlig utsatt til er de som har store deler av inntektene fra eksport og selger i utenlands valuta. For disse slår styrkingen av den norske krona umiddelbart ut på inntjeningen. Selv om de kontinuerlig har jobbet med teknologiutvikling og effektivisering, kjøp av innsatsvarer i utlandet og sikringstiltak på valutasiden, blir den raske styrkingen av kronekursen vanskelig å håndtere. Det er få bedrifter og bransjer med så store marginer at 10 % svekkelse av inntektene ikke er alvorlig. Enkelte av de som leverer til eksportbedrifter merker også økte problemer. Noen bedrifter har enda ikke fått vesentlige problemer, blant annet fordi de opererer innenfor langsiktige avtaler. Det er i første omgang deres kunder som får problemer, men når avtaler skal reforhandles vil også de kunne merke effekter av den sterke norske krona og et hardere konkurransepress.

Dette inntrykket av en alvorlig, men foreløpig ikke dramatisk situasjon ble bekreftet i samtale med en representant fra et finansforetak med god dekning i fylket. Banken observerer ikke tendenser til økt mislighold. Antall konkurser har riktignok økt noe fra i fjor til i år, men det antas ikke å ha med den dagsaktuelle nasjonaløkonomiske situasjonen å gjøre. Videre registreres en tendens til flere søknader enn tidligere om økte kassekreditter. Det er videre lønnsomhetsmessige utfordringer, mindre ordrevolum og dårligere styrefart i år enn i fjor. Bedriftene har generelt sett mindre handlingsrom. Kronekursen har effekt på hvordan de vurderer nye ting. Det er færre søknader i porteføljen som er offensive. Det er vanskeligere å hente inn kapital til risikoprojekter. Derimot skjer det en vekst i bankinnskudd. Banken kan også registrere at bedrifter tenker mer permitteringer. Foreløpig ser en ikke oppsigelser som en observerbar trend, men bedriftene synes mer aggressive med å få ned kostnadene når det er mulighet for det.

Hva kjennetegner bedrifter som ikke forventer problemer det nærmeste året? For det første befinner de seg kompetanse- og markedsmessig i et nisjeområde som gjør det mulig å øke prisene når kostnadene øker. Dette gjelder enkelte bedrifter med offshorefokus, men også innen ferdigvareeksport. For det andre dekker de seg inn gjennom billige kjøp av råvarer og andre innsatsvarer i utlandet, samt ev. ved sikringstransaksjoner på finanssiden¹¹. For det tredje finner en også eksempel på at ordrebøkene ganske enkelt er fulle et år frem i tid.

¹¹ Fra bankens siden ble det påpekt at flere og flere bedrifter er opptatt av å bruke sikringsinstrumenter på valutaforretninger, både terminhandler og valutilån hvor en matcher forventede inntektsstrømmer.

Når det gjelder bedriftenes fremtidige strategier fremkom det følgende hovedstrategier for å overleve i et økende konkurransepress:

- *Markedsmessig*: Økt satsning på kompetanseintensive nisjeprodukter eller fokus på at det er nærmarkedet, dvs. det norske hjemmemarkedet eller offshoremarkedet, som skal betjenes fra Norge.
- *Produksjonsmessig*: Effektivisering og automatisering av produksjonsprosesser f.eks. ved innkjøp av spesialmaskiner, har lenge hatt fokus. Det synes å være en økende erkjennelse av at dette ikke er nok. Det fører til at en planlegger å kutte ut lokale og nasjonale leverandører til fordel for innkjøp av billigere råvarer og materialer fra utlandet. Arbeidsoperasjoner av enklere karakter kan videre settes ut til utlandet. Baltikum og Øst-Europa er i manges tanker.
- *Finansieringsmessig*. For noen kan valutarisikoen begrenses ved at satsning på eksport begrenses til importbehovet, eller ved at aktivitet i Norge i hovedsak begrenses til hjemmemarkedet. For andre handler det om også å ha valutalån, gjeldsposter i utenlands valuta som motpost til forventede inntektsstrømmer. Mange sikrer seg gjennom terminhandler til valutakurser de kan leve med. Da er det mulig å gardere seg en stund, men ikke mot en permanent sterk norsk krone.

Hovedproblemet oppstår når bedriftene har høye eksportandeler samtidig med høy innenlands ressursbruk og kostnader i norske kroner og priser. Men det er nettopp denne differansen som skal skaffe landet valutainntekter. De regionale konsekvensene er neppe en utdøende industri, men *et skrumpende antall eksportbaserte industriarbeidsplasser og en økende nærmarkedsorientert industri*.

Industrien i Rogaland viser seg således sårbar for forskjellen mellom nasjonale og utenlandske rammebetingelser. Særlig utviklingen i EU er sentral. EU er nært lokalisert til Norge og dermed er markedsfriksjonene lave. Dette gjør at forskjell i rammebetingelser kan slå ut med nesten full effekt for norske bedrifter både hjemme og i EUs marked. Muligheten for Rogalands bedrifter til å redusere negative påvirkninger ved automatisering og annen effektivisering hevdes å være begrensede siden de kunnskapsmessige og teknologiske regimer er lignende i Norge og i EU.

Spørsmålet om utflytting av industri har vært mye oppe i debatten. Det er nærliggende å mene at en vedvarende økning av kostnadsnivået, samtidig med et fall i eksportpriser, entydig vil virke i retning av økt kapitalmobilitet og redusert eksport ved at arbeidsoppgaver og bedrifter flyttes ut av landet. Vår intervjurunde tilsier *ikke* at så mange regionale bedrifter tenker på å flagge ut. Til det er båndene til regionen for

Dette er mer interessant for bedriftene når risikoen for tap er stor enn når det er mulighet for å få tilleggsgevinster. En ser også mer interesse for å benytte sikringsinstrumenter i pengemarkedet, som fastrente og renteswap. Det gjelder f.eks. eiendomsprosjekter, hvor 1 % avvik i forhold til budsjett kan bety mye for avkastningen. Svingningene gjør at folk blir mer fokusert på risikobegrensinger. Det er sett fra bankens side et sunnhetstegn.

sterke. De fleste har sterke bånd av samfunnsmessig (familiebedrift, lokal tilhørighet), fysisk (nærhet til naturressurser, nærhet til sentrale kompetansemiljøer og kundegrupper) og økonomisk (f.eks. foretatte investeringer) karakter. De aller fleste vil derfor forsøke å overleve på stedet, samtidig som noen i økende grad vurderer kjøp av import og billigere innsatsvarer, samt legge ut deler av produksjonen til andre land. Dette gjelder primært standardiserte og enklere deler av produksjonen som er lett å styre og som ikke skaper behov for høye koordineringsevner i bedriftene.

På regionalt nivå vil det være et stort press på regionale volumleverandører som kan miste oppdrag fra sine lokale store kunder. Samtidig er det også mulig å rasjonalisere ved outsourcing av interne funksjoner. Denne type strategi kan imidlertid ha negative konsekvenser på læring og kompetanseoppbygging. Det kan tenkes at de områdene i fylket hvor mulighet for å bli ansatt i det store, lokale foretaket styrer ungdoms studieretningsvalg, kan bli spesielt rammet.

Mest kritisk når det gjelder utflytting av kjernevirksomhet og funksjoner er antagelig de globalt orienterte bedriftene.. Disse bedriftene møter problemer skapt av ulikhetene mellom norske og EUs rammebetingelser. De vil kunne trappe kraftig ned produksjonsvirksomhet i Norge. Strategien er å kanalisere sine investeringer til andre land for å dra fordeler av markedsstørrelse, lavt kostnadsnivå og infrastruktur. Disse selskapene har ledelsesressurser og kapital for overføre sin kompetanse dit det gir størst konkurransefortrinn. Skulle en slik strategi iverksettes fullt ut, kan konsekvensene bli omfattende for de industrisegmenter som indirekte berøres av dette. I verste fall kan vesentlige industrielle kompetansemiljøer mer og mindre forsvinne.

Et siste moment er de langsiktige strukturelle trekk. Poenget er for det første at det faktisk er normalt med en utskifting av bedrifter. Det ble nevnt i et intervju at bare et fåtalls av de Rogalandsbedrifter som var børsnotert i begynnelsen av 90-tallet, fantes der mot slutten. Nye bedrifter hadde derimot kommet til. For det andre kan utflytting av produksjon og funksjoner til utlandet også sees som en internasjonaliseringsprosess, om enn av en annen karakter enn vareeksport. Den positive konsekvensen for noen av bedriftene kan gjennom dette være at de overlever ved at de på denne måten sprer sin økonomiske risiko. Et argument mot en rent markedsbasert tankegang er at det i fylket også finnes mange industribedrifter som har eksistert i flere tiår og som har stor betydning for arbeid og bosetting der de ligger. Mange av disse ligger i distriktskommuner. Det er ingen logisk sammenheng mellom hvor bedrifter legges ned og hvilke steder nye etableres. Det er uansett viktig at det finnes kompetansemessig oppgående bedrifter med eksportpotensiale om en fortsatt skal få en positiv industriell utvikling i fylket. Mulige fremtidsbilder i så måte, blir drøftet i siste kapittel.

5. Fremtidsperspektiver

5.1 Innledning

I slutføringsfasen av denne rapporten kom det en rapport fra Statistisk sentralbyrå utarbeidet for Prosessindustriens Landsforening (PIL) hvor en behandlet kvantitative sider ved noen av problemstillingene som vi har tatt opp i denne rapporten. Spørsmålene som stilles er hvor mye industri vi trenger de neste 50-årene og hvor mye vi får med en forlengelse av dagens utvikling. Byråets beregninger viser at landet trenger en kraftig økning i industriproduksjonen de neste 20 årene for å finansiere et stigende privat forbruk og importbehov. Videre at dersom reallønnsutviklingen blir 2 % høyere enn de ca. 2,5 % vekst som en regner med vil gi en relativt balansert utvikling, så vil sysselsettingen i industrien falle til 225.000 frem mot 2010.

Nå kan det sies mye om økonomiske modeller og beregninger. Vi tar ikke her sikte på å vurdere holdbarheten i disse konklusjonene og de forutsetninger som de bygger på. Det som derimot synes klart ut fra teoretisk-økonomiske resonnementer om hvordan en liten åpen økonomi som den norske fungerer i en globalisert økonomi, og ut fra de strategier og synspunkter som uttrykkes av lokale industriledere er følgende: I en situasjon med høyere rentenivå og lønnsvekst enn våre handelspartnere og stigende kroneverdi, vil eksisterende industri møte et forsterket konkurransepress og trusler om en betydelig stagnasjon på eksportmarkedene og i deler av konkurranseutsatt virksomhet hjemme. Det er ikke noe grunnlag for å mene at Rogaland som industrifylke vil kunne skjerme seg fra disse prosessene. *Etter all sannsynlighet vil den industrielle basen i fylket svekkes.* Hvor mye avhenger både av nasjonaløkonomiske forhold og regionale strukturtrekk.

I dette sluttkapitlet vil vi gi en drøfting av hva som kan tenkes å skje i Rogaland fremover. Det vil vi først gjøre ved å sammenholde forventede nasjonale endringsprosesser knyttet til økt bruk av oljeinntekter, lønnsvekst, renter og valutakurser med trekk ved næringsstruktur og industriutvikling i Rogaland. Deretter vil vi skissere opp noen alternative fremtidsbilder for å illustrere de utfordringer en står overfor.

5.2 Regional næringsstruktur og utviklingsmuligheter

Hvilke etterspørselseffekter skapes gjennom en fortsatt ekspansiv budsjettpolitikk? Offentlige reformer som billigere barnehageplasser, økning i lønninger til offentlige ansatte, utvikling av helse- og omsorgstilbud, skattelettelser til folk flest osv, er velferdsgoder som skaper ekstra etterspørsel. Denne etterspørselen må møtes gjennom økt aktivitet i de sektorer som etterspørselen retter seg mot. I stor grad handler dette om offentlig tjenesteyting og offentlige ansatte, samt sysselsetting i handel og privat tjenesteyting. En vil nok også få indirekte etterspørselseffekter på sektorer innen vareproduksjon, men i langt mindre grad enn for servicesektorene.

Rogaland har som det største industri- og landbruksfylket i landet, sin styrke i vareproduksjon, ikke i tjenesteproduksjon. Fylket har relativt få offentlige ansatte i forhold til den totale yrkesbefolkningen. I følge fylkesfordelt nasjonalregnskap av 1997 hadde fylket således den laveste andel statsansatte av alle fylkene og en relativt liten kommunesektor. Når det gjelder tjenesteyrker i privat sektor, lå derimot Rogaland relativt høyt oppe blant fylkene, men likevel bak fylkene med de største byregionene. Den moderate størrelse på tjenesteytingssektoren generelt og offentlig sektor spesielt gir grunnlag for å mene at fylket neppe vil få særskilt sterke vekstimpulser knyttet til en ekspansiv offentlig ressursbruk.

De sterke vekstimpulsene i fylket har de siste tretti år vært knyttet til oljeaktiviteten. I 1966 hadde fylket 7,4 % av industriarbeidsplassene. I 1980 var andelen arbeidsplasser innen industri og bergverk økt til 9 %. Ti år seinere hadde denne andelen økt ytterligere til 9,6 % og i år 2000 var andelen på hele 11,4 %. Nå er ikke alle industriarbeidsplasser knyttet til oljen, men likevel en betydelig andel. I 2000 arbeidete således nær 9000 personer innen bransjen "Utvikling av råolje og naturgass inklusive tjenester", det vil i hovedsak si oljeselskapene. Videre fant en vel 7600 i bransjen "Annen transportmiddelindustri", herav er mange relatert til oljesektoren, plattformbygging og vedlikeholdsarbeider osv. Disse to bransjene stod i år 2000 for 43,5 % av samlet industrisysselsetting i fylket. I tillegg kommer at bedrifter i en rekke andre bransjer, innen teknologibasert industri, i større og mindre grad er orientert mot offshoremarkedet.

Industriarbeidsplasser knyttet til oljevirkosomheten antas på kort sikt å være noe mindre utsatt for en generelt svakere konkurransevne. Oljearbeidsplasser innen administrasjon er lite følsomme for lønnsvekst. Når det gjelder vedlikehold og spesialprodukter til offshoremarkedet vil lokale leverandører videre kunne ha nærhetsmessige og økonomiske fortrinn ved å være en del av en konsentrert klynge av petroleumsaktivitet. Muligheten for å prise seg ut av deler av leverandørmarkedet er imidlertid klart til stede. I tillegg kommer at oljearbeidsplassene er desto mer sårbare for en annen ytre faktor, nemlig oljeprisen.

Det er en nær sammenheng mellom oljepris og offshore investeringer, og i neste omgang mellom investeringsnivå og petroleumsrelaterte aktiviteter og sysselsetting i Norge generelt, og i Rogaland spesielt. Rogaland som industrifylke er med ca. halvparten av oljearbeidsplassene svært avhengig av oljeprisen. Hvorvidt en kan forvente ytterligere vekstimpulser fra oljeaktiviteten utover det eksisterende nivået er usikkert. Vi merker oss at departementet i statsbudsjettet har økt anslagene for oljerelaterte investeringer. Isolert sett bør det gi positive virkninger i Rogaland. Men virkningene er usikre av to grunner. For det første ser det ut som en noe større andel av investeringene i Norge skjer utenfor Rogaland. Dernest har operatørselskapene signalisert at norsk leverandørindustri er for dyr.

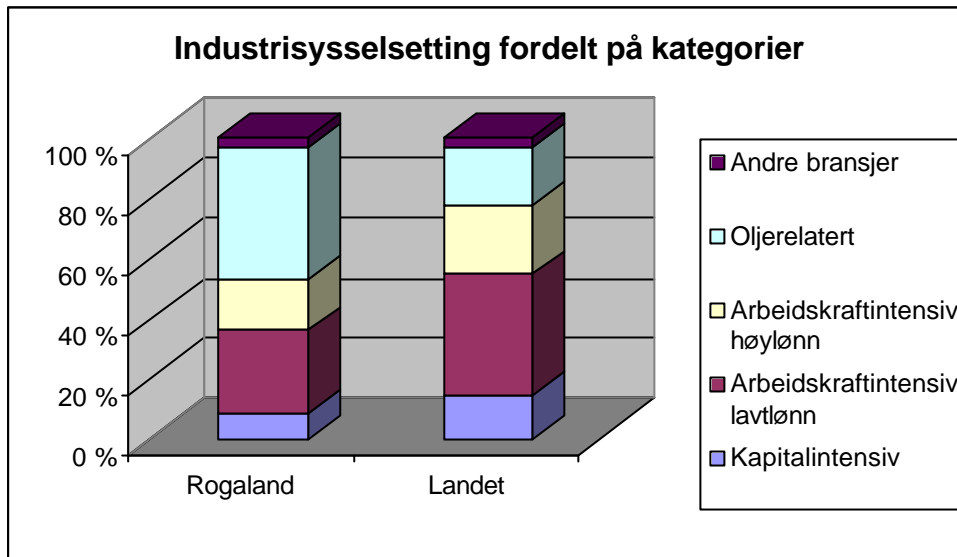
Nå er industri-Rogaland ikke bare olje og gass. Veksten de seinere år har slik sett ikke bare vært innen petroleumsrelatert virksomhet. I tidsrommet 1995-2000 økte antallet industriarbeidsplasser med 800 eller 2,2 %. Det var vekst i en rekke bransjer. På landsbasis var det en nedgang på 1,6 %. Et annet interessant trekk er utviklingen innen tradisjonell vareeksport. Rogaland var med en vareeksport på nær 20 milliarder kroner

og 9,3 % av den tradisjonelle vareeksporten nr. 3 blant eksportfylkene i 2001. I tidsrommet 1997-2001 reduserte riktignok Rogaland sin andel på landsbasis, men det må antas å skyldes nedgang av eksport av brenselstoffer pga. nedleggelse av Shell-raffineriet. Når det gjelder bearbejdede varer og fisk hadde Rogaland en betydelig økning i eksportverdier og andeler av nasjonal eksport.

Hvordan vil den del av industrien i fylket som er orientert mot eksport eller hjemmemarkedet utvikle seg i en situasjon med høy lønnsvekst, høye renter og valutakurser? Ved drøfting av dette finner vi det naturlig å ta utgangspunkt i at en for praktiske formål kan definere hele industrien som konkurranseutsatt. Hovedproblemet for industrien som befinner seg i konkurranseutsatt sektor, er at bedriftene her i mye mindre grad enn for skjermet sektor vil kunne velte kostnadsøkninger over i prisene og dermed på kundene. I stor grad må prisene på internasjonale markeder tas for gitt. I en situasjon med generelt etterspørselspress, press på arbeidsmarkedet og høy lønnsvekst svekkes dermed lønnsomheten. Den tradisjonelt mest eksportorienterte industrien som produserer råvarer og primærvarer, som prosessindustrien, er mer kapitalintensiv enn annen industri. De har derfor en lavere lønnskostnadsandel og skulle i teorien være noe mindre utsatt ved økninger i lønnsnivået. Disse industriene har imidlertid normalt en særlig høy eksportandel og helt prisgitt internasjonale varebørser. I en situasjon med høy valutakurs blir de desto kraftigere "straffet" gjennom reduserte inntekter.

Hvordan vil industrien tilpasse seg? Det er nærliggende å mene at en innenlands økning av kostnadsnivået, samtidig med et fall i eksportpriser, entydig vil tendere i retning av økt kapitalmobilitet og redusert eksport ved at arbeidsoppgaver og bedrifter flyttes ut av landet. På den annen side vil de fleste bedrifter ha sterke bånd av samfunnsmessig (f.eks. familiebedrift) og økonomisk (f.eks. foretatte investeringer) karakter, og vil forsøke å overleve på stedet. Da må en i utgangspunktet to forhold. For det første vil de aller fleste bedrifter satse på å øke produktiviteten gjennom investeringer i ny teknologi og effektiviseringstiltak. For det andre forventes at bedriftene satser på områder som kan bære et høyt lønnsnivå, dvs. kompetanseintensive bransjer. Videre gitt at det eksisterer økonomiske fortrinn knyttet til å være samlokalisert i klynger (slik som oljevirkomheten) eller bransjemiljøer (slik som den mekaniske industri på Jæren). De mest utsatte næringene er i følge et slik resonnement de arbeidsintensive lavlønsbransjene.

I et dynamisk, langsiktig perspektiv kan det imidlertid tenkes at bransjemiljøene tynnes ut, og at bedrifter flytter til utlandet hvor det finnes bredere og mer spesialiserte klynger. Nærhet til markedet vil også splitte en rolle og tale i norsk disfavour.



Figur 5.1 – Industrisyssetting fordelt på hovedkategorier, 2000

Det spesielle ved industristrukturen i Rogaland er petroleumssektorens betydning. Fylket avviker ikke så mye fra landsgjennomsnittet når det gjelder sysselsatte innen arbeidskraftintensive høylønnsbransjer, herav er metallvare- og maskinindustri de største i Rogaland. Gitt at oljesektoren utvikler seg positivt kan en således forvente at industrien i Rogaland vil være noe mindre sårbar ved en massiv industriell nedgangskonjunktur enn landet totalt sett. Dersom oljeprisen faller og oljerelatert virksomhet stagnerer, kan en trekke den motsatte konklusjon, nemlig at Rogaland antagelig vil komme mye verre ut enn landet for øvrig.

Av regioner i fylket vil de mest distriktspregede, Dalane og Ryfylke, stå utsatt til i en industriell nedgangskonjunktur. Disse regionene har en mer ensidig industristruktur enn Jæren og Nord-Rogaland. De har høyest samlet andel av kapitalintensiv eksportindustri og arbeidskraftintensiv lavlønnsindustri. I tillegg kommer at hovedveksten innen tjenesteyting ikke forventes å komme her, men i de større byområdene i fylket. Resultatet kan dermed bli økt innpendling til byområdene.

5.2 Fremtidsbilder

Hvilke fremtidsbilder¹² kan en så male av fremtiden for utvikling av industri og regional økonomi i industri- og oljefylket Rogaland. Før vi går inn på det, vil det være naturlig å drøfte hvilke nasjonale utviklingsmønstre som kan tenkes å komme. I prinsippet kan det tenkes to mulige utviklingsmønstre på nasjonalt plan som vi kortfattet vil skissere:

¹² Alternativt kunne vi ha brukt begrepet scenarier. Men det er nok noe ambisiøst å bruke begrepet scenarier i denne sammenheng. Scenarieteknikken forutsetter, rett anvendt, en høy grad av systematikk mht. inngangsforutsetninger, beskrivelse av hva som skiller alternativene, samt redegjørelse for de prosesser som skaper utviklingen.

1. *Utviklingen akselererer* i negativ forstand. Sentrale myndigheter greier ikke å holde kontroll på veksten i offentlige budsjetter. Lønnsforhandlingene preges av mangel på sentral koordinering. Sterk lønnsvekst i det offentlige og skjermet sektor fører til en sterk, om enn litt svakere lønnsvekst i industrien. Konsekvens: rente og valutakurser øker ytterligere. Konkurransenevnen i forhold til de land vi konkurrerer med svekkes ytterligere. Dersom denne utviklingen går fort nok, f.eks. ved en ytterligere 10 % styrking av den norske krona i løpet av et års tid (som ikke bare styres av rentenivå, men også av psykologiske mekanismer og aktørenes forventninger), er det vanskelig å se noe annet enn at dette over kort tid vil kunne føre til oppfylning av sentralbanksjefens profetier og mer til. En reduksjon av marginene på ytterligere 10 % vil for det første føre med seg en betydelig avskalling av industribedrifter og sterk nedgang i tradisjonell vareeksport. For det andre vil en rekke bedrifter flytte ut eller i hvert fall legge det alt vesentlige av produksjonen ut. For det tredje vil det bli vekst i mange typer tjenesteyting parallelt med økende strukturell arbeidsledighet av personer som ikke greier å omskolere seg til omsorgs- og serviceyrker. For det fjerde vil en få betydelige geografiske omstillinger, i retning sentralisering og betydelige flyttestrømmer i fylkene og mellom landsdeler.

2. En får *kontroll på utviklingen*. Flertallet på Stortinget greier gjennom flere år å bli enige om en mindre ekspansiv budsjettpolitikk. Et nytt og revidert solidaritetsalternativ medvirker til at lønnsoppgjørene avvikles med lave nominelle tillegg over hele fjøla, men med konsesjoner til utvalgte profesjoner. Konsekvens, en gradvis reduksjon av rentenivå og en norsk krone som etter hvert beveger seg mot et normaleie ved en svekking på 10 % mot \$ og euro. En reversering av utviklingen i retning av et mindre press i økonomien vil ta noe mer tid enn det tar å øke presset. Det vil imidlertid føre med seg mindre dramatiske omstillinger både for enkeltbedrifter, bransjer og regioner. Omstillinger må en imidlertid regne med, både ved at næringslivet må antas å innse at den situasjon en nå er inne i fort kan oppstå på nytt gitt både en uoversiktlig politisk situasjon med mindretallsregjeringer og en skrumpende industris reduserte innflytelse på lønnsdannelse og politiske vedtak. Industrien vil derfor uansett i noen grad tilpasse seg til forventninger om et annerledes regime gjennom effektivisering, utflytting av produksjon og strategiske allianser av ulike slag over landegrensene. Den styrking av konkurranseevnen som oppnås etter en stund vil imidlertid føre til at noen bedrifter og bransjer vokser, også på eksportmarkedene om ikke nødvendigvis så mye rent bemanningsmessig.

Før vi diskuterer konsekvenser for Rogaland må en annen dimensjon trekkes opp, nemlig *oljeprisen*. Den kan gå i flere retninger. For enkelthets skyld velger vi å operer med to, *høy* oljepris (20 \$ fatet og oppover) og *lav* oljepris (12 \$ fatet eller lavere). Grunnene til de alternative utviklingsmønstre vil vi ikke her gå inn på. Det bør være tilstrekkelig å henvise til stikkord som OPEC, nye fremvoksende, store olje og gassprodusenter og geopolitikk, for å understreke at mange scenarier her er mulig og at det alltid vil være knyttet usikkerhet til den langsiktige oljeprisen. Poenget for oss er å trekke opp to alternativer som må kombineres med alternative nasjonaløkonomiske

utviklingsscenarier for å drøfte Rogalandsindustriens fremtid. Vi står dermed overfor fire scenarier, som vi avslutningsvis vil drøfte:

Oljepris		
Nasjonaløkonomi	Lav	Høy
Akselererende negativ utvikling	Strukturell krise	Ensidiggjøring
Kontrollert utvikling	Innovasjon	Vekst

Figur 5.2 - Fremtidbilder

Fremtidsbilde 1: Strukturell krise

Fremtidsbildet kjennetegnes av sterk lønnsvekst, høy rente og sterk krone kombinert med lav oljepris. En slik situasjon kan føre næringslivet regionalt inn i strukturell krisesituasjon. Rogaland vil antagelig, på grunn av sin store oljeavhengighet, merke dette sterkere enn andre fylker fordi hele den vareproduserende basisen rammes, inklusive landbruket. Fylket har på kort sikt en for svak tjenesteytingssektor, som, uavhengig av oljen kan bidra til vekst av betydning, samtidig som ringvirkningene av nedgangskonjunktur og inntektssvikt også vil ramme det offentlige og privat tjenesteyting med full tyngde. Nå vil en kunne hevde at en samtidig kombinasjon av lav oljepris og sterk krone er lite sannsynlig i det at en lavere oljepris forventes å svekke valutakursen. Faktorenes orden er imidlertid ikke likegyldig. En akselererende negativ utvikling der store deler industrien stagnerer og forsvinner kan bli fulgt av en nedgang i oljepris. Da vil dette alternativet kunne bli realisert.

Fremtidsbilde 2: Ensidiggjøring

Dette fremtidsbildet kjennetegnes av sterk lønnsvekst, høy rente og sterk krone kombinert med høy oljepris. I så tilfelle vil Rogaland nok oppleve stagnasjon, men likevel ha en bedre utvikling enn på landsplan. Riktignok forvitres og til dels forsvinner mye av den tradisjonelle industrien. Men en fortsatt høy oljepris og en betydelig oljesektor, får enkelte regionale industribedrifter til enda hardere å satse på utvikling og vekst innen offshorebaserte nisjer, kanskje også på eksportmarkeder. Ikke minst gjelder det områder hvor norsk arbeidskraft relativt sett er rimelig, f.eks. ingeniører og høyere utdannet arbeidskraft. Veksten blir ikke nødvendigvis så sterk fordi det er grenser for hvor mye investeringsnivået innen olje- og gasssektoren kan øke. Industriens oljeavhengighet vil øke ytterligere.

Fremtidsbilde 3 : Innovasjon

Dersom myndighetene får kontroll over presset i økonomien vil nok noen bedrifter allerede ha bukket under eller delvis ha flagget ut. Reduserte oljeinntekter som følge av lavere oljepris og en gradvis forbedring av konkurransevnen kan være en god grobunn for innovasjon og initiativer innen andre områder enn de oljebaserte. Næringslivet må finne på noe nytt samtidig som forbedring av de økonomiske rammebetingelsene skaper muligheter til å satse. Stagnasjonstendenser som følge av reduksjon i oljeinvesteringene vil kunne svekke Rogaland relativt hardt i første omgang, men i et fleksibelt arbeidsmarked og med betydelige ressurser i bedriftene og kompetanse i arbeidsstyrken, vil fylket på litt sikt kunne ha gode muligheter som til å komme inn i en positiv utviklingsprosess.

Fremtidsbilde 4: Vekst

Dersom myndigheter og partene i arbeidsmarkedet raskt makter å snu utviklingen, vil en kunne tenke seg at den økonomiske og strukturelle utviklingen som har pågått i fylket de siste fem årene vil fortsette. Da er det fullt mulig å tenke seg at utvikling av industrielle klynger og selvforsterkende vekstmekanismer vil forsterke Rogalands posisjon som industrifylke ytterligere. Dersom dette kombineres med en konstruktiv og forutsigbar industripolitikk, vil fremtidsbildet kunne males i lyse farger. Dette betinger ikke bare gode rammebetingelser, men forsert satsing på FoU, innovasjon og nyskaping. Så lenge den politiske situasjonen preges av mindretallsregjeringer, er imidlertid dette fremtidsbildet lite sannsynlig.

Vi vil avslutte med noen ord fra nasjonalbudsjettet¹³ som på en klar måte uttrykker de utfordringer en står overfor, nasjonalt og regionalt:

Dagens høye innbetalinger fra petroleumsvirksomheten kan ikke betraktes som inntekter i vanlig forstand, men er for en vesentlig del en omplassering av formue fra olje- og gassressurser til finansfordringer fra utlandet.....Det er få eksempler på land som har klart å håndtere en så stor ressursrikdom på en måte som gjør at den er blitt til varig glede. Manglende evne til å holde igjen i offentlige budsjetter og for liten oppmerksomhet mot verdiskaping er åpenbare fallgruver.

13 St.meld. nr 1 (2002-2003): "Nasjonalbudsjettet 2003".

LITTERATUR

- Edvardsen, H.M. (2001): *Hovedstadsområdets nasjonale rolle, del 1: Hovedstadsregionens plass i den regionale arbeidsdeling*. SSB-rapport 2001/13 Statistisk Sentralbyrå, Oslo
- Gjelsvik, Martin og Steineke, Jon Moxnes (2002): *"Verdiskapingsevnen i fire norske storbyregioner: Regionale indikatorer for nyskaping, livskvalitet, kompetansekapital og internasjonal orientering"*, Rapport Rogalandsforskning 2002/146
- Gundersen, Frants (2002): *"FoU og innovasjon i norske regioner"*, SSB, rapport 2002/26.
- Hagen, Kåre P., Heum Per, Haaland, Jan I., Midelfart Knarvik, Karen Helene., Norman Victor D. (2002): *"Globalisering, næringslokalisering og økonomisk politikk"*, Fagbokforlaget
- Holmøy, Erling, Heide, Kim Massey og Lerskau, Lisbeth (2002): *"Norsk konkurranseutsatt sektor i et langsiktig perspektiv: Hvor mye industri trenger vi, og hvor mye får vi?"*, Forskningsavdelingen SSB, ref. www.pil.no
- Norman, Viktor (2000): *"Lokalisering av næringsvirksomhet"*, vedlegg 9 NOU 2000:21: *"En strategi for sysselsetting og verdiskaping"*
- NOU (1983/27): *"Petroleumsvirksomhetens framtid"*
- Porter, M.E. (1990): *Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London
- Rødseth, Asbjørn (2000a) : *"Konkurranseutsette og skjerma næringer"*, vedlegg 8 NOU 2000:21: *"En strategi for sysselsetting og verdiskaping"*
- Rødseth , Asbjørn (2000b): *"Open economy macroeconomics"*, Cambridge Economy Press
- Reve, Torger og Jakobsen, Erik W. (2001): *Et verdiskapende Norge*, Universitetsforlaget.
- Stambøl, Lasse Sigbjørn (2002): *"Qualification, mobility and performance in a sample of Norwegian regional labour markets"*, SSB, rapport 2002/6
- St.meld. nr. 25 (1973 – 1974) : *"Om petroleumsvirksomhetens plass i det norske samfunn"*.
- St.meld. nr 29 (2000 - 2001): *"Retningslinjer for den økonomiske politikken"*
- St.meld. nr 1 (2002 - 2003): *"Nasjonalbudsjettet 2003"*
- Tranøy, Bent Sofus og Østerud, Øyvind (red) (2002) : *"Mot et globalisert Norge?" Rettslige bindinger, økonomiske føringer og politisk handlingsrom"*, Gyldendal Akademisk

Vedlegg 1 – Sysselsetting fordelt på industribransjer, Rogaland 2000

	Sysselsatte	Andel av total	Andel av landet	Regional konsentrasjonsindeks - landet
10 bryting av kull, utvinning av torv	0	0,0	0,0	0,342
11 utv. av råolje og naturgass, inkl.tj.	8964	23,5	31,5	0,352
13 bryting av metallholdig malm	229	0,6	65,2	0,520
14 bergverksdrift ellers	360	0,9	11,2	0,070
15 næringsmiddel- og drikkevareindustri	4560	12,0	8,5	0,065
16 tobakksindustri	29	0,1	6,0	0,471
17 tekstilindustri	593	1,6	12,6	0,104
18 bekledningsindustri	42	0,1	3,0	0,121
19 lær- og lærvareindustri	44	0,1	8,6	0,127
20 trelast- og trevareindustri	1327	3,5	8,8	0,082
21 treforedling	92	0,2	1,0	0,203
22 forlag og grafisk industri	3321	8,7	10,2	0,171
23 oljeraffinering	27	0,1	2,6	0,524
24 kjemisk industri	257	0,7	1,5	0,137
25 gummivare- og plastindustri	151	0,4	2,2	0,087
26 mineralproduktindustri	887	2,3	9,7	0,070
27 metallindustri	2415	6,3	16,1	0,101
28 metallvareindustri	1975	5,2	10,1	0,073
29 maskinindustri	3059	8,0	13,0	0,087
30 data- og kontorutrustningsindustri	2	0,0	0,4	0,504
31 elektroteknisk industri	322	0,8	3,7	0,092
32 radio- og fjernsynsindustri	67	0,2	1,2	0,156
33 instrumentverkstedsindustri	1059	2,8	16,9	0,135
34 motorkjøretøyindustri	109	0,3	2,0	0,138
35 annen transportmiddelindustri*	7641	20,1	24,0	0,137
36 møbelindustri og annen industri	471	1,2	3,7	0,138
37 gjenvinning	85	0,2	5,8	0,097
	38088	100	12,1	0,066

* I denne bransjen finner en plattformbygging, skipsverft mv.

Vedlegg 2: Spørreguide

INDUSTRIENS UTVIKLING I ROGALAND

Regionale myndigheter, finans og industri har gitt oss i oppdrag å måle temperaturen på næringslivet i Rogaland. Bakgrunnen er et høyt norsk valuta- og rentenivå og de negative konsekvenser mange frykter dette kan medføre for norsk industri på kort og lengre sikt. Hvordan kan utviklingen bli i Rogaland?

En viktig del av denne studien består i intervjuer med næringslivsledere i fylket. Dette intervjuet er delt i to.

1. For det første et enkelt ark mht. vurderinger av utviklingen hittil i år og forventinger de neste 12 månedene. Dette skjema er laget slik at du kan krysse av og returnere det til oss pr. mail, fax eller brev.
2. For det andre en telefonsamtale på inntil en halvtimes tid om perspektivene på noe lenger sikt. Se spørsmål nedenfor.

LANGSIKTIGE VURDERINGER

Gjennom telefonsamtalen ønsker vi å drøfte med deg hvordan du vurderer ytre faktorer av betydning for bedriftens utvikling på lengre sikt, dvs. over de neste 2-3 årene, og de handlingsalternativer dere står overfor.

1. MARKEDER OG SALG

Hvordan fordeles omsetningen mellom hjemmemarked og eksport? Forventes det vesentlige endringer i dette mønsteret?

Hvilke antagelser gjør dere om prisene for deres produkter fremover? Hva betyr i denne sammenheng konkurransesituasjonen? Hva betyr valutakursene?

I hvilken grad har dere mulighet for å legge på prisene for å kompensere for kostnadsøkninger? Hjemme? Eksport?

Hvilke forventninger har dere om volummessig vekst i deres markeder, ev. nedgang? Ser dere for dere muligheter for å øke markedsandelene i noen delmarkeder, eller er trusselen om reduserte andeler mer nærliggende?

Står bedriften i en situasjon der man bør satse på å vinne innpass på nye markeder/produktområder, eller vurderer man konsolidering av situasjonen i de nåværende markeds- og produktområder som viktigere?

Vil det på sikt være riktig og mulig å tilpasse bedriftens produkter til markeder kjennetegnet ved høyere kvalitet og høyere prisnivå?

Er det generelt sett mulig å møte og opprettholde / utvikle deres markedsmessige posisjoner i en antatt (eventuelt) tøffere konkurransesituasjon med sterk valuta, lave priser og strammere marginer?

2. PRODUKSJON OG PRODUKSJONSKAPASITET

Hvor godt utnytter dere produksjonskapasiteten i dag??

Har bedriften planer om å øke kapasiteten ved a) investeringer (i tilfelle hva slag) og/eller b) bemanning?

Står bedriften motsatt i en situasjon der man må redusere produksjonskapasitet? Hvilke alternativer står man i så fall overfor?

Er det generelt sett mulig eller riktig å møte en antatt (eventuelt) tøffere konkurransesituasjon med sterk valuta, lave priser og strammere marginer ved økt volumer i salg og produksjon?

3. KOSTNADSNIVÅ, ØKONOMI OG LØNNSOMHET

Hvilke antagelser gjør dere om utvikling av a) prisenivået på materialer/råvarer b) lønnsvekst og c) rentenivå i årene som ligger foran?

I hvilken grad vil bedriften måtte senke kostnadsnivået for å opprettholde lønnsomhetskravene? Hvilke muligheter ser man for det? Kan det ev. bli aktuelt å justere ned lønnsomhetskravene?

I hvilken grad er det aktuelt å iverksette lømpenserende strategier som nye og billigere typer av materialer/råvarer, andre og mer effektive maskiner, outsourcing av arbeidsoppgaver, ev. annet?

I hvilken grad vurderer bedriften valutamessige transaksjoner som f.eks. valutalån for å sikre seg mot konsekvensene av en for sterk norsk krone og store svingninger i kursen?

Hvilke teknologiske nyvinninger på produkt eller prosessiden finnes det som kan gi kostnadsmessige innsparinger?

Ser bedriften for seg at det kan bli aktuelt ty til enda mer radikale løsninger for å overleve, som flytting av bedriften, strategiske allianser, større omstruktureringer av produksjon /administrasjon /finansiering/ eierstruktur ev. annet.

Er det generelt sett mulig eller riktig å effektivisere seg ut av en eventuelt hardere konkurransesituasjon med sterk valuta, lave priser og strammere marginer?

4. REGIONALE KOBLINGER

I hvilken grad er bedriften avhengig av det som skjer lokalt og regionalt i Rogaland mht. følgende forhold: a) tilgang på spesielle typer av kvalifisert arbeidskraft, b) etterspørsel etter bedriftens produkter, c) støtte og impulser til teknologiutvikling og innovasjon. Hvordan mener dere at slike forhold vil påvirkes av den situasjon man har i rente- og valutamarkedene? Vil denne situasjonen påvirke bedriftens lokale og regionale tilknytning?

5. RAMMEBETINGELSENE BETYDNING

Hvilke forhold ved rammebetingelsene vurderer bedriften som mest avgjørende for fremtidig utvikling av bedriften? Valutakurser? Rentenivå? Skatter? Avgifter? Hvilke forhold er det mulig å møte offensivt ?