



Økonomiske analyser

2/2026

Utsyn over norsk økonomi 2025

Innhold

1. Perspektiv	3
2. Samhandling og handel med utlandet	6
2.1. Handelsspenning og geopolitisk risiko	7
2.2. Utenriksøkonomiens betydning for Norge	7
2.3. Handel med varer — har USA eller Norge rett?	9
2.4. Oppsummering	12
Vedlegg 2.1: Definisjon av eksport og import	13
Vedlegg 2.2: Prinsipper for verdsetting av eksport og import	14
Vedlegg 2.3: OECDs Balanced international merchandise trade statistics (BIMTS)	14
3. Forsvarssatsing og norsk økonomi	16
3.1. Innledning	16
3.2. Kostnadsutvikling	17
3.2.1. Forsvarsutgifter	17
3.2.2. Investerings- og driftskostnader	18
3.2.3. Mål på kostnadsutvikling og sammenligninger	19
3.3. Utvikling i NATO	19
3.4. Makroøkonomiske effekter av økte forsvarsutgifter	21
3.4.1. Lavere forsvarsutgifter uten alternativ pengebruk	22
3.4.2. Lavere forsvarsutgifter med lavere personskatter og høyere sivilt offentlig konsum	22
3.4.3. Hovedfunn og begrensninger	23
3.5. Handel med forsvarsmateriell	24
3.5.1. Norsk forsvarsindustri	24
3.5.2. Import og eksport av forsvarsmateriell	26
3.6. Virkninger på arbeidsmarkedet	28
3.6.1. Sysselsetting i forsvar og forsvarsindustri	28
3.6.2. Forsvarssatsningen i nordområdene	28
3.7. FoU og teknologiutvikling	30
3.7.1. Statlige FoU-bevilgninger og virkemidler	30
3.7.2. FoU i forsvarsindustrien	30
3.7.3. Endringer i virkemiddelapparatet	30
3.8. Diskusjon	31
4. Hvorfor er det så lite FoU i norsk næringsliv og er det et problem?	34
4.1. Innledning	34
4.2. Norsk FoU-politikk og FoU i næringslivet	34
4.3. Utvikling i FoU-intensitet og produktivitet i tre nordiske land	35
4.4. Dekomponering av endringen i næringslivets FoU-intensitet	36
4.5. Hva er betydningen av næringsstruktur?	39
4.6. Konklusjon	42
5. Lever vi i en «dyrtid»?	47
5.1. Innledning	47
5.2. Utviklingen i levekostnader	48
5.2.1. Inflasjonen i historisk perspektiv	48
5.2.2. Prisvekst for ulike varegrupper	49
5.3. Inflasjonsulikhet	50
5.3.1. Måling av inflasjonsulikhet	51
5.3.2. Inflasjonsulikhet mellom husholdninger	51

5.3.3.	Inflasjonsulikhet mellom grupper av husholdninger	51
5.3.4.	Høyere prisvekst på billige varer	53
5.4.	Utviklingen i realinntekter under «dyrtiden»	55
5.4.1.	Definisjon og måling av inntekter	55
5.4.2.	Utviklingen for ulike inntektsbegreper	56
5.4.3.	Utviklingen for boligeiere og leietakere	57
5.4.4.	Utviklingen for ulike inntektsgrupper	57
5.5.	Utviklingen i inntektsbaserte fattigdomsmål	59
5.5.1.	Definisjon og måling av indikatorer for lavinntekt.....	59
5.5.2.	Utviklingen i indikatorer for lavinntekt.....	62
5.6.	Utviklingen i gjeld.....	64
5.7.	Utviklingen i materielle mangler og økonomisk stress	66
5.8.	Hvorfor er det et sprik mellom subjektive og objektive trender?.....	66
5.9.	Oppsummering og konklusjon.....	68
	Vedlegg 5.1: Data og metode – inflasjonsulikhet.....	69
	Vedlegg 5.2: Hvilke varer er billige?	70
	Vedlegg 5.3: Inntekt etter skatt	71
	Vedlegg 5.4: Stilisert beregning av avdrag	71
	Vedlegg 5.5: Forbruksenhet (EU-skalaen)	72
	Vedlegg 5.6: Realinntekt.....	72

Spørsmål om Utsyn over norsk økonomi kan rettes til Linda Nøstbakken, linda.nostbakken@ssb.no, tlf. 986 22 835

Redaksjonen har bestått av: Linda Nøstbakken (ansv. red), Ann Lisbet Brathaug, Cathrine Hagem, Espen Kristiansen og Håkon Tretvoll.

I arbeidet med rapporten benytter Statistisk sentralbyrå kunstig intelligens som et støtteverktøy blant annet til informasjonsinnhenting og tekstutforming. Alle vurderinger, beregninger og endelige konklusjoner er gjort og kvalitetssikret av fagpersoner i Statistisk sentralbyrå. Statistisk sentralbyrå har det fulle ansvaret for innholdet.

Redaksjonen ble avsluttet:
tirsdag 14. april 2026.

© Statistisk sentralbyrå

Standardtegn i tabeller	Symbol
Oppgave mangler	..
Tall kan ikke offentliggjøres	:
Null	0

1. Perspektiv

Av Linda Nøstbakken

Den regelbaserte verdsordenen som har prega internasjonal politikk sidan 1945 og som har gitt store fordelar for land som Noreg, er i ferd med å bryte saman. På sikkerheitskonferansen i München i februar 2025 slo vestlege topp-politikarar, inkludert vår eigen statsminister, fast at denne ordenen er «reelt sett over». I Davos i januar 2026 vart dette brotet utdjupa av den canadiske statsministeren Mark Carney – same mann som ti år tidlegare, då som britisk sentralbanksjef, sette klimarisiko på den globale dagsordenen. Han åtvara om at me no lever i ei tid med stormaktsrivalisering, at den regelbaserte verdsordenen er i ferd med å forsvinne, og slo fast at me står ovanfor «eit brot, ikkje ein overgang». Carney peika på at stormakter no nyttar økonomisk integrasjon som våpen.¹ Samstundes har kommentatorar som Thomas Friedman skildra utviklinga som ei at me no har gått inn i ein «poly epoke» prega av samtidige geopolitisk, teknologisk og klimadrivne omveltingar. Krigen i Midtausten, stenginga av Hormuzstredet og ein ny amerikansk handelspolitikk med global toll forsterkar biletet av ei verd i grunnleggjande endring. For ein liten, open økonomi som Noreg reiser dette viktige spørsmål om kva – og kven – me kan rekne med og stole på framover.

Trass uro i verda rundt oss, var 2025 eit relativt godt år for norsk økonomi. Fastlandsøkonomien vaks med 1,8 prosent, og sidan midten av 2024 har verdiskapinga teke seg markert opp.² Norges Bank sette styringsrenta ned to gonger gjennom året, til 4,0 prosent ved utgangen av 2025. Årslønnsveksten var 4,9 prosent, medan inflasjonen målt ved konsumprisindeksen (KPI) var 3,1 prosent, noko som gav ein reallønsvest på nær 2 prosent. Prisnivået har auka mykje sidan 2021, men hushalda samla sett hadde realinntektsvekst også i 2025, samstundes som prisauken slo ulikt ut mellom grupper, avhengig

av forbruksmønster og tilpassingsmoglegheiter (sjå kap. 5). SSB ventar at veksten held seg nær trendvekst framover, men med risiko særleg knytt til den geopolitiske og handelspolitiske situasjonen.

Ei av dei største omprioriteringane i norsk økonomi dei komande åra er opprustinga av forsvaret. Noreg nådde NATO sitt toprosentsmål for fyrste gong i 2024 og har lagt til grunn ei vidare satsing som inneber at landet skal bruke minst 5 prosent av BNP på forsvar og breiare tryggleik innan 2035, derav 3,5 prosent til det reinte militære og 1,5 prosent til tilgrensande tryggleiksformål. Forsvarsutgiftene auka kraftig frå 2024 til 2025, med om lag 50 prosent til 173 milliardar kroner (førebelse tal for 2025), og også offentlege forsvarsinvesteringar har hatt sterk vekst, med ein auke på om lag 18 prosent i 2025 (førebelse tal). Veksten er vidare venta å halde fram som følge av pågåande oppskalering og høgare kostnader. Bakgrunnen for denne kursendinga er eit grunnleggjande endra geopolitisk klima i Europa: krigen i Ukraina, no inne i sitt femte år, og eit klart meir ambivalent amerikansk tryggingsengasjement gjer at Noreg og allierte i mindre grad kan rekne med at andre tek hovudansvaret for tryggleiken vår. Kjøp av fregattar frå Storbritannia og ubåtar frå Tyskland inngår i satsinga. Opprustinga påverkar allereie norsk økonomi, med auka sysselsetting i forsvarssektoren og markant vekst i forsvarsindustrien dei siste åra, og veksten er venta å halde fram i åra som kjem (sjå kap. 3). Spørsmålet om kva forsvarsopprustinga inneber for norsk økonomi er difor ikkje berre eit tryggingspolitisk spørsmål, men òg eit sentralt makroøkonomisk spørsmål framover. Det dreier seg om ei omfattande omprioritering av knappe offentlege midlar og av arbeidskraft og kompetanse i økonomien.

For ein liten, open økonomi som Noreg er konsekvensane av eit meir maktbasert handelsregime særleg alvorlege. Den regelbaserte verdsordenen som Noreg har nytt godt av sidan andre verdskrig, har vore særleg til fordel for små land: i eit system styrt

¹Transkripsjon av talen frå World Economic Forum i Davos, 2026, er tilgjengeleg her: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2026/>

²Sjå [Konjunkturtendensene](#), Økonomiske analyser 1/2026.

av reglar, ikkje makt, kan òg små aktørar gjennom spesialisering, handel og samarbeid, hevde seg på linje med dei store. I ein orden der stormaktspolitikk får større rom, aukar risikoen for at små land fell utanfor. Dette har mange land i andre delar av verda levd med lenge,³ og no opplever òg me det meir direkte. Svaret for Noreg er ikkje å isolere seg eller å innføre eigne handelstiltak, men å vere tett knytt til dei fellesskapa som gir tilgang til marknader, reglar og partnerar. I ei tid der det multilaterale systemet er under press, framstår det europeiske fellesskapet, med den indre marknaden, felles reglar og aukande vekt på strategisk autonomi, som det mest naturlege forankringspunktet for norsk utanriksøkonomi (sjå kap. 2 om norsk og internasjonal handel).

Eit tredje langsiktig spørsmål gjeld norsk og europeisk konkurransekraft i ei verd der Kina og USA konkurrerer intenst om teknologisk leiarskap, med strategiske reguleringar og store statlege investeringar. Mario Draghis rapport om europeisk konkurransevne frå 2024 slo fast at Europa sakkar etter, særleg når det gjeld skalering av ny teknologi og forskning og utvikling (FoU).⁴ FoU-tala understøttar vurderinga: USA brukte 3,6 prosent av BNP på FoU i 2022, Kina 2,6 prosent, medan EU låg på 2,2 prosent.⁵ Noreg ligg under EU-snittet, med 1,6 prosent av BNP i 2022. Ein del av gapet kan forklarast av næringsstrukturen, der petroleumssektoren utgjør ein stor del av BNP og har relativt låge FoU-investeringar, men analysar viser at strukturen berre forklarar ein del av forskjellen, og at Noreg òg ligg bak samanliknbare naboland når me kontrollerer for strukturelle forhold (sjå kap. 4). EU svarar med ein omfattande innovasjonspolitik, mellom anna gjennom Konkurranssevne-kompasset,⁶ eit nytt rammeprogram for forskning og eit foreslått konkurransevnefond for å mobilisere kapital til europeisk teknologisatsing. For Noreg, som allereie er tett integrert i det europeiske samarbeidet, er det viktig å sikre at denne integrasjonen vert vidareført gjennom dei komande endringane, og å utnytte den fullt ut ved å vere tett koplå til nye EU-initiativ på innovasjon og teknologi. I eit geopolitisk og teknologisk kapplåup aukar den strategiske verdien av det europeiske fellesskapet.

³Acharya, A. (2017). After liberal hegemony: The advent of a multiplex world order. *Ethics & international affairs*, 31(3), 271-285.

⁴Draghi, M. (2024). [The future of European competitiveness](#).

⁵World Bank (2026). [Research and development expenditure \(% of GDP\)](#).

⁶https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/competitiveness-compass_en

Noreg er eit av verdas rikaste land, med vel-fungerande institusjonar, høg tillit i befolkninga og eit statleg fond som er blant dei største i verda. Desse fordelane er viktige, men dei gir ingen garanti for utviklinga i åra som kjem. Det finanspolitiske handlingsrommet vil stramme seg til framover, ettersom veksten i fondet er venta å bli svakare enn veksten i økonomien (BNP), samstundes som auka global uro gjer fondet meir sårbart enn tidlegare. I tillegg skal Noreg finansiere ei betydeleg forsvarsopp-trapping, møte aukande offentlege utgifter som følgjer av ei aldrande befolkning og gjennomføre nødvendig næringsomstilling. I ei verd prega av større geopolitisk rivalisering og aukande bruk av økonomisk makt som politisk verktøy, kan ikkje eit lite land ta for gitt at rikdom og stabile institusjonar aleine gir tryggleik. Å stå sterkare i møte med stormaktslogikk krev at Noreg har partnerar, marknader og alliansar å knyte seg til, og at landet har noko å bidra med inn i desse fellesskapa. Det nordiske samarbeidet er ei naturleg ramme for dette, men sidan Sverige, Danmark og Finland no er både NATO- og EU-medlemmer, går dei tettaste nordiske banda i aukande grad gjennom det europeiske samarbeidet.

Samstundes er det grunn til å merke seg eit mønster som no går att i mange vestlege land: når prisar på sentrale forbruksvarer stig raskt, møter politikarane aukande forventingar om at staten skal skjerme hushalda – og desse forventingane vert i aukande grad innfridde.⁷ Noreg er ikkje åleine om dette, men me står i ei særstilling ettersom dei same høge energiprisane som pressar hushalda, også fyller statskassen. Straumstøtta, Norgesprisen på straum og Stortingets vedtak i mars 2026 om å suspendere vegbruksavgifta på bensin og diesel frå april til september, er uttrykk for dette. Som finanspolitikuttvalet peika på i sin uttale for 2026, svekkjer slike ordningar dei prissignala som skal drive tilpassing, samstundes som dei er lite målretta.⁸ I ei tid der store omstillingar ligg framfor oss og det finanspolitiske handlingsrommet vil stramme seg til, er marknadssignala viktige, og det å svekkje dei kjem med ein kostnad som er større enn det prislåppen aleine tilseier.

⁷OECD dokumenterte i april 2026 at meir enn 25 land – frå EU-medlemsstatar til framveksande økonomiar – hadde kuttå drivstoffavgifter som svar på prisauken utlåyst av krigen i Midtausten, og åtvåra om at slike universelle ordningar er for kostbare å oppretthalde og svekkjer insentiva til å redusere avhengigheita av fossil energi (*Financial Times*, 9. april 2026).

⁸Rådgivande utval for finanspolitiske analysar, [Uttale om langsiktig berekraft i statsfinansane, 2026](#).

I ei slik tid er det viktigare enn nokon gong at prioriteringar vert gjorde på grunnlag av solid, open og uavhengig kunnskap. SSB markerer i år 150 år som nasjonal kunnskapsinstitusjon. Gjennom desse åra har både oppgåvene og metodane utvikla seg, men kjernen i samfunnsoppdraget er det same: å gi samfunnet påliteleg statistikk og uavhengig innsikt for opplyste val. Når både «kva» og «kven» Noreg kan støtte seg på er i endring, aukar verdien av felles fakta, truverdige data og breitt tilgjengeleg forskingsbasert innsikt. Denne rolla vil vere sentral for å forstå og møte dei økonomiske og samfunnsmessige omsiftingane som no pregar verda, Europa og Noreg.

2. Samhandling og handel med utlandet

Av Ann Lisbet Brathaug

Globale handelssystemer og tendensene til proteksjonisme som man har sett over noe år, er spesielt utfordrende for små, åpne økonomier som den norske. Norge er tett integrert i globale verdikjeder og dermed eksponert for endringer i rammevilkår. Kan ulike statistikker hjelpe oss å forstå disse utfordringene?

I 2024 kom det to ulike rapporter initiert av EU, først Enrico Lettas rapport [Much more than a market](#) i april og deretter Mario Draghis rapport [The future of European competitiveness](#) i september. Begge rapportene diskuterer viktigheten av samhandling mellom land og hvordan EU kan forbedre sin konkurransekraft overfor andre land.

Letta peker på at det globale demografiske og økonomisk landskapet har gått gjennom en dramatisk endring. De siste 30 årene har EUs andel av den globale økonomien falt, i hovedsak som følge av at asiatiske økonomier har blitt viktigere. Letta argumenterer derfor for å revitalisere og modernisere «det indre markedet» og ser for seg at man må legge større vekt på et integrert, robust og sosialt indre marked for å bli mer konkurransedyktige, drive innovasjon og dele kunnskapen, samt støtte bærekraft og gi konkrete fordeler til europeere. I tillegg til de fire frihetene som gjelder for det indre markedet — fri flyt av varer, tjenester, folk og kapital — argumenterer han for en femte frihet, kunnskapsdeling (forskning og innovasjon). Denne utvidelsen av forståelsen av samhandling mellom land utover varehandel, illustrerer også hvorfor det er krevende å måle internasjonal økonomisk integrasjon presist. I dette kapitlet legges hovedvekten på handel med utlandet, der statistikken er mest utviklet, og bruker dette som inngang til å diskutere måleutfordringer mer generelt.

Etter publiseringen av de to rapportene kom Trump til makten i USA og gjennomførte raskt en handelspolitikk med høy beskyttelsestoll på import. Tollen blir brukt som virkemiddel for å presse andre land på ulike områder, noe som er langt utenfor det man tradisjonelt har brukt handelspolitikken til. Dette har intensivert diskusjonen om usikkerhet rundt handelspolitikk og hva det betyr for global handel og samhandling mellom land. I september 2025 kommenterte Draghi at grunnlaget for Europas

vekst, som er basert på økende verdenshandel og at Europa har høyt verdsatte eksportvarer, har svekket seg ytterligere.¹ Han påpekte at USA har innført de høyeste tollsatsene siden Smoot-Hawley-epoken og at Kina har blitt en sterkere konkurrent, både i tredjeland og i Europa.² Siden desember 2024 har Kinas handelsoverskudd med EU økt med nesten 20 prosent hovedsakelig som følge av at USA nye tollregime har dreiet kinesisk eksport fra USA til blant annet Europa. Europas muligheter til å svare på utfordringene er begrenset fordi man er i et avhengighetsforhold til mange land. Avhengigheten av USA i forsvarsspørsmål begrenser mulighetene for å gå ut med gjengjeldelsestoll, mens avhengigheten av kritiske kinesiske mineraler, begrenser mulighetene til å hindre at Kinas varer «oversvømmer» Europa. Den sterkere konkurransen fra kinesiske og andre asiatiske produsenter i det europeiske markedet er noe norske eksportbedrifter rapportere som en utfordring for tiden, se [Norges Banks regionale nettverksrapport 1/2026](#).

Hva betyr så den nye globale situasjonen for Norge og norsk økonomi? EU er Norges viktigste eksportmarked, men det er også en betydelig varehandel med USA og Kina. På møte i [WTOs «Committee on Market Assets» \(CMS\)](#) 16.-17. mars 2026 uttrykte land som Australia, New Zealand, Norge og Sveits, sterk støtte til regelbasert multilaterale handelssystemer midt i økende global usikkerhet, og at det er viktig å gjenoppbygge tillit til systemet. Et viktig element for forutsigbarhet og tillit, er åpenhet, og landene

¹Se Draghis hovedinnlegg på *High-level conference on competitiveness*, 16.9.2025 "[One year after the Draghi report: what has been achieved, what has changed](#)".

²I juni 1930 signerte USAs president Hoover «Tolloven av 1930», kjent som Smoot-Hawley tolloven. Loven økte tollsatsene på over 20 000 importerte varer for å beskytte amerikanske industri mot utenlandsk konkurranse under begynnelsen av den store depresjonen.

oppfordret til kollektiv innsats for å opprettholde forpliktelser og felles løsninger.

Globale handelssystemer og tendensene til proteksjonisme som man har sett over noen år, er spesielt utfordrende for små, åpne økonomier som den norske. Norge er tett integrert i globale verdikjeder og dermed eksponert for endringer i rammevilkår. I dette kapitlet ser vi nærmere på handel med utlandet og hvordan dette måles i ulike statistikker. Handel omfatter i utgangspunktet både varer og tjenester, men siden det er handelen med varer som kan ilegges toll, er det varehandel som vektlegges. I tillegg dominerer også varehandelen utenriksøkonomien. Hensikten med å se på handelstall er dels for å kartlegge mulige utfordringer de to siste årene, og dels å vise at det ikke er rett fram å tolke tilsynelatende like tall fra ulike land. Grunnen til å ta opp det siste er den tilsynelatende store forbauselsen i Norge knyttet til: *"hvordan kan Trump straffe Norge med toll, når vi kjøper mer fra USA enn vi selger til dem"*.

2.1 Handelsspenning og geopolitisk risiko

IMFs [World Economic Outlook](#) fra januar 2026 identifiserer eskalerende handelshindringer og geopolitisk risiko som de viktigste nedsiderisikoene i prognoser for hvordan verdensøkonomien vil utvikle seg. Tollpolitikk, eksportkontroll på avansert teknologi og omstrukturering av forsyningskjeder vil fortsette å forme de globale handelsmønstrene og med betydelige effektivitetstap. IMF påpeker at geopolitisk fragmentering, dvs. en tendens til blokkbaserte økonomiske ordninger fremfor multilaterale rammeverk, kan fundamentalt endre arkitekturen for global handel og finans, og med store implikasjoner for blant annet forsyningskjedenes motstandskraft.

Åpne markeder styrker økonomisk motstandskraft og diversifiserer forsyningskjeder. Åpne økonomier har dessuten en tendens til å vokse raskere enn de lukkede. Derfor er det viktig med et regelbasert internasjonalt handelssystem der målet er å få handel til å fungere for alle, noe som blant andre Norge tok opp på møtet i verdens handelsorganisasjon i mars 2026.

2.2 Utenriksøkonomiens betydning for Norge

Handel er ikke den eneste form for samhandling mellom Norge og andre land. I stedet for at næringslivet investerer i produksjon av varer og tjenester hjemme og selger til utlandet, kan næringsliv velge å investere direkte i utenlandske produksjonsvirksomheter. Det vil gi avkastning til de norske aktørene og er med på å øke landets samlede disponible inntekt. Tilsvarende vil det være utenlandske investeringer i norske virksomheter som gjør at avkastning opptjent i Norge, overføres til utlandet. Etter årtusenskiftet og etableringen av Oljefondet (Statens pensjonsfond utland) har finansinvesteringer i utlandet blitt stadig viktigere og bidrag også til å øke Norges samlede inntekter. Under gis en kort oversikt over hovedbildet av ulike norske «inntektskilder» og hvordan de har utviklet seg, se tabell 2.1.

Disponibel inntekt for Norge – har blitt holdt oppe av eksportinntektene fra petroleumsvirksomheten

Eksportoverskuddet fra utenrikshandel med varer og tjenester, som inngår i bruttonasjonalproduktet (BNP), var negativt på deler av 1970-tallet.³ Dette var før inntektene fra eksport av råolje ble av betydning, og det var samtidig stor import knyttet til investeringer for å få i gang utvinningsvirksomheten. Eksporten av råolje ble først merkbar fra midten av 1970-tallet, og eksportvolumet økte sterkt fram til en topp rundt tusenårsskiftet. Deretter har volumet avtatt og har ligget relativt konstant de siste 10 årene, se figur 2.1. Prisene på petroleumsproduktene varierer, og figuren viser betydningen prisene har for utviklingen i eksportinntektene og dermed nettoeksporten. I årene 2000 til 2014 kompenserte prisveksten på petroleumsprodukter for fallet i volum, og samlet nettoeksport utgjorde i gjennomsnitt vel 14 prosent av BNP disse årene. Med krigen i Ukraina og den voldsomme effekten det fikk på energiprisene, trakk samlet eksportoverskuddet opp BNP med 27 prosent i 2022. Som det framgår av figur 2.2, har eksportoverskuddet utenom nettoinntektene fra råolje og naturgass vært nær null eller negativt i alle

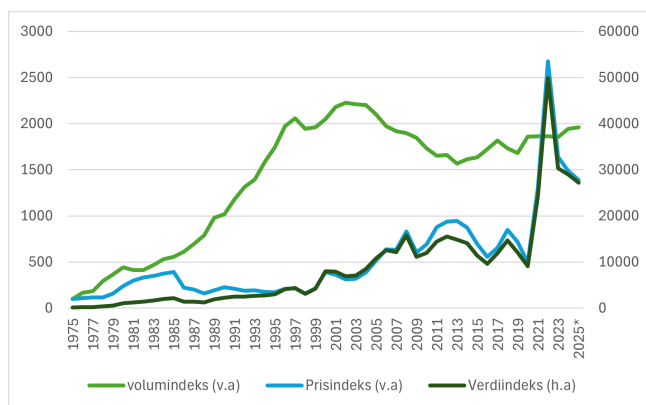
³Tjenesteeksporten utgjorde i gjennomsnitt 25 prosent av samlet eksport i årene 2000–2025 og var rundt 10 prosent lavere enn eksporten av tradisjonelle varer. Av samlet import utgjorde tjenesteimporten rundt 35 prosent i gjennomsnitt i samme 25-årsperiode.

Tabell 2.1. Inntektsutvikling for Norge. 2016–2025. Mrd. kroner

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	2025*
Bruttonasjonalprodukt	3 220	3 438	3 697	3 733	3 599	4 480	5 935	5 305	5 382	5 518
(herav eksportoverskudd)	91	150	238	94	-24	648	1 617	817	709	645
– Kapitalslit (avskrivning)	592	609	645	685	741	793	855	925	990	1 039
= Nasjonalprodukt	2 628	2 829	3 052	3 048	2 858	3 687	5 080	4 380	4 393	4 479
+ Formuesinntekt mv., netto	134	88	129	96	156	67	95	170	169	198
(herav netto formuesinntekter										
utenom lønn til/fra utlandet)	167	124	168	140	195	100	137	218	220	253
= Nasjonalinntekt	2 762	2 918	3 181	3 145	3 015	3 755	5 175	4 550	4 585	4 671
+ Stønader mv., netto	-48	-46	-44	-47	-62	-63	-53	-73	-71	-67
= Disponibel inntekt	2 714	2 871	3 137	3 097	2 953	3 691	5 122	4 478	4 591	4 610

*Foreløpige tall.

Kilde: Statistisk sentralbyrå, nasjonalregnskap.

Figur 2.1. Eksport av råolje og naturgass 1975–2025. Indekser for verdiutvikling (h.a.), volumutvikling (v.a.) og prisutvikling (v.a.). 1975=100.

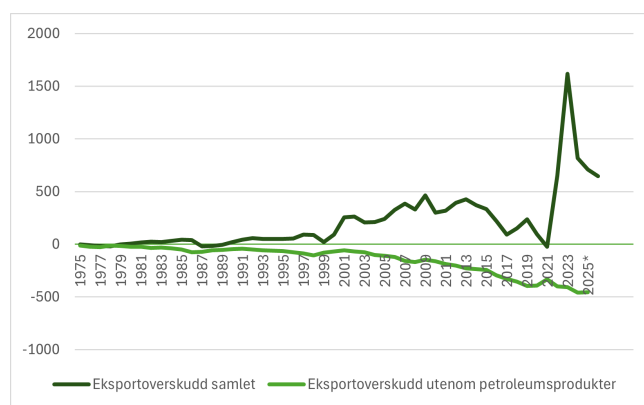
Kilde: Nasjonalregnskap (statistikkbanktabell 09189), Statistisk sentralbyrå. Foreløpige tall (2024 og 2025).

år etter 1974.⁴ Dette er en naturlig konsekvens av at oljerikdommen gir Norge handlefrihet til å kjøpe «det vi har lyst på». Hvordan skal man ellers ha glede av rikdommen?

Vareeksport fra fastlandet – ikke tegn til negativ utvikling etter at Trumps tollregime trådte i kraft

I figur 2.3 vises utviklingen (i faste priser) i eksport og import av tradisjonelle varer, ofte omtalt som varer fra fastlandet, og i eksport og import av tjenester. Dette er sammenlignet med veksten i bruttonasjonalproduktet (BNP) for Fastlands-Norge. Tradisjonelle varer består av alle varer utenom råolje og naturgass samt skip, fly og plattformer. Figuren viser at eksporten av tjenester har hatt sterkere vekst enn BNP Fastlands-Norge etter 2010 og spesielt sterkt etter Covid-pandemien. Eksport av tradisjonelle varer har vokst svakere, men har tatt seg opp etter 2021. Det er ikke noe i disse tallene som tyder på

⁴Det gjøres oppmerksom på at i importverdien ligger det en relativ stor andel direkte og indirekte import til petroleumsvirksomheten.

Figur 2.2. Eksportoverskudd med og uten petroleumprodukter. 1975–2025. Mrd. kroner.

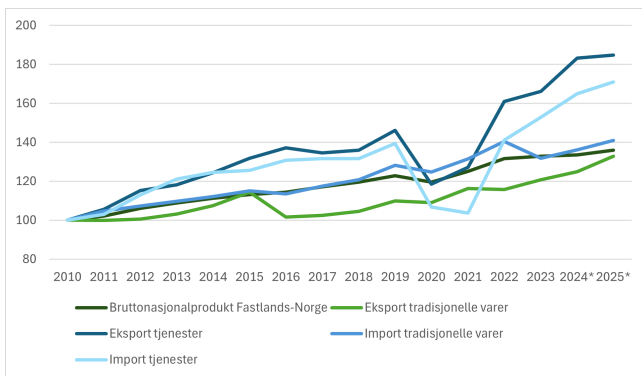
Kilde: Nasjonalregnskap (statistikkbanktabell 09189), Statistisk sentralbyrå. Foreløpige tall (2024 og 2025).

at vareeksporten (utom petroleumprodukter) har blitt påvirket av de proteksjonistiske tendensene man frykter, eller av Trumps straffetollregime de to siste årene.⁵ Ifølge nasjonalregnskapet som ble publisert i februar, er også lønnsomheten i store deler av eksportindustrien høy disse årene.

Import av tradisjonelle varer har hatt om lag samme vekst fra 2010 som fastlands-BNP, mens tjenesteimporten har økt sterkt. En viktig del av tjenesteimporten — om lag 30 prosent — er husholdninger og forretningsreisendes forbruk i utlandet (reisetrafikk). Utenlandskonsumet falt sterkt under Covid-pandemien som følge av stengte grenser, og forårsaket fallet i samlet import av tjenester i årene 2020 og 2021 og den påfølgende oppgangen etterpå.

⁵Ifølge utenrikshandelsstatistikken utgjorde fastlandseksporten til USA i underkant av 9 prosent av total fastlandseksport i årene 2023-2024, mot rundt 7 prosent i årene 2019-2022.

Figur 2.3. BNP Fastlands-Norge, eksport og import av tradisjonelle varer og tjenester. 2010–2025. Volumutvikling 2010=100.



Kilde: Nasjonalregnskap (stabistikkbanktabell 09189), Statistisk sentralbyrå. Foreløpige tall (2024- og 2025)

Avkastning av finansinvesteringer i utlandet trekker opp disponible inntekt

I tillegg til inntektene fra nettoeksport, investerer norske virksomheter i utlandet både i form av direkte investeringer (i produksjonsvirksomhet) og i finansielle verdipapirer. Tilsvarende investerer utenlandske aktører i Norge. Netto formuesinntekter mv. i tabell 2.1 omfatter i tillegg til nettoavkastning av investeringer også lønn som er opptjent i utlandet av norske pendlere fratrukket lønn som er betalt til utenlandske pendlere (ikke-bosatte). "Herav"-posten under formuesinntektene, viser formuesinntektene utenom lønn til og fra utlandet.

Fram til begynnelsen av 2000-tallet var de rene formuesinntektene som ble betalt til utlandet, høyere enn det Norge mottok fra utlandet, men fra og med 2001 har netto formuesinntekter vært positive. I 2014 oversteg netto formuesinntekter med god margin 100 mrd. kroner. I 2016 var de for første gang høyere enn netto eksportoverskudd, og de har deretter stort sett vært høyere når man ser bort fra år der ekstraordinære petroleumspriser har trukket opp eksportoverskuddet.

Utbetaling av lønn til utenlandske arbeidere som ikke bor i Norge

En viktig faktor i forhold til samhandling med utlandet er flyten av utenlandsk arbeidskraft som norsk arbeidsliv har vært og er svært avhengig av, og som er med på å øke verdiskapingen i Norge. Dette gjenspeiles blant annet i lønn som norske virksomheter betaler til utenlandske pendlere (ikke-bosatte) og som vokste mye etter utvidelsen av EU på begynnelsen av 2000-tallet. Under pandemien falt disse overføringene til utlandet. Det har sammenheng

med både at noen bransjer ble sterkt rammet av restriksjonene på næringslivet, og at stengte grenser ga pendlerne utfordringer med å komme til/fra landet. Etter 2022 har utbetalingene til utenlandske pendlere igjen økt. I 2025 ble det overført vel 65 milliarder kroner i lønn til utlandet, og de siste 10 årene har lønnen som går til utenlandske pendlere, vært mer enn seks ganger høyere enn det norske pendlere har mottatt fra arbeid i utlandet.

Utenlandske investeringer i Norge – er det tegn til at disse stopper opp?

NHO påpeker i analysen [Internasjonal handel i endring](#) (30.9.2025) at usikkerhet om globale rammevilkår, så vel som nasjonale, kan gjøre det vanskelig å trekke til seg utenlandske investeringer.

Statistikken over direkteinvesteringer i Norge er under omlegging, og tall for 2025 vil først bli publisert i 2027. Figur 2.4 viser transaksjoner knyttet til utenlandske investeringer i Norge de fem årene 2019–2024.⁶ Transaksjonene er fordelt på aksjer, andeler og annen egenkapital utenom reinvestert fortjeneste, på reinvestert fortjeneste og på øvrig kapital.

Det framgår av figuren at transaksjonene knyttet til aksjer mv. i 2024 var negative, mens de var høye året før. Samtidig var transaksjonene i «annen kapital» høye i 2024. Samlet sett var utenlandske direkteinvesteringer i Norge på om lag samme nivå i 2024 som i 2021 og 2022, mens de var spesielt høye i 2023. Siden tallene for 2024 fortsatt er foreløpige, og tall for 2025 mangler, må man være varsom med å trekke konklusjonen at de utenlandske aksjeinvesteringene er fallende.

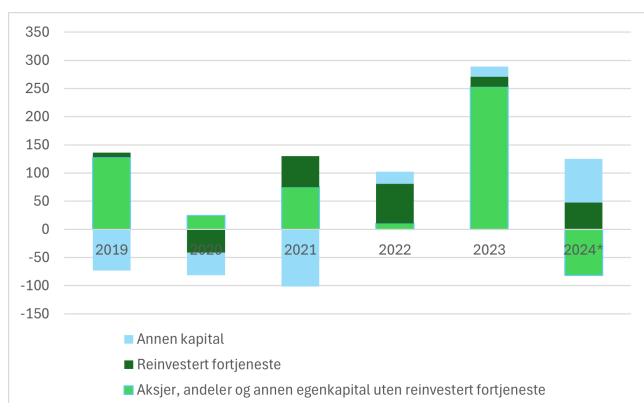
Landene som har de største investeringsbeholdningene i Norge, er USA og Sverige, og beholdningene har vokst jevnt over tid. Et land som har hatt høye årlige transaksjoner etter 2021, og som har økt sin investeringsbeholdning i Norge, er Sveits. Det kan tyde på at kapitalen knyttet til nordmenn som flyttet til Sveits for noen år siden, fortsatt investeres i Norge.

2.3 Handel med varer – har USA eller Norge rett?

Etter at Trump innførte høy beskyttelsestoll på import fra de fleste land og argumenterte med

⁶Transaksjonene er beregnet som beholdningsendring fra et år til neste minus beregnede og innrapporterte omvurderinger. Transaksjonene er korrigert for omvurderinger knyttet til både valuta og andre typer omvurderinger.

Figur 2.4. Utenlandske direkteinvesteringer i Norge i 2019–2024. Årlige transaksjoner. Mrd. kroner.



Kilde: Direkteinvesteringer (statistikkbanktabell 11321), Statistisk sentralbyrå. Foreløpige tall (2024)

handelsunderskudd, kom det en hjemlig debatt. Det ble hevdet, og med rette i henhold til den offisielle utenrikshandelsstatistikken, at dette gjelder ikke Norge, for «Norge kjøper jo mer fra USA enn det vi selger». Dette var også et argument som ble brukt blant annet av statsminister Solberg under hennes møte med Trump i hans første presidentperiode. En hensikt med avsnittet er å vise hvordan utenrikshandelsstatistikk beregnes og at fra et nasjonal perspektiv kan både Norge og USA kan ha rett når de hevder å ha underskudd på handelen med det andre landet. Vedleggene 2.1–2.2 dokumenterer retningslinjene og prinsippene som de nasjonale statistikkene baserer seg på, mens vedlegg 2.3 viser hva OECD gjør for å bygge bro mellom handelsstatistikkene til de ulike landene.

En annen kritikk mot Trumps beskyttelsestoll, var at USA bare så på varehandelen og ikke tok med tjenestehandelen. I tollsammenheng er det imidlertid varehandel som er relevant, så derfor knyttes diskusjonen under kun til varer.

Den norske utenrikshandelsstatistikken benytter tolldeklarasjonsdata fra Tolletaten (Tvinn-systemet). Verdsetting av eksporten gjøres ved norsk grense og måles i FoB-verdi (norske kroner) (*Free on board*), mens importen fra utlandet verdsettes til CIF-verdi (norske kroner) (*Cost Insurance Freight*) i det den passerer norsk grense. Som forklart i vedlegg 2.1 og 2.2 medfører disse prinsippene at det blir asymmetrier i måling mellom land, og at såkalt speilstatistikk ikke gir mening.

Importen til USA fra Norge er altså regnet i dollar på USAs grense og vil være inkludert transportkostnader og forsikring som påløper etter at varen har

passert norsk grense. Valutakurser skal regnes på tidspunktet for grensepassering, og er det store løpende valutakursbevegelser, gir dette opphav til avvik. Det samme gjelder ulik periodisering av eksporten/importen, som blant annet oppstår i tilfeller der man bruker tollager. Det er først når man tar varer ut fra tollageret at de registreres som importert. Et annet forhold som kan gi opphav til forskjeller mellom land, er registreringen av varer som faller utenfor tolletatens virkeområde. Dette gjelder i hovedsak skip, oljeplattformer og fly. I forhold til kampflyprogrammet som omfattet kjøp av 52 jagerfly fra USA, ble de fire første flyene av totalt 52 overlevert det norske forsvaret i USA i 2015 og 2016. De første på norsk jord kom i 2017, og de to siste kom i 2025. Det sier seg selv at å harmonisere fullt ut USAs periodisering av eksporten av disse flyene med tilsvarende import i Norge, er utfordrende og vil sannsynligvis være med på å forklare store asymmetrier mellom de to landenes statistikker.

I vedlegg 2.3 diskuteres OECDs *Balanced international merchandise trade statistics* (BIMTS) som har som målsetting å avstemme avvikene som framkommer mellom eksport fra et land og import i et annet land. Det understrekes at BIMTS er et analytisk produkt og komplementerer offisiell nasjonal statistikk. BIMTS kan ikke erstatte de nasjonale tallene, men har som intensjon å gi brukerne et verktøy for å analysere kompleksiteten i den globale handelsflyten og globale verdikjeder mer generelt.

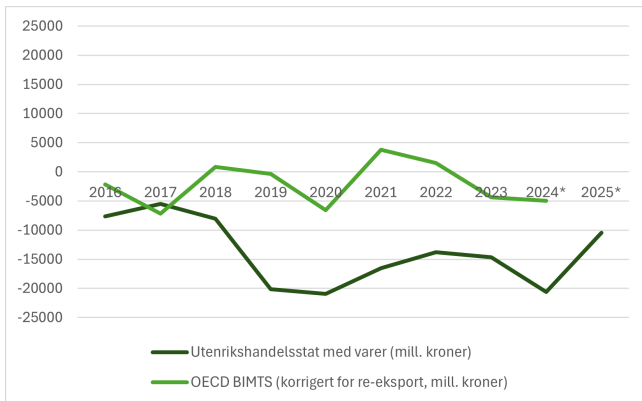
Figur 2.5 viser underskuddet på Norges varebalanse overfor USA i 10-årsperioden 2016–2025 slik den framstår i hhv. den norske utenrikshandelsstatistikken og i BIMTS. Ifølge utenrikshandelsstatistikken har Norge hatt underskudd på varebalansen med USA i hele tiårsperioden, mens dette ikke er tilfelle når vi ser på de balanserte tallene til OECD.⁷

Sammenlignet med norsk utenrikshandelsstatistikk viser BIMTS fra 2018 av et vesentlig lavere underskudd — og for flere av årene også et overskudd — i Norges handelsbalanse.

Som nevnt i vedlegg 2.3 vil det være relativt store forskjeller mellom nasjonale tall og BIMTS dersom strømmene som er rapportert fra et land, avviker mye fra tilsvarende i handelspartnerlandet. Dette reflekterer at transportkostnadene kan ha stor betydning, at det er store løpende valutakursbevegelser, at

⁷BIMTS omfatter foreløpig bare data t.o.m. 2024, se [OECDs database BIMTS](#).

Figur 2.5. Norsk over-/underskudd i handelen med varer overfor USA, i henhold til utenrikshandelsstatistikk og OECD balanserte data (BIMTS). 2016–2025. Mill. kroner.



Kilde: Utenrikshandelsstatistikk (tabell 08804), Statistisk sentralbyrå og Balanced International Merchandise Trade Statistics, (korrigert for re-eksport, og omregnet i norske kroner), OECD.

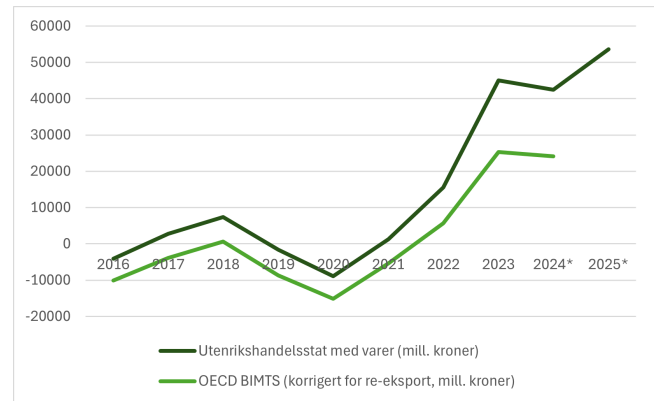
det er ulikt rapporteringstidspunkt, at periodiseringen av kampflyene er ulik osv. Gitt de store forskjellene i handelsunderskuddet som vi observerer i figur 2.5, betyr det at det er store forskjeller mellom rapporterte tall fra Norge og fra USA, og i de fleste av disse årene vil de nasjonale utenrikshandelsstatistikene til begge land vise underskudd på handelen med det andre landet.

For sammenligningens skyld, er tilsvarende varebalanser lagt inn for Danmark, Sverige og Tyskland. For Sverige er det stort samsvar med mellom den norske utenrikshandelsstatistikken og de balanserte tallene til OECD, som dermed betyr at Norges og Sveriges rapporteringer er relativt like. Ellers ser man at det norske varehandelsoverskuddet overfor Tyskland er betydelig lavere enn det som er beregnet i OECD balanserte data fram til 2021. Noe av dette har blant annet sammenheng med verdsetteingen av petroleumsprodukter, en viktig eksportvare fra Norge til Tyskland. Norge rapporterer petroleumseksporten uten transportkostander. Rørtransportkostander føres derimot som eksport av en tjeneste. I Tyskland verdsettes importen av råolje og naturgass derimot inkludert rørtransporten. Dette eksempelet viser at i mange sammenhenger er det viktig å se både varehandel og tjenestehandel mellom land i sammenheng.

To offisielle statistikkilder for eksport og import

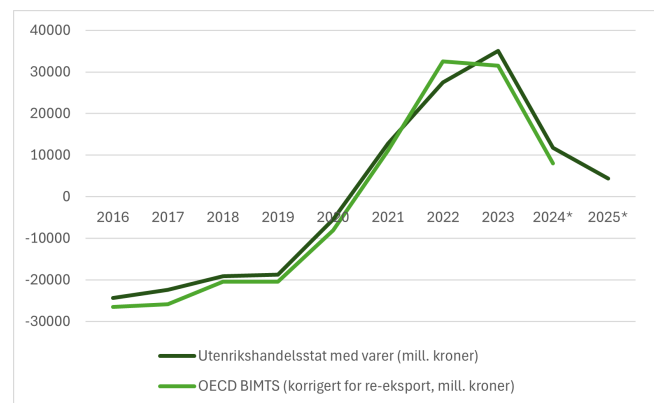
Som omtalt i vedlegg 2.1 finnes det to kilder for eksport og import av varer i Statistisk sentralbyrå, hhv. utenrikshandelsstatistikk og utenriksregnskapet

Figur 2.6. Norsk over-/underskudd i handelen med varer overfor Danmark, i henhold til utenrikshandelsstatistikk og OECD balanserte data (BIMTS). 2016–2025. Mill. kroner.



Kilde: Utenrikshandelsstatistikk (tabell 08804), Statistisk sentralbyrå og Balanced International Merchandise Trade Statistics, (korrigert for re-eksport, og omregnet i norske kroner), OECD.

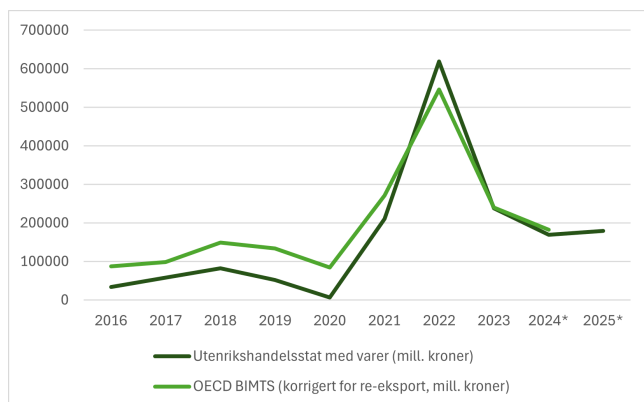
Figur 2.7. Norsk over-/underskudd i handelen med varer overfor Sverige, i henhold til utenrikshandelsstatistikk og OECD balanserte data (BIMTS). 2019–2025. Mill. kroner.



Kilde: Utenrikshandelsstatistikk (tabell 08804), Statistisk sentralbyrå og Balanced International Merchandise Trade Statistics, (korrigert for re-eksport, og omregnet i norske kroner), OECD.

(nasjonalregnskapet). Førstnevnte kilde bygger som nevnt over på grensepasseringsprinsippet, mens nasjonalregnskapet (utenriksregnskapet) bygger på prinsippet om skifte i eierskap. Brukere som velger en statistikk for eksport og import «tilfeldig», må være klar over at de to prinsippene vil gi forskjellige tall både for eksport og import av varer. Selv om det overordnede bildet er at det er stort sammenfall mellom grensepassering og skifte av eierskap, observerer vi at tallene kan være ganske forskjellige når man bryter ned på land. I vedlegg 2.1 gis en illustrasjon av forskjellen på de to prinsippene. I det valgte eksempelet framgår det at vareeksporten i nasjonalregnskapet (utenriksregnskapet) vil være høyere enn i tolldeklarasjonsdataene, men dette trenger ikke være tilfelle i alle sammenhenger. Vi kan også tenke oss at at en vare sendes til Norge for videre bearbeiding. I nasjonalregnskapet

Figur 2.8. Norsk over-/underskudd i handelen med varer overfor Tyskland, i henhold til utenrikshandelsstatistikk og OECD balanserte data (BIMTS). 2019–2025. Mill. kroner.



Kilde: Utenrikshandelsstatistikk (tabell 08804), Statistisk sentralbyrå og Balanced International Merchandise Trade Statistics, (korrigert for re-eksport, og omregnet i norske kroner), OECD.

regnes ikke denne varen som importert, og når ferdigvaren sendes ut av landet, er det kun den norske prosesseringstjenesten som klassifiseres som eksport, og da registrert som tjenesteksport og ikke vareeksport. I utenrikshandelsstatistikken registreres importen av "råvaren" når den passerer grensen og hele verdien av ferdigvaren når den eksporteres. I dette tilfellet er det ikke noen forskjell på nettoeksporten i de to statistikkene, men utenrikshandelsstatistikken plasserer nettoen på varehandelsbalansen, mens nasjonalregnskapet fører prosesseringen under tjenestehandel.

Globaliseringsproblematikk og betydningen de store multinasjonale selskapene har for forståelsen av økonomisk utvikling i mange land, var begrunnelsen for at FNs 2007 System of National Accounts (2007 SNA) og Det internasjonale pengefondets Balance of Payment-manual nr 6 (BPM6) i 2007 anbefalte å tallfeste alle eiendeler og transaksjoner i nasjonalregnskapet og utenriksregnskapet basert på økonomisk eierskap. Selskapsstrukturene er oftest svært komplekse, og utfordringen har vært å måle data korrekt. Vi ser også at det tar tid å skaffe seg kunnskap og bygge opp nytt statistikkgrunnlag. Mange statistikkbyråer, særlig i Europa, har etablert såkalte «Large Unit-enheter», som samarbeider tett i regi av Eurostat. Det var lenge diskutert om muligheter for å dele data på tvers av land, men dette strandet i mangel av overordnet lovgiving. I utgangspunktet er taushetsplikt om innsamlet materiale nedfelt i alle lands statistikklover.

2.4 Oppsummering

Regelbaserte handelspolitikk som er viktig for en liten åpen økonomi som den norske Norge, har blitt utfordret av USAs nye tollpolitikk og tendensene til proteksjonisme som man har sett over noen år. Norge er tett integrert i globale verdikjeder og eksponert for endringer i rammevilkår. Åpne markeder styrker økonomisk motstandskraft og diversifiserer forsyningskjeder, og et handelssystem med mål om å få handel til å fungere for alle, er viktig. Draghi har påpekt at avhengigheten av USA i forsvarsspørsmål begrenser EUs muligheter for å gå ut med gjengjeldelsestoll, mens avhengigheten av kritiske kinesiske mineraler, begrenser mulighetene til å hindre at Kinas varer «oversvømmer» Europa. Også norske eksportbedrifter er opptatt av utfordringene med konkurransen fra kinesiske og andre asiatiske produsenter i det europeiske markedet. Likevel er det foreløpig ingen tegn som tyder på at norske bedrifters vareeksport så langt har blitt spesielt rammet av proteksjonsitiske tendenser eller av Trumps straffetollregime. Ifølge nasjonalregnskapet som ble publisert i februar, var også lønnsomheten i store deler av eksportindustrien høy både i 2024 og 2025.

Flere har stilt spørsmål ved om globale rammevilkår, så vel som nasjonale, kan gjøre det vanskelig å trekke til seg utenlandske investeringer i Norge. Statistikken for utenlandske direkteinvesteringer i Norge har foreløpig bare tall t.o.m. 2024, men heller ikke her er det noe som tyder på at det har blitt vanskeligere å skaffe utenlandske investorer. Landene med de største investeringsbeholdningene i Norge er USA og Sverige, og beholdningene har vokst jevnt over tid.

Mange har lurt på om Trumps begrunnelse for å ilegge Norge straffetoll er riktig, gitt at Norge i henhold til offisiell norsk statistikk har underskudd på varehandelen med USA. Som diskusjonen viser, er ikke "verden" så enkel at man bare kan se på eget lands data. Det fullt mulig at både USA og Norge samtidig kan ha underskudd på handelen med hverandre. Som OECD påpeker «...the bilateral exports reported by one country rarely match the imports reported by its trading partner (the so-called mirror flows), which hinders policy analyses and sometimes may even erode public trust in officially reported statistics». OECD har derfor etablert et analytiske verktøy *Balanced International Merchandise Trade Statistics (BIMTS)* for å bygge bro mellom ulike lands

utenrikshandelsstatistikker og med en intensjon om å gi brukerne et nytt verktøy for å analysere kompleksiteten i den globale handelen og globale verdikjeder mer generelt.

Selv om norsk økonomi så langt ikke har blitt rammet av følgene av Trumps tollregime, er det likevel viktig at små aktører gjennom handel og samarbeid har mulighet til å hevde seg på linje med de store. Det er ikke hensiktsmessig å isolere seg eller innføre egne handelstiltak. Når det multilaterale systemet er under press, bør Norge være opptatt av å være tett knyttet til et felleskap som gir tilgang til markeder, regler og samarbeidspartnere.

Vedlegg 2.1: Definisjon av eksport og import i utenrikshandelsstatistikk og i nasjonalregnskapet/utenriksregnskapet

Utenrikshandelsstatistikk med varer - grensepassering. Utenrikshandelsstatistikken viser handel med varer over landegrensene, og måles både i verdi og mengde. Den gir detaljert informasjon om varehandelen i tillegg til at den er landfordelt. Mesteparten av dataene er hentet fra tolldeklarasjonen fra Toll-etaten (TVINN-registeret). For import eller eksport som faller helt eller delvis utenfor tolletatens virkeområde, benyttes alternative kilder. For eksempel er tall for eksport av råolje og gass som leveres direkte fra kontinentalsokkelen, basert på opplysninger fra Oljedirektoratet og operatører.

Import består hovedsakelig av utenlandskproduserte varer som føres inn til Norge. Importen kan også inkludere reimport av opprinnelige norskproduserte varer, både råvarer og bearbejdede varer. For råvarer er opprinnelseslandet landet hvor varen er produsert. For ferdigvarer og bearbejdede varer er opprinnelseslandet der varen har fått sin endelige form.

Eksport består av innenlandskproduserte varer som sendes ut av Norge samt re-eksport av opprinnelig utenlandskproduserte varer. Bestemmelseslandet er det siste kjente mottakerland for varen på eksporttidspunktet.

Handelen med varer er basert på fysiske varebevegelser over landegrensene, men for enkelte varer som skip, oljeplattformer og fly skjer det ofte en handel uten at det forekommer en slik bevegelse. Import og eksport av slike varer bestemmes derfor etter endring av nasjonaliteten til den som har det økonomiske eier-

skapet og måles ved kjøp, salg eller finansielle leieavtaler.

SSB utenrikshandelsstatistikk er basert på FNs internasjonale retningslinjer og følger i hovedsak det såkalte generalhandelsprinsippet. Det betyr at tidspunktet for import eller eksport registreres når varer ankommer eller forlater det økonomiske territoriet. Et unntak er at dersom importerte varer blir liggende på et tollager, vil uttaket fra tollager være tidspunktet som registreres i statistikken. Dette er tilfelle selv om varen ankom det økonomiske territoriet på et tidligere tidspunkt.⁸

Nasjonalregnskap og utenriksregnskap — skifte av eierskap. Utenriksregnskapet og nasjonalregnskapet er et integrert system, har identiske tall og følger de samme prinsippene for verdsetting. En transaksjon, i økonomisk sammenheng, er en overførsel fra en part til en annen, for eksempel i forbindelse med kjøp og salg når varer/tjenester byttes mot penger. En transaksjon skal i prinsippet henføres til den perioden et objekt skifter eier fra/til Norge/utlandet. Konvensjonelt vil man ofte si at eierskifte har funnet sted når partene registrerer transaksjonene i sine regnskaper. For vareeksport og -import tilsvarer dette ofte i praksis grensepassering, slik det registreres gjennom tolldeklarasjonene, men ikke alltid. I 2022 gjorde nasjonalregnskapet en endring i føringsprinsippene i tråd med internasjonale retningslinjer. Endringen var i hovedsak knyttet til hvordan man behandler norske virksomheter som er involvert i produksjonsprosesser på tvers av landegrensene.

Et grunnleggende prinsipp i FNs 2007 System of National Accounts (2007 SNA), Eurostats European system of Accounts 2010 (ESA 2010) samt Det internasjonale pengefondets Balance of Payment-manual nr 6 (BPM6) er at tallfesting av alle eiendeler og transaksjoner skal baseres på økonomisk eierskap. I praksis vil det økonomiske eierskapet som regel følge det juridiske. Det betyr at når en eiendel skifter eier, skal verdien av transaksjonen også tallfestes. I de gamle retningslinjene (for eksempel 1993 SNA) var det unntak for eierskapskifte, og man fulgte en produktstrømmodell som innebar at verdien av vareproduksjonen ble plassert der aktiviteten fysisk foregikk. Verdien av fysiske varestrømmer ut og inn av et land ble beregnet og

⁸Se nærmere beskrivelse i [«Om statistikken» for utenrikshandel med varer.](#)

fulgte grensepasseringsprinsippet, selv om det i teorien ikke fant sted noe eierskifte.

I de nye retningslinjene gjelder prinsippet om økonomisk eierskap også for produksjonsaktivitet som finner sted utenfor egne landegrenser. Verdiskapingen av slik vareproduksjonen fordeles mellom Norge og utlandet etter samme prinsipper som i selskapsregnskapene. Alle land, inkludert Norge, har hatt utfordringer med korrekt tallfesting i henhold til selskapsregnskapene, og hvordan disse forholder seg til globale virksomhet, og det har tatt tid å bygge opp nytt statistikkgrunnlag.

Konklusjonen gitt de nye retningslinjene som ble tatt i bruk i 2022, er at fastsettelse av eksport og import først finner sted når varen har skiftet eierskap. Forskjellen på grensepasseringsprinsippet og eierskapsprinsippet kan belyses ved følgende eksempel: Norge eksporterer «rund fisk» til Danmark, men den norske eksportøren gjør avtale med en dansk bedrift som skal filetere og pakke om fisken for salg i butikk. Den norske eksportøren beholder eierskapet til fisken helt til det ferdig pakkeproduttet selges til butikkene (forhandlere). Det betyr at eksporten registreres først når forhandler overtar fisken, og denne eksporten regnes som norsk produksjon. Den norske virksomheten må betale den danske bedriften for tjenesten den yter, og dette regnes som eksport fra Danmark og import i Norge, og vil også inngå i regnskapene til den norske virksomheten som en kostnad. Verdien av fisken etter at den har blitt filetert og pakket, er høyere enn verdien på «rund fisk» som passerte den norske grensa og registrert i tolldeklarasjonene. Dermed vil eksporten av fisk/fiskeprodukter være høyere i nasjonalregnskapet og utenriksregnskapet enn i utenrikshandelsstatistikken. Selv om nasjonalregnskapet og utenriksregnskapet har forskjellig prinsipper for registrering av eksport og import, vil likevel den aller største delen av handelen følge grensehandelsprinsippet (utenrikshandelsstatistikken).

Se dokumentasjon [av de nye beregningene av eksport og import](#) i nasjonalregnskapet og utenriksregnskapet.

Eksport og import av tjenester. Nasjonalregnskapet inkluderer også verdien av import og eksport av tjenester. Tjenestene har økt sin relative betydning over årene. De siste årene har tjenesteeksporten vært rundt 10–12 prosent lavere enn eksporten av tradisjonelle varer (varer utenom råolje, naturgass, skip,

plattformer og fly). Tilsvarende utgjør tjenesteimporten 50–60 prosent av importen av tradisjonelle varer. Denne andelen har vært synkende over tid.

Vedlegg 2.2: Prinsipper for verdsetting av hhv. eksport og import – opphav til asymmetrier mellom land

Prinsippene for verdsetting av import og eksport er like i utenrikshandelsstatistikken og i nasjonalregnskapet/utenriksregnskapet. For import skal verdien settes til CIF (*Cost Insurance Freight*). Dette er varens verdi ved norsk grense inklusive de kostnadene som er forbundet med å levere varen frem til grensen, i hovedsak transportkostnader og forsikring. Kostnader ved å frakte varen fra grensen og fram til mottaker er ikke med i varens importverdi. Heller ikke toll, merverdi og andre avgifter er inkludert i importverdien.

Eksport skal verdsettes til varens verdi ved norsk grense inklusive kostnader til å transportere varen dit, kalt FOB (*Free On Board*). Kostnader ved å transportere varen fra grensen og fram til mottakerlandets grense er ikke en del av eksportverdien. Konsekvenser av CIF/FOB verdsettingen, er at sammenligning med andre lands utenrikshandelsstatistikk er utfordrende og til dels meningsløs. Danmark verdsetter sin eksport FOB dvs. i danske kroner ved dansk grense og uten transportkostnader fra Danmark til Norge. Den tilsvarende importverdien i Norge (CIF), vil omfatte transportkostnader. Også andre forhold som periodisering (registrering) av eksporten og importen i de to landene kan være ulik og gi opphav til avvik. Blant annet skjer dette dersom den importerte varen legges på tollager og importen registreres først når varen går ut av lageret. I tillegg kommer valutakurseffekter. Valutakurser skal regnes på tidspunktet for grensepassering evet. ved uttak fra tollager, og er det store daglige valutakursbevegelser, gir dette opphav til forskjeller. Vi omtaler alle slike avvik som asymmetri i utenrikshandelen mellom land, se også diskusjon i vedlegg 2.1.

Vedlegg 2.3: OECDs Balanced international merchandise trade statistics (BIMTS)

OECD har nylig startet publisering av statistikk over såkalte balanserte internasjonale handelstall. Bakgrunnen for å etablere denne statistikken er de asymmetriske verdiene mellom land, se vedlegg 2.2, og behovet for å skape tillit til eksport- og importtall.

OECD påpeker «...*the bilateral exports reported by one country rarely match the imports reported by its trading partner (the so-called mirror flows), which hinders policy analyses and sometimes may even erode public trust in officially reported statistics*» (se [Balanced international merchandise trade statistics](#)). Det kan være ulike forhold som gir opphav til avvik, som diskutert i vedleggene 2.1 og 2.2. Det pekes bl.a. også på problemet med at utenrikshandelsstatikken i utgangspunktet registrerer import etter opphavsland, mens eksport er registrert etter hvilket lands som er registrert som siste mottaker. De globale produksjonskjedene blir stadig mer komplekse, og varer kan ha flere grensepasseringer før de når sluttbruker.

OECD har i flere år jobbet for å få avstemte, konsistente tall for vareflytverdier mellom land og har utviklet metoder for å få til denne avstemmingen. Den ble første gang testet ut og publisert i 2016. BIMTS inneholder data fra rundt 200 land og over 5500 produkter. Per i dag er tall for årene 1995–2024 inkludert i databasen. Utgangspunktet for datasettene som OECD benytter, er det som rapporteres i henhold til utenrikshandelsstatistikken (tolldata). Disse definisjonene betyr også at re-import og re-eksport er inkludert. Re-import er import av tidligere innenlands produserte varer som ikke har gjennomgått noen videre bearbeiding, mens re-eksport er eksport av varer av utenlandsk opprinnelse som tidligere er importert, men ikke har vært gjenstand for bearbeiding. BIMTS korrigerer for slik re-import og eksport. Datasettet i BIMTS er fullt ut balansert som betyr at eksport fra ett land er systematisk tilpasset import i et annet land. De balanserte tallene vil dermed ikke være lik de offisielle tallene som et land rapporterer. Spesielt vil det være forskjeller dersom strømmene som er rapportert som eksport fra Norge avviker mye fra tilsvarende import i handelspartnerlandet, dvs. der transportkostnadene har relativt stor betydning, det er større valutakursforskjeller, det er ulikt rapporteringstidspunkt eller at det omfatter mye varer som i utgangspunktet faller utenfor tolletatens virkeområde. Derimot vil det være relativt liten forskjell dersom rapporterte tall fra et land er relativt konsistent med registreringene hos handelspartneren.

Det understrekes at BIMTS er et analytisk produkt og komplementerer offisiell nasjonal statistikk. Det betyr ikke at dette kan erstatte de nasjonale tallene, men har som intensjon å gi brukerne et nytt verktøy for å

analysere kompleksiteten i den globale handelen og globale verdikjeder mer generelt.

3. Forsvarssatsing og norsk økonomi

Av Hanne Marit Dalen, Ådne Cappelen, Steven Chun Wei Got, Julia Skretting, Ole Villund og Bjarte Vårvik

Norske forsvarsutgifter har økt markant de siste årene. Norge nådde NATO-målet om å bruke 2 prosent av BNP på forsvar i 2024, og regjeringen har varslet en gradvis opptrapping mot 5 prosent av BNP til forsvarsrelaterte formål innen 2036 (3,5 prosent til forsvar og 1,5 prosent til bred sikkerhet). Opptrappingen skjer i en periode preget av høy geopolitisk usikkerhet og endrede sikkerhetspolitiske rammevilkår.

3.1 Innledning

Norge er i en situasjon preget av geopolitisk uro med raske endringer i internasjonale omgivelser. Det har de siste årene vært bred politisk enighet i Norge om å styrke forsvaret og trappe opp forsvarsbudsjettene. Dette er i tråd med utviklingen ellers i Europa. Den nåværende langtidsplan for forsvarssektoren frem mot 2036 ble lagt frem i 2024 og enstemmig vedtatt av Stortinget. Planen innebar en langsiktig forpliktelse fra alle partier om å styrke Norges forsvarsevne. Våren 2026 ble en oppdatert langtidsplan for forsvarssektoren lagt frem av regjeringen. Denne innebar en økning i planlagt finansiering og en utvidet planperiode til 2040. Trygghet og beredskap er løftet frem som hovedprioriteringer i statsbudsjettet for 2026, og det er bred politisk enighet i Stortinget om å styrke NATO-samarbeidet, videreutvikle samarbeidet med allierte og opprettholde støtten til Ukraina (Regjeringen, 2024, 2025c,d, 2026a).

Forsvarsspørsmål har samtidig fått en tydeligere plass i offentligheten. I SSBs velgerundersøkelse før stortingsvalget i 2025 oppga 15 prosent av velgerne at utenriks- og forsvarspolitikken var deres viktigste politiske sak. Dette er en markant økning fra kun 1 prosent i 2021.¹ Den raske veksten i velgerinteressen, og den brede politiske enigheten om styrking av forsvaret og høyere bevilgninger, tyder på at utviklingen har en bred forankring i befolkningen.

Etter en lang periode med stabile eller fallende forsvarsutgifter har mange europeiske land økt sine forsvarsbevilgninger betydelig de siste årene. NATO har, med norsk tilslutning, besluttet at forsvars- og sikkerhetsrelaterte utgifter skal nå 5 prosent av BNP innen 2036. Av dette skal minst 3,5 prosent av BNP være rene forsvarsutgifter, mens resten skal gå til

andre tiltak som styrker nasjonal beredskap, inkludert infrastruktur. I tillegg til 5-prosentmålet stiller NATO konkrete kapabilitetsmål gjennom NATO Defence Planning Process. Den økte forsvarssatsingen i NATO medfører høyere forsvarsutgifter og investeringer i medlemslandene (Forsvarsdepartementet, 2025).

De siste årene har det vært en tydelig økning i de norske forsvarsbudsjettene. De offentlige utgiftene til forsvar økte kraftig både i 2024 og 2025. I 2025 brukte Norge om lag 173 milliarder kroner på forsvar.² Dette er en økning fra 115 milliarder i 2024.³ 2024 var første gang siden årtusenskiftet at Norge nådde NATO-målet om å bruke 2 prosent av BNP på forsvar. Forsvarsutgiftene i 2025 tilsvarte om lag 3,1 prosent av BNP. En betydelig del av veksten i forsvarsutgiftene kan knyttes til økt militær støtte til Ukraina (Regjeringen, 2025a).

Dette kapitlet ser på noen sentrale sider ved norsk økonomi knyttet til den pågående opprustningen. Temaene baserer seg i hovedsak på Statistisk sentralbyrås etablerte statistikker og økonomiske modeller, og de illustrerer betydningen av et bredt og godt utviklet statistikkgrunnlag for å produsere kunnskap som er relevant i perioder med raske samfunnsendringer – en form for «statistikkmessig beredskap».

Vi ser først på utviklingen i forsvarsutgiftene. Den raske økningen i forsvarsutgifter, både i Norge og i våre økonomiske samarbeidsland, påvirker flere sider av norsk økonomi utover de kortsiktige virkningene på statsbudsjettet. Andelen av de offentlige utgiftene til formålet forsvar steg i 2024 til 4,6 prosent, og investeringer utgjør en betydelig større andel av totalutgiftene enn på de fleste andre områder.

²Tall for 2025 er beregnet basert på tall fra statsregnskapet. Disse tallene samsvarer historisk svært godt med SSBs statistikk.

³Tall for 2024 er hentet fra <https://www.ssb.no/statbank/table/14669>.

¹Kilde: <https://www.ssb.no/statbank/table/11660>

Investeringer med høye driftskostnader, lang levetid, langsiktige investeringsplaner og felles anskaffelser med andre land gir både budsjettmessige effekter og bindinger på lengre sikt.

Deretter ser vi på makroøkonomiske virkninger av økte forsvarsutgifter basert på analyser i den makroøkonomiske modellen KVARTS. Analysen belyser hvordan en opptrapping i forsvarsutgiftene fram mot 2036 påvirker BNP Fastlands-Norge, sysselsetting, konsum, investeringer, renter, valutakurs og næringsstruktur. Høyere forsvarsutgifter bidrar til økt import og en annen sammensetning av etterspørselen, og kan styrke industrien gjennom økte leveranser til Forsvaret. Alternativ bruk av de samme ressursene til lavere personskatter og høyere sivilt offentlig konsum vil i større grad øke husholdningenes konsum og aktiviteten i tjenesteytende næringer.

Opprustningen og de økte forsvarsutgiftene, både i Norge og internasjonalt, har ført til økt handel med forsvarsmateriell. Kapittelet ser på noen sentrale trekk ved utviklingen i den norske forsvarsindustrien og i norsk eksport og import av forsvarsmateriell. Norsk eksport av våpen og ammunisjon var rekordhøy for fjerde år på rad i 2025, og importen øker i takt med store anskaffelser. Den norske forsvarsindustrien rapporterer samtidig om sterk vekst i både omsetning og sysselsetting.

Opprustningen har også virkninger på sysselsettingen, potensielt både i forsvarssektoren, i næringer tilknyttet handel med forsvarsmateriell og i lokalsamfunn med økt forsvarsaktivitet. Dette gir sysselsettingseffekter på landsbasis, men kan også ha betydelige lokale effekter. Kapittelet ser på utviklingen i sysselsetting i forsvarssektoren og forsvarsindustrien på nasjonalt nivå, og gir eksempler på lokal utvikling i sysselsetting som følge av økt forsvarsaktivitet.

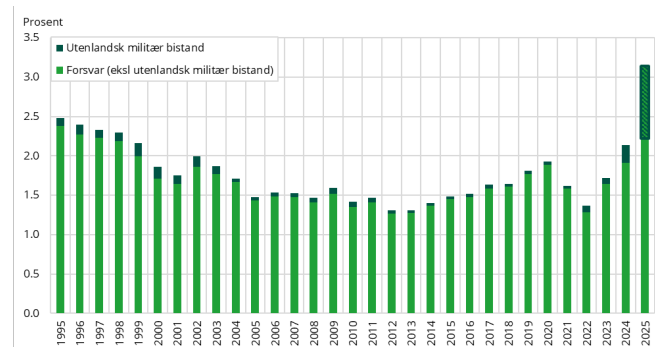
Forsvarssektoren har høy grad av teknologiutnyttning og står ovenfor stadig strengere krav til rask teknologiutvikling. Dette medfører et betydelig behov for forskning, utvikling og teknologikapasitet i sektoren. Avslutningsvis gir kapittelet en oversikt over utviklingen i statlige FoU-bevilgninger til forsvarsformål og viser eksempler på nye satsingsområder for statlig støtte knyttet til denne teknologiutviklingen. Vi omtaler også noen sentrale kjennetegn knyttet til FoU og teknologiutvikling i forsvarssektoren.

3.2 Kostnadsutvikling

3.2.1 Forsvarsutgifter

Norske forsvarsutgifter har økt markant de siste årene. I 2025 utgjorde forsvarsutgiftene, basert på tall fra statsregnskapet, om lag 3,1 prosent av BNP, opp fra rundt 2,1 og 1,7 prosent av BNP i henholdsvis 2024 og 2023. Dette var første gang siden årtusenskiftet at Norge bruker mer enn 2 prosent av BNP på forsvar (se figur 3.1).

Figur 3.1 Forsvarsutgifter som andel av BNP, etter formål, 1996-2025, prosent



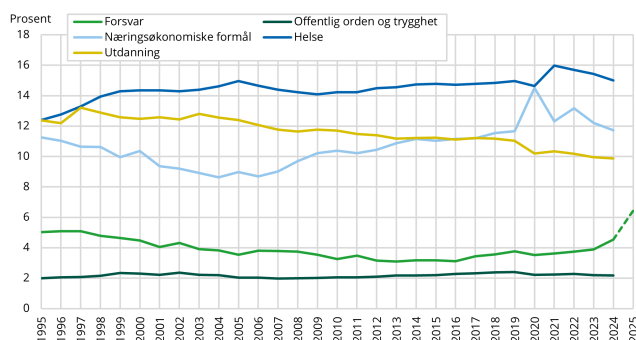
Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 14669 og 09189. Tall for 2025 er basert på tall fra statsregnskapet og Statistisk sentralbyrå tabell 09189. Andelen utenlandsk militær bistand i 2025 er basert på informasjon om støtte til Ukraina fra Regjeringen (2026) og beregnede andeler.

Figur 3.1 viser totale forsvarsutgifter, og utgifter knyttet til formålet utenlandsk militær bistand, som andel av BNP. I 2024 utgjorde formålet militært forsvar om lag 84 prosent av de totale forsvarsutgiftene (omtrent 97 mrd. kroner), utenlandsk militær bistand 11 prosent (omtrent 12 mrd. kroner), mens resterende andel gikk til bl.a. sivilforsvar og FoU. Veksten i forsvarsutgiftene i 2024 reflekterer særlig økt bistand og høyere materiellinvesteringer. Denne trenden er forventet å fortsette i 2025. Forsvaret har lansert 2026 som «totalforsvarsåret», og beredskap er løftet frem som en hovedprioritering i regjeringens forslag til statsbudsjett for 2026, noe som indikerer en forventning om økte beredskapskostnader. Den sterke veksten i forsvarsutgiftene ser i hovedsak ut til å være en utvikling som har gjort seg gjeldende fra 2024, og veksten synes i stor grad å være drevet av økte investeringer og særlig av kostnader knyttet til støtte til Ukraina og nabolandene.

Av forsvarsutgiftene i 2025 er en betydelig andel knyttet til støtte til Ukraina og nabolandene. Ifølge Regjeringen (2026b) var det i 2025 planlagt militær støtte til Ukraina på 72,5 milliarder kroner og støttebeløpet i 2025 var over dobbelt så stort som samla militær støtte i 2022-2024.

Støtten som fremgår av Regjeringen (2026b) samsvarer ikke fullt ut med kostnader som i SSBs statistikk er kategorisert under formålet forsvar, men veksten i utgifter knyttet til støtte til Ukraina vil også i SSBs tall være betydelig i 2025. Det har også tidligere vært variasjon i andelen av forsvarsutgiftene som har gått til utenlandsk militær bistand, men basert på regjeringens tall for støtte til Ukraina (Regjeringen, 2026b) forventes utgiftene til formålet «Utenlandsk militær bistand» å være betydelig høyere i 2025 enn i noe annet år i tidsperioden vi her har data for. Veksten etter 2021 i utgifter til utenlandsk militær bistand, vist i figur 3.1, skyldes økning i kapitaloverføringer. Dersom vi legger til grunn at den samme andelen av regjeringens oppgitte støtte til Ukraina i 2025 som i perioden 2022-2024 vil være utgifter til utenlandsk militær bistand i SSBs statistikk for 2025 når tallene kommer senere i år, vil utenlandsk militær bistand utgjøre nær 30 prosent av forsvarsutgiftene i 2025.

Figur 3.2 Utvalgte formåls andel av offentlig forvaltnings utgifter, 1995-2024



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 14669. Estimerte utgifter til forsvar i 2025 er basert på tabell 14668 og beregnede utgifter fra statsregnskapet

Offentlig forvaltnings utgifter fordeles på mange ulike formål. Figur 3.2 viser utviklingen i andelen av offentlige utgifter som går til noen av de ti hovedformålene i perioden 1995 til 2024. Andelen av utgiftene til de ulike formålene utvikler seg normalt sett ganske stabilt, men enkelte særskilte hendelser har gitt tydelige utslag i perioder, som den sterke veksten i utgifter til næringsøkonomiske og helseformål under koronapandemien og økningen i utgifter ved innføringen av strømstøtte i 2022. Når vi ser på andelen av de samlede utgiftene som går til formålet forsvar, ser vi at denne andelen var høyere før 2000 enn i senere år, men at den ser ut til å øke klart fra 2024, da den utgjorde 4,5 prosent. Med utgangspunkt i tallene fra statsregnskapet beregner vi at andelen har økt videre til over 6 prosent i 2025.

3.2.2 Investerings- og driftskostnader

Utgiftene til forsvar kjennetegnes av at en stor andel av utgiftene går til investeringer. Siden 2022 har investeringene i forsvarssektoren økt markant. Den høye investeringsandelen og veksten i investeringene skiller seg fra utviklingen i offentlig sektor generelt. De økte forsvarsbudsjettene de siste årene ser ikke ut til å ha ført til tilsvarende vekst i kostnader knyttet til personell som i investeringer og kjøp av varer og tjenester.

Figur 3.3 viser investeringsmidler relativt til totale utgifter fratrukket kapitaloverføringer for formålet forsvar. Til sammenligning er også investeringsandelen knyttet til formål offentlig orden og trygghet inkludert. Kapitaloverføringer er holdt utenfor for å kunne sammenligne trenden uavhengig av overføringer knyttet til støtte til Ukraina. Andelen midler som går til investering i forsvaret er langt høyere enn for offentlige formål generelt.

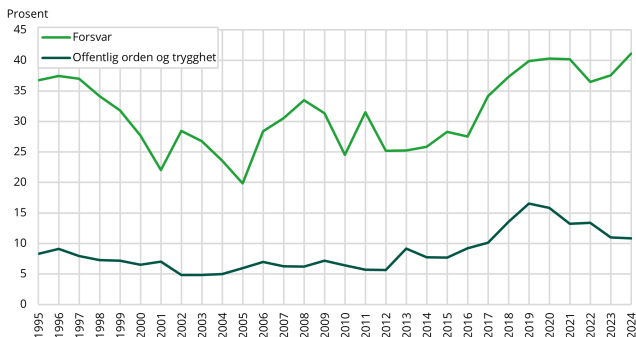
I figur 3.4 ser vi at investeringene har økt kraftig etter 2022 og at veksten er langt sterkere enn for Fastlands-Norge samlet. Tall fra nasjonalregnskapet viser at investeringene til forsvar siden 2022 har vokst mer enn øvrige offentlige investeringer. Foreløpige nasjonalregnskapstall for 2025 viser at forsvarsinvesteringene, målt i faste priser, vokste med 18,3 prosent sammenlignet med 2024. NATOs tall for fordeling av norske forsvarsutgifter sier at utgiftene til kjøp og investering i utstyr («Equipment») økte med over 70 prosent fra 2024 til 2025 (målt i faste priser).

Figur 3.5 viser veksten i lønnskostnader, kjøp av varer og tjenester og investeringer i offentlig forvaltning og forsvaret beregnet i løpende priser. Figuren viser samme trend for investeringsveksten i forsvaret som figur 3.4 og at veksten i kjøp av varer og tjenester har vært høyere i forsvaret enn i annen offentlig forvaltning etter 2021, mens utviklingen i personellutgifter i 2024 var omtrent på nivå med resten av offentlig forvaltning.

Oppskaleringen av forsvarsbudsjettene, særlig knyttet til investeringer, er forventet å ha budsjettmessige effekter for forsvarssektoren også på lang sikt. Mange av materiellinvesteringene innebærer langsiktige avtaler som gir budsjettmessige bindinger over lengre tid. Videre peker Skjelland et al. (2025) i Forsvarsanalysen 2025 på at selve investeringskostnaden kun utgjør en del av de totale livsløpskostnadene for

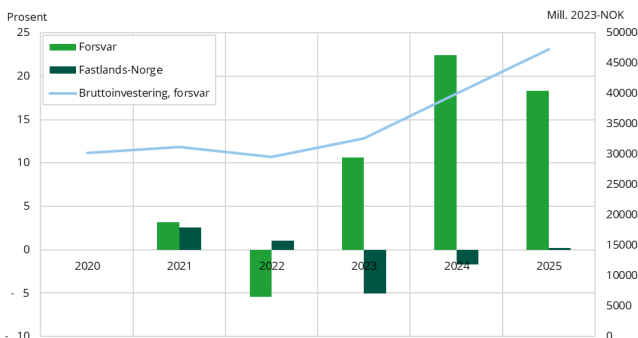
materiell, og at driftskostnadene normalt øker etter perioder med høye investeringer. Dette innebærer lange budsjettmessige bindinger. Det er blant annet grunn til å forvente at økte investeringer vil kreve en oppskalering av personell for å kunne drifte nytt materiell. Den økte etterspørselen etter forsvarsmateriell som følge av opprustning blant allierte og andre land, ventes også å bidra til høyere kostnader. I tillegg opplever forsvarssektoren betydelig kostnadsvekst som følge av lønns- og prisvekst i leverandørindustrien etter koronapandemien og invasjonen av Ukraina (Hemnes et al., 2025).

Figur 3.3 Utgifter til investeringer relativt til totale utgifter (ekskl. kapitaloverføringer) for formål forsvar og offentlig orden og trygghet, 1995-2024



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 14669. Kapitaloverføringer er holdt utenfor for å kunne sammenligne trenden uavhengig av overføringene til Ukraina.

Figur 3.4 Vekst i bruttoinvesteringer innen forsvar og Fastlands-Norge, prosent, 2021-2025, og bruttoinvestering i forsvaret, mill. 2023-NOK, 2020-2025

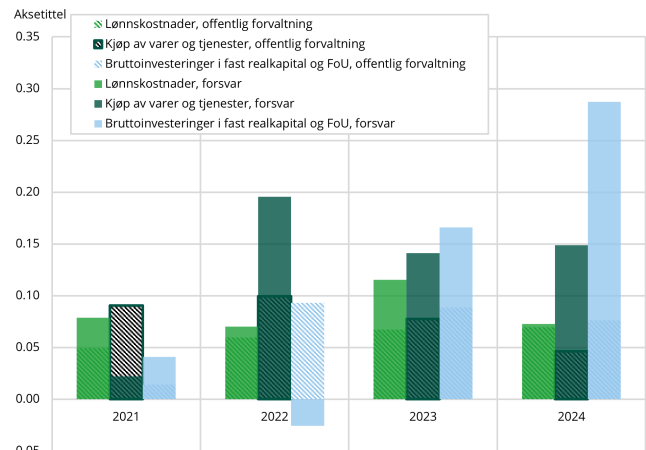


Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 09183. Foreløpige tall.

3.2.3 Mål på kostnadsutvikling og sammenligninger

Det er ulike måter å måle og sammenligne forsvarsutgifter på, og ulike indikatorer belyser ulike sider av utviklingen. Figur 3.6 viser utviklingen i norske forsvarsutgifter basert på flere mål. Forsvarsutgiftene som andel av BNP og som andel av de samlede offentlige utgiftene, gir god sammenliknbarhet over tid, men påvirkes av konjunkturer. Andelen av BNP

Figur 3.5 Sammenligning av årlig vekst i ulike kostnadskomponenter i offentlig forvaltning, alle formål og forsvar, løpende priser



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 14669

viser den økonomiske byrden av forsvarsutgiftene relativt til den samlede verdiskapningen i landet. Siden Norges BNP påvirkes av svingninger i olje- og gassprisene, presenteres også forsvarsutgiftene som andel av fastlands-BNP. Andelen relativt til de samlede offentlige utgiftene gir en indikasjon på hvordan forsvar prioriteres politisk sammenlignet med andre offentlige formål. Den indekserte tidsserien for utgiftene viser den relative veksten over tid, og endringer i vekstraten gir innsikt i trendskifter.

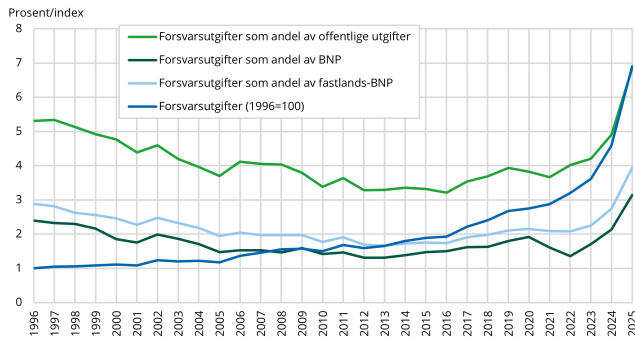
Figur 3.6 viser de ulike målene for utviklingen i norske forsvarsutgifter. Nedgangen i forsvarsutgiftene som andel av BNP mellom 2020 og 2022 synes i hovedsak å ha vært drevet av høye olje- og gasspriser, som løftet BNP mer enn utgiftsnivået. Videre ser vi at den politiske prioriteringen av forsvar, målt som andel av de samlede offentlige utgiftene, var relativt høy på slutten av 1990-tallet og at den de siste par årene igjen har ligget på samme nivå. Den indekserte utviklingen i forsvarsutgiftene viser at det har vært en relativt stabil utvikling over hele perioden frem til 2022-2023, men også et trendbrudd de siste årene, med en kraftig vekst i forsvarsutgiftene.

3.3 Utvikling i NATO

For å sammenligne mellom land benytter vi NATOs data for forsvarsutgifter (NATO, 2025) og ser på utviklingen i forsvarsutgifter per innbygger og som andel av BNP.

Uavhengig av om vi ser på belastningen av forsvarsutgiftene per innbygger eller som andel av BNP, ser vi at både nivå og trender i USA og europeiske land har vært svært ulik gjennom

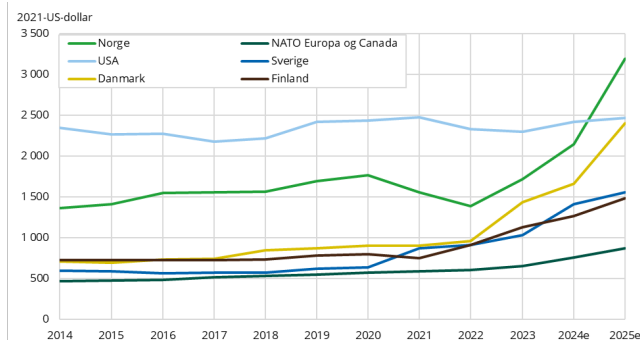
Figur 3.6 Utviklingen i forsvarsutgifter som andel av offentlige utgifter, BNP, fastlands-BNP og indekserte forsvarsutgifter, prosent (1996=1), 1996-2025



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 09189, 14668, 05803 og 10725.

perioden. Vi ser at USA har hatt langt høyere utgifter per innbygger enn resten av NATO, men at Norge i 2025, basert på NATOs tall, er forventet å gå forbi USA både i forsvarsutgifter per innbygger og forsvarsutgifter som andel av BNP for første gang. Den kraftige veksten i utgifter vi ser i Norge de siste par årene gjør seg også gjeldende i andre europeiske NATO-land, eksempelvis Danmark, og utgiftsveksten er også tydelig for NATO utenom USA.

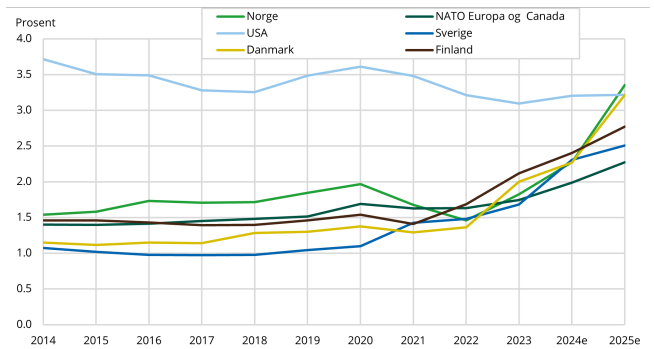
Figur 3.7 Forsvarsutgifter per innbygger, 2021-US dollars, 2014-2025



Kilde: NATO defence expenditure data tabell 6. e=NATOs estimert verdier. I 2025 mangler det estimerte forsvarsutgifter for Tyskland og fordelte utgifter på materiell og personell for Danmark og Tyskland. For sammenligningen over tid er det for disse landene benyttet 2024-estimatene også for 2025.

Økningen i forsvarsutgiftene i Norge følger utviklingen i NATO-Europa og Canada, og når vi sammenligner midler til materiell og personell har økningen særlig gitt utslag i mer investeringer i materiell. Se figur 3.9 for utviklingen i totale forsvarsutgifter, personellkostnader og materiell i NATO-Europa og Canada og Norge basert på NATO-tall. Vi ser at utviklingen i NATO-Europa og Canada og Norge siden 2014 er relativt lik, men at den største veksten i investeringer i materiell i Norge ser ut til å ha startet noe senere enn i NATO-Europa og Canada generelt. Tallene viser også at den norske veksten i materiellinvesteringer i 2025 er estimert til å

Figur 3.8 Forsvarsutgifter som andel av BNP, 2014-2025

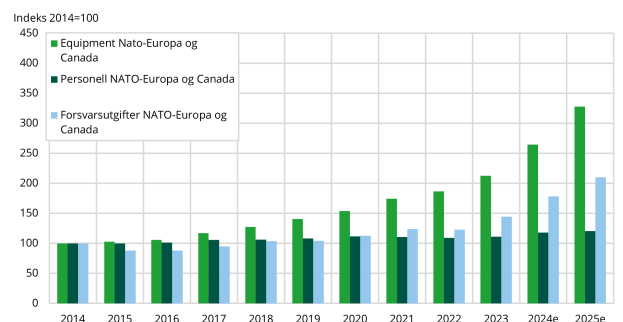


Kilde: NATO defence expenditure data tabell 3. e=NATOs estimerte verdier. I 2025 mangler det estimerte forsvarsutgifter for Tyskland og fordelte utgifter på materiell og personell for Danmark og Tyskland. For sammenligningen over tid er det for disse landene benyttet 2024-estimatene også for 2025.

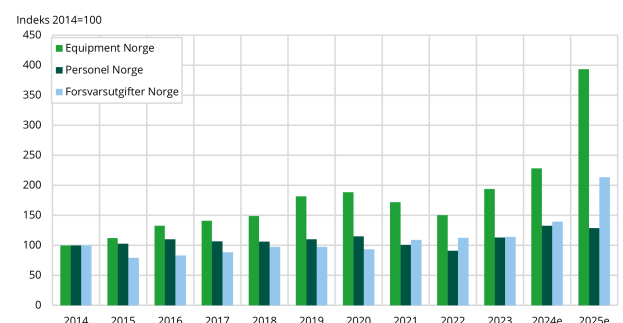
være høyere enn i NATO-Europa og Canada. De økte forsvarsbudsjettene og den høye veksten i investeringer hos allierte og handelspartnere øker risikoen for prisstigning og reduksjon i reell verdi av investeringer. Samtidig kan også internasjonalt samarbeid og satsing gi økt rom for innovasjon i forsvarsindustri og andre næringer.

Figur 3.9: Indekstert utvikling i totale forsvarsutgifter, materiellinvesteringer og personellkostnader, 2014-2025. 2014 basisår

(a) NATO-Europa og Canada



(b) Norge



Kilde: NATO defence expenditure data tabell 2 og 8a. e=NATOs estimerte verdier.

3.4 Makroøkonomiske effekter av økte forsvarsutgifter

Den betydelig opptrapping av forsvarsutgifter i Norge og Europa reiser spørsmål om hvilke virkninger dette kan få for norsk økonomi. I forskningslitteraturen om offentlige utgifter har militærutgifter ofte vært et utgangspunkt for å identifisere finanspolitiske sjokk, særlig i studier for USA, se for eksempel Ramey & Shapiro (1998), Ramey (2011), Barro & Redlick (2011), Nakamura & Steinsson (2014), Ramey & Zubairy (2018). Et sentralt spørsmål har vært hvordan økte forsvarsutgifter påvirker produksjon, sysselsetting, konsum og investeringer. Resultatene varierer, men peker på at virkningene avhenger blant annet av finansiering, importinnhold, pengepolitisk respons, valutakursregime og graden av økonomisk åpenhet. Selv om importlekkasjer i små og åpne økonomier trekker i retning av lavere multiplikatorer, finner nyere studier at høyere forsvarsutgifter kan gi positive virkninger på BNP på kort og mellomlang sikt, men at størrelsen på effektene varierer betydelig mellom land og økonomiske forhold se for eksempel Sheremirov & Spirovska (2022), Ilzetzki (2025), Garcia-Serrador et al. (2025), Ben Zeev et al. (2025), Nguyen et al. (2026).

I denne analysen belyser vi effektene av økt satsing på forsvaret for norsk økonomi fram mot 2036. Vi bruker den makroøkonomiske modellen KVARTS, som bygger på nasjonalregnskapets kryssløpssammenhenger og skiller mellom en rekke næringer og produkter. Modellen gir samtidig en detaljert beskrivelse av hvordan finanspolitikken påvirker offentlige finanser, se Boug et al. (2023).

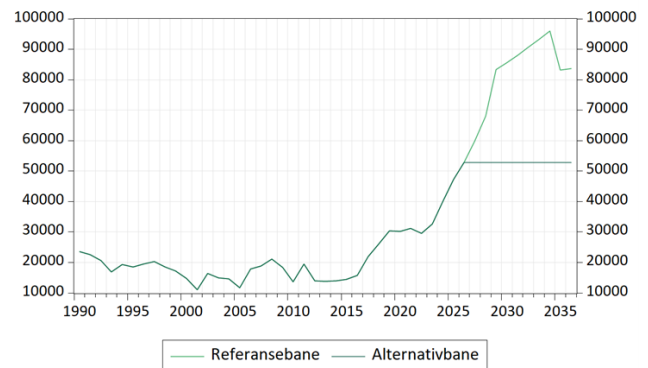
I vår referansebane legger vi til grunn at Norge følger opp den vedtatte opptrappingen i forsvarsutgiftene fram mot 2036. Mens NATOs tidligere mål var forsvarsutgifter på 2 prosent av BNP, et nivå Norge nådde, anslår regjeringen i Nasjonalbudsjettet 2026 at forsvarsutgiftene vil utgjøre 3,4 prosent av BNP i 2026, blant annet som følge av økt militær støtte til Ukraina. I tråd med SSBs prognoser fra mars legger vi videre til grunn at Ukraina-støtten videreføres i 2027, og deretter trappes betydelig ned, samtidig som andre forsvarsutgifter øker markert, blant annet som følge av planlagte ubåtanskaffelser fra 2029. Forsvarsinvesteringene vil da i 2034 være om lag dobbelt så høye som i 2025 og mer enn seks ganger så høye som i 2015, se figur 3.10.

Samtidig forutsetter vi at antall lønnstakere i Forsvaret fortsetter å øke. Etter å ha ligget relativt flatt siden

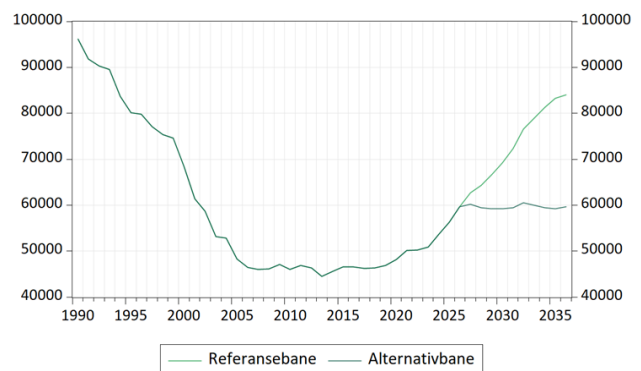
finanskrisen, har sysselsettingen begynt å ta seg opp etter pandemien og ventes å øke ytterligere i årene som kommer. I referansebanen er sysselsettingen i Forsvaret om lag halvannen prosent høyere i 2036 enn den var i fjor, se figur 3.11. I beregningene fram mot 2036 forutsetter vi at utgiftsmålet på 3,5 prosent av BNP nås i 2033 og deretter holdes uendret til 2036, se figur 3.12.

For å kvantifisere effektene av økte forsvarsutgifter på norsk økonomi sammenligner vi referansebanen med to alternative baner i perioden 2027–2036, se figurer 3.10 og 3.11. I begge alternativene forutsetter vi at forsvarsaktiviteten holdes om lag på dagens nivå, tilsvarende litt over 2 prosent av BNP og dermed nær det tidligere NATO-målet, se figur 3.12.⁴ I det første alternativet brukes ikke det økte budsjettmessige handlingsrommet som følger av lavere forsvarsutgifter, slik at øvrige budsjettposter holdes uendret. I det andre alternativet benyttes dette handlingsrommet til økt sivilt offentlig konsum og lavere personskatter i omtrent like stort omfang, målt ved de direkte effektene på budsjettbalansen.

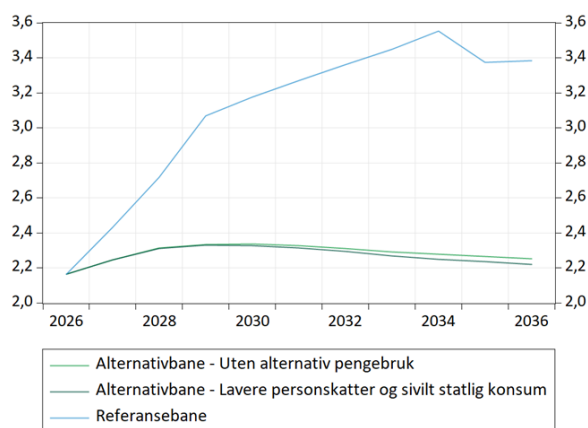
Figur 3.10 Investeringer Forsvaret. Millioner 2023-kroner. Faste priser



Figur 3.11 Lønnstakere i 1000 timeverk. Forsvaret



⁴Forsvarsaktiviteten omfatter her investeringer, sysselsetting og produktinnsats.

Figur 3.12 Forsvarsutgiftsandel. Prosent av BNP

3.4.1 Lavere forsvarsutgifter uten alternativ pengebruk

Dette alternativet innebærer en strammere finanspolitikk med større budsjettoverskudd. Veksten i statens kjøp av varer og tjenester til konsum og investeringer vokser en god del mindre i dette alternativet enn i referansebanen. De samlede offentlige investeringene er om lag 10 prosent lavere fra 2029 til 2036, mens konsumet faller med nesten 4 prosent i 2036 sammenliknet med referansebanen. I 2036 utgjør nedgangen i statlig konsum og investeringer 1,6 prosent av BNP Fastlands-Norge. Lavere utgifter gir større budsjettoverskudd og overføringer til statens pensjonsfond utland.

Forsvarsinvesteringene er en relativt importkrevende etterspørselskomponent. Derfor vil en betydelig del av investeringsnedgangen føre til lavere import, og de negative effektene på aktiviteten i norsk økonomi, målt ved BNP Fastlands-Norge, blir mindre påvirket enn dersom et liknende skift hadde blitt foretatt i sivil offentlig forvaltning. I våre beregninger inkluderes en mer ekspansiv pengepolitikk. Sentralbanken antas å avveie hensynet til stabil sysselsettingsutvikling i forhold til avvik fra inflasjonsmålet. Styringsrenten settes derfor gradvis ned og blir et prosentpoeng lavere i 2036 enn i referansebanen. Dette svekker kronekursen som stimulerer eksporten fra fastlandsøkonomien og demper importen. Som vist i figur 3.13 blir nivået på BNP Fastlands-Norge om lag 1 prosentpoeng lavere fra 2032-2036, noe som gjør at arbeidsledigheten blir et halvt prosentpoeng høyere. Det gir lavere lønnsvekst i alternativbanen enn i referansebanen. Konsumprisivået blir også noe lavere, men slik at reallønna blir lavere. Som vist i figur 3.14 fører dette til at husholdningenes konsum

blir litt lavere, men et noe lavere rentenivå demper konsumnedgangen.

Når det gjelder utviklingen i de enkelte hovednæringene, vil primærnæringene styrkes som følge av økt eksport. Industrien opplever nedgang i det korte og mellomlangtsiktige perspektivet, men ikke i nevneverdig grad i 2036. Det siste skyldes at økte eksportmuligheter kompenseres for bortfallet av leveranser til forsvaret. Bygg og anlegg blir negativt påvirket, og det samme gjør de fleste tjenesteytende næringer. Varehandel, som et eksempel, vil oppleve svakere vekst i denne banen enn i referansebanen fordi husholdningenes konsum blir lavere.

En strammere finanspolitikk gir større statlig finanssparing og et høyere pensjonsfond i utlandet. Tilsvarende vil overskuddet på Norges driftsbalanse overfor utlandet bli høyere. Med litt lavere renter og inntekter i husholdningssektoren blir sparingen der noe mindre, men ikke mye.

Samlet gir dette alternativet en moderat nedgang i BNP Fastlands-Norge og høyere arbeidsledighet, men effektene dempes av lavere import og en mer ekspansiv pengepolitikk. Beregningene tilsvarer en multiplikator på om lag 0,6, altså at 1 krone lavere forsvarsutgifter reduserer BNP Fastlands-Norge med rundt 60 øre. At dette er lavere enn i Boug et al. (2023), er i tråd med at forsvarsutgifter er mer importkrevende enn sivilt offentlig konsum.

3.4.2 Lavere forsvarsutgifter med lavere personskatter og høyere sivilt offentlig konsum

I dette alternativet senkes inntektskatten og konsumutgiftene i sivil forvaltning økes med omtrent like mye målt ved direkte budsjetteffekter. Økningen i handlingsrommet som lavere forsvarsutgifter innebærer, blir helt utnyttet målt ved det strukturelle budsjettunderskuddet som andel av statens pensjonsfond utland (SPU). Dette alternativet innebærer følgelig en balansert budsjettendring med lavere forsvarsutgifter som finansierer lavere skatter og høyere sivilt offentlig forbruk.

Det er vanlig å forvente at en balansert budsjettendring har beskjedne makroøkonomiske effekter, noe som er tilfellet her når vi holder oss på et helt overordnet nivå, slik det framgår av tabell 3.1. Som figur 3.13 viser, er utslaget i BNP Fastlands-Norge også klart mindre enn i alternativet uten alternativ pengebruk. På det meste faller BNP-Fastlands-

Norge med 0,3 prosent, arbeidsledigheten øker litt på kort sikt og synker mot slutten av perioden, og rentenivået er nesten upåvirket. Men ser vi litt mer på detaljer, er ikke effektene riktig så små. For det første skal vi merke oss at en skattelette til husholdningene ikke har fulle effekter på kort sikt. Det skyldes at husholdningene vil bruke litt tid på å tilpasse seg et høyere inntektsnivå slik at sparingen øker på kort sikt. Dette omtales ofte i faglitteraturen som "konsumglatting". Mens dette skjer, samtidig med at staten kutter i utgiftene til forsvaret, faller samlet etterspørsel og BNP i Fastlandsøkonomien. Men effekten er altså liten samlet sett, og nedgangen forsvinner etter ti år. Det samme skjer med arbeidsledigheten, men med motsatt fortegn.

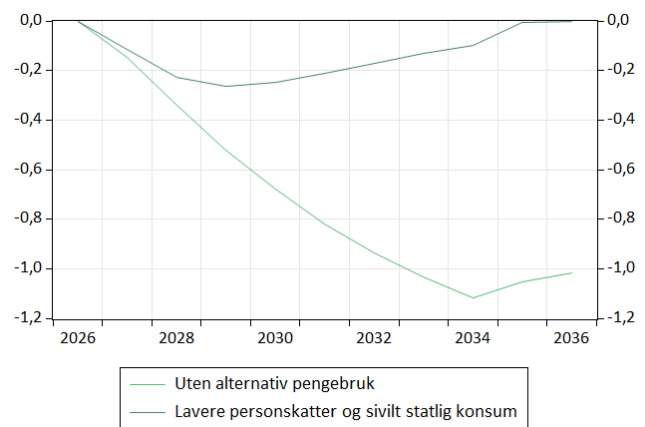
Det samlede konsumet øker noe fordi offentlige investeringer i forsvaret, som er betydelige, ikke erstattes av økte investeringer i andre deler av offentlig forvaltning. Det betyr at den delen av offentlige investeringer som inngår i 5 prosentmålet til NATO, men ikke er en del av 3,5 prosentmålet, ikke endres. Det offentlige konsumet synker sammenliknet med referansebanen og er nesten 3 prosent lavere i 2036. Husholdningenes konsum øker gradvis og er vel 2 prosent høyere fra 2034 sammenliknet med referansebanen, se figur 3.14. Når rentene ikke endres nevneverdig og inflasjonen er om lag den samme i det meste av perioden, skjer det lite med valutakursene. Dermed får ikke eksporten den stimulansen som den fikk i forrige alternativ. Det gjør at utviklingen i industrien er mer negativ i dette alternativet enn i referansebanen og det forrige alternativet. Derimot er nå utviklingen langt mer positiv for tjenesteytende næringer, noe som skyldes et høyere nivå på husholdningskonsumet.

I dette alternativet vil høyere husholdningssparing gjøre at overskuddet på driftsbalansen øker på kort og mellomlang sikt, mens det faller når husholdningene fullt ut lar skatteletten føre til økt etterspørsel mot slutten av simuleringsperioden. Samlet etterspørsel er altså litt lavere i det meste av simuleringsperioden, men øker på slutten når konsumet øker mest. Slik sett vil denne formen for balansert budsjettendring ha en svakt ekspansiv virkning på lengre sikt. Dette henger også sammen med at vi fjerner en importkrevende etterspørsel (forsvaret) og stimulerer mindre importkrevende komponenter (sivilt offentlig konsum og husholdningskonsum). Den gradvise endingen i retning av økt etterspørsel som reduserer ledigheten,

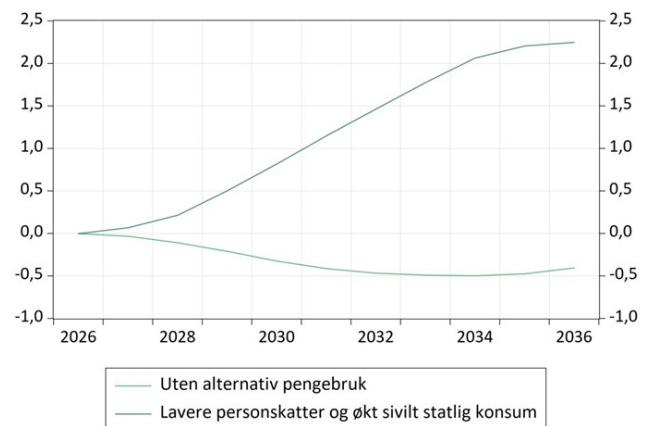
vil mot slutten av perioden øke lønnsnivået og konsumprisene og dermed styringsrenten.

Sammenliknet med det første alternativet gir dette alternativet klart mindre utslag i samlet aktivitet og arbeidsledighet. I stedet blir virkningen først og fremst en omfordeling av etterspørselen, fra forsvarsrelaterte og relativt importkrevende utgifter til høyere husholdningskonsum og mer aktivitet i tjenesteytende næringer.

Figur 3.13 BNP. Prosentvise endringer i forhold til referansebane



Figur 3.14 Privat konsum. Prosentvise endringer i forhold til referansebane



3.4.3 Hovedfunn og begrensninger

Beregningene tyder på at økte forsvarsutgifter vil ha merkbare, men gjennomgående moderate virkninger på norsk økonomi. Opptrappingen innebærer at en større del av ressursene bindes opp i forsvar og beredskap, mens mindre blir tilgjengelig for andre formål. Dersom lavere forsvarsutgifter motsvares av økt sivilt offentlig konsum og lavere personskatter, blir utslagene på BNP små, men med

en annen sammensetning av etterspørselen og produksjonen og et høyere nivå på husholdningenes konsum. Banen uten alternativ pengebruk illustrerer samtidig at forsvarsutgifter gir svakere utslag i BNP Fastlands-Norge enn tilsvarende endringer i sivilt offentlig konsum, blant annet som følge av høyere importinnhold og responsen i rente og valutakurs. Dette er i tråd med International Monetary Fund (2026), som finner at kortsiktige virkninger av økte forsvarsutgifter ofte er positive, men moderate, og påvirkes av blant annet importinnhold, finansiering og makroøkonomiske rammebetingelser.

Å konvertere ressurser fra sivil produksjon og bruk til forsvaret og til forsvarsmateriell er ikke alltid enkelt. Makroøkonomiske analyser av den typen vi her har presentert bør derfor vurderes med et kritisk blikk. Norge har inngått avtaler om kjøp av ubåter som vi ikke kan kansellere uten store kostnader. Derfor vil beregninger som forutsetter at vi ikke overholder avtalen om kjøp av ubåtene uten kostnader - og derfor kan bruke alle disse milliardene som «frie midler» - overdrive effektene betydelig. Våre beregninger illustrerer derfor ikke hva realistiske alternative baner for norsk økonomi faktisk er nå gitt beslutninger og kontrakter, men snarere mulige følger for norsk økonomi av at vi har valgt å ruste opp for å nå NATO-målsettingen sammenliknet med en annen tenkt bane for norsk økonomi.

I internasjonal litteratur pekes det også på at forsvarsutgifter kan påvirke økonomien gjennom FoU, innovasjon og produktivitetsvekst over lengre tid, se Antolin-Diaz & Surico (2025) og Moretti et al. (2025). Slike virkninger kan blant annet oppstå dersom forsvarsrelatert FoU utløser mer privat FoU og bidrar til oppbygging av teknologisk og industriell kapasitet, men de fanges bare i begrenset grad opp i vår analyse. Resultatene bør derfor først og fremst tolkes som virkninger gjennom etterspørsel, import, renter, valutakurs og ressursbruk, ikke som et fullstendig bilde av mulige langsiktige tilbudsideeffekter.

3.5 Handel med forsvarsmateriell

3.5.1 Norsk forsvarsindustri

Seksjon 3.2 viser at etterspørselen etter forsvarsmateriell har økt, både som følge av opprustning i andre NATO-land og av pågående større anskaffelser i Norge. Norge har en etablert forsvarsindustri som i stor grad er tett integrert med statens sikkerhets- og forsvarspolitiske prioriteringer og utvikles i tråd med

nasjonale forsvarsstrategier, se eksempelvis Langtidsplan for forsvarssektoren 2025-2036 (Regjeringen, 2024) og Veikart for produksjonskapasitet i forsvarsindustrien (Forsvarsdepartementet & Nærings- og fiskeridepartementet, 2024). Industrien omfattes av strenge eksportregler og er nært knyttet til offentlige investeringer, både gjennom langsiktige offentlige anskaffelser og gjennom industrisamarbeidsavtaler ved omfattende statlige utenlandske materiellanskaffelser (offsets). Staten har også betydelige eierandeler i sentrale forsvarsindustrikonsern, og statlige eierskap brukes som et virkemiddel for å nå samfunnsmessige mål innen sikkerhet og beredskap.

Langtidsplanen for forsvarssektoren (Regjeringen, 2024) fremhever behovet for å opprettholde og videreutvikle den norske forsvarsindustrien for å sikre beredskap, leveringssikkerhet og teknologisk utvikling. Langtidsplanen vektlegger også tett samarbeid med NATO. Det er videre etablerte politiske mål og subsidier for å øke produksjonskapasiteten i forsvarsindustrien (Forsvarsdepartementet & Nærings- og fiskeridepartementet, 2024).

Den norske forsvarsindustrien har de siste årene vært gjennom en markant oppskalering. Ifølge Paulsrud (2025) steg den forsvarsrelaterte omsetningen i 2024 med om lag 34 prosent, samtidig som ordreserven steg med rundt 71 prosent. Antall forsvarsrelaterte årsverk i Norge var om lag 45 prosent høyere i 2024 enn i 2023.⁵ Ifølge Paulsrud (2025) var den samlede forsvarsrelaterte omsetningen litt over 46 milliarder i 2024, tilsvarende om lag 4,2 prosent av omsetningen i norsk industri.⁶ Omtrent 75 prosent av omsetningen fra forsvarsindustrien går til utenlandske kunder. Denne omsetningen inkluderer også sivile leveranser, *dual use*-teknologi (teknologi, produkter, programvare eller kunnskap som kan brukes både til sivile og militære formål), maritime og digitale systemer.

Utviklingen av norske børsnoterte forsvarsaksjer

Markedsverdien av børsnoterte forsvarsrelaterte aksjer på Oslo Børs var i 2025 om lag 255 milliarder kroner, tilsvarende 6,4 prosent av den samlede verdien på Oslo Børs som var 3 985 milliarder kroner. Dette er en betydelig økning sammenliknet med 2019, da den samlede markedsverdien av forsvarsaksjer utgjorde om lag 28 milliarder

⁵Tallene fra FFI er basert på bedrifter som utvikler, produserer og støtter materiell og tjenester tilpasset militære formål og samsvare ikke med næringskategorier i SSBs statistikk.

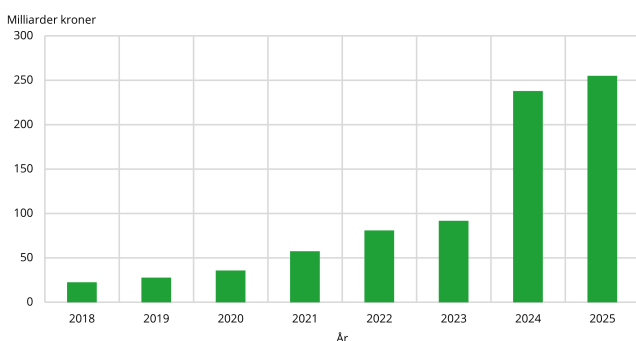
⁶Kilde SSB tabell 12817. Merk at forsvarsrelatert omsetning inngår i flere av SSBs kategorier i næringsstatistikken.

Tabell 3.1. Effektene på utvalgte makroøkonomiske størrelser av lavere forsvarsutgifter med lavere personskatter og høyere sivilt offentlig konsum.

	2028	2030	2032	2034	2036
BNP Fastlands-Norge (markedsverdi)	-0,2	-0,3	-0,2	-0,1	0
Konsum i husholdninger mv.	0,2	0,8	1,5	2,1	2,3
Konsum i offentlig forvaltning	-0,5	-1,2	-1,8	-2,6	-2,9
Bruttoinvesteringer Fastlands-Norge	-1,7	-3,2	-3	-2,7	-0,9
Eksport ekskl. olje og gass	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Import	-0,4	-0,7	-0,4	0	0,6
Driftsbalansen i prosent av BNP	0,2	0,4	0,2	0,1	-0,1
Arbeidsledighet (prosentpoeng)	0,1	0,1	0,1	0	-0,2
Årslønn	-0,1	-0,2	-0,2	-0,1	0,2
Konsumprisindeksen (KPI)	0	0	0,1	0,3	0,5
Valutakurs, NOK per euro	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Pengemarkedsrente (nivå)	0	-0,1	-0,1	0	0,2
Lønnstakere, Industri	-0,4	-0,7	-0,9	-1	-0,9
Lønnstakere, Skjermet	-0,1	-0,2	0	0,5	0,9
Lønnstakere, Offentlig forvaltning	-0,3	-0,4	-0,5	-0,7	-0,8

Avvik fra referansebanen i prosent der annet ikke er angitt.

kroner, eller 1 prosent av verdien av børsnoterte selskaper på 2 726 milliarder kroner. Utviklingen illustrerer at forsvarssektoren har vokst mye de siste fem årene, men tallene tyder også på at sektoren fortsatt er relativt beskjedent representert på Oslo Børs sammenlignet med tradisjonelt dominerende næringer som energi, shipping og sjømat. Børsverdiene innenfor forsvarssegmentet er sterkt konsentrert. Ett selskap står for en betydelig del av markedsverdien, mens øvrige børsnoterte aktører utgjør en liten andel. Selv om de mindre selskapene også har hatt positiv utvikling, forklarer hovedsakelig det dominerende selskapets verdsettelse veksten i samlet markedsverdi.

Figur 3.15 Markedsverdi av børsnoterte aksjer, norsk forsvarsindustri, milliarder NOK

Kilde: Euronext Securities Oslo

Verdiveksten i forsvarsaksjer har vært særlig sterk etter 2020. Markedsverdien økte fra om lag 36 milliarder kroner i 2020 til nær 81 milliarder kroner i 2022, og passerte 90 milliarder kroner i 2023. Den største oppgangen kom imidlertid fra 2023 til 2024 da samlet markedsverdi mer enn doblet seg, til rundt 238 milliarder kroner, før veksten fortsatte til om lag 255 milliarder kroner i 2025. Utviklingen tyder på at investorene i økende grad priser inn varig høyere

aktivitet i forsvarsrelaterte næringer snarere enn midlertidige konjunkturbevegelser.

Oppgangen i børsverdier må ses i sammenheng med økte forsvarsutgifter nasjonalt og internasjonalt og den påfølgende veksten i etterspørsel etter forsvarsmateriell. Norsk eksport av våpen og ammunisjon har satt nye rekorder flere år på rad. En stadig større andel av eksporten går til NATO-land, særlig USA og europeiske medlemsland, noe som peker mot tettere integrasjon i allierte forsyningskjeder. Selv om eksporten kan variere betydelig mellom enkeltår som følge av store leveranser, viser utviklingen en tydelig oppadgående trend i utenlandsk etterspørsel etter norske forsvarsprodukter.

Utviklingen reflekterer også strukturelle endringer i selve næringen. Ifølge bransjeanalyser har norsk forsvarsindustri hatt høy vekst i omsetning de siste årene støttet av teknologisk innovasjon, økende eksportmuligheter og sterkere internasjonal investeringsinteresse (PWC, 2025). Økt kapitaltilgang og større oppmerksomhet rundt sikkerhetsteknologi, inkludert løsninger med både militær og sivil anvendelse (*dual-use*-teknologi), kan ha bidratt til at forsvarsrelaterte selskaper har fått en mer fremtredende plass i kapitalmarkedet. Samlet sett peker dette mot at verdiøkningen på Oslo Børs ikke bare reflekterer enkeltstående hendelser, men en bredere omstilling der forsvar og sikkerhet har fått økt økonomisk betydning.

Statens rolle som eier kan også ha hatt betydning for utviklingen i markedsverdiene. Staten har generelt betydelig eierskap i norsk næringsliv med strategiske posisjoner i sektorer som energi, transport, telekommunikasjon og finans. Forsvarssektoren inngår også blant disse strategiske sektorene, der

staten har en stabil rolle som eier i nøkkelselskaper. Slike statlige eierskap kan bidra til stabilitet i eierskapsstrukturen og skape forventninger om langsiktighet i selskapenes strategiske prioriteringer. I en næring som i stor grad er knyttet til offentlige kunder og sikkerhetspolitiske prioriteringer, kan dette redusere opplevd risiko for investorer. Samspillet mellom statens roller som eier, kunde og regulator innebærer at verdsettelsen av forsvarsrelaterte selskaper i større grad enn i mange andre næringer påvirkes av offentlige prioriteringer og sikkerhetspolitiske beslutninger.

3.5.2 Import og eksport av forsvarsmateriell

Som forventet med den pågående opprustningen både i Norge og andre land og den økte aktiviteten i norsk forsvarsindustri, har eksport og import av forsvarsmateriell og relaterte produkter økt de siste årene.

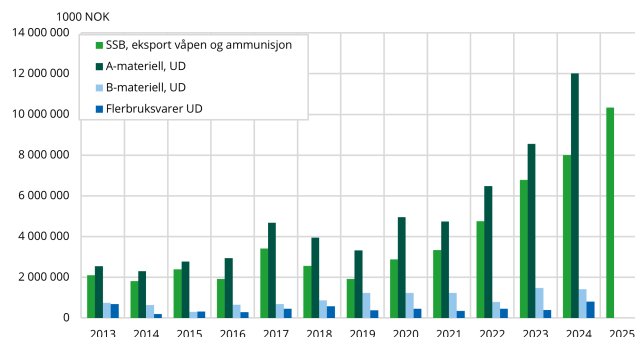
Årlig publiseres det en stortingsmelding om eksport av forsvarsmateriell (Regjeringen, 2025b) basert på Utenriksdepartementets statistikk. Denne utgivelsen viser verdier for A-materiell (rent militært materiell), B-materiell (forsvarsmateriell som ikke klassifiseres som våpen eller stridsplattformer), tjenester og flerbruksvarer/dual-use (varer, teknologi og programvare som er utviklet for sivile formål, men som kan ha militære anvendelsesområder og er underlagt eksportkontroll). SSB publiserer statistikk over varer som er tollkodet som våpen og ammunisjon. Andre militære varer, som eksempelvis kampfly, ubåter og noe teknologisk utstyr, inngår ikke i denne kategoriseringen.

I stortingsmeldingen (Regjeringen, 2025b) oppgis det at det i 2024 ble eksportert forsvarsmateriell og flerbruksvarer for militært sluttbruk til en verdi av 14,2 milliarder kroner, en oppgang på 37 prosent fra 2023. Av dette var 12 milliarder kroner såkalt A-materiell. Eksportverdien i SSB sine tall for våpen og ammunisjon i 2024 var til sammenligning på 8 milliarder kroner. Av differansen på 4 milliarder kroner, skyldes omtrent 70 prosent eksport av militære fly, helikoptre og droner. Mye av dette skyldes reeksport av blant annet jagerfly. Den resterende differansen kan i stor grad forklares med eksport av teknologisk utstyr og energetiske materialer som faller utenfor SSBs avgrensning.

Paulsrud (2025) oppgir samtidig en samlet forsvarsrelatert omsetning til og i utlandet (eksport og dattersel-

skaper) på 34 milliarder kroner i 2024. Forskjellene mellom tallene fra Utenriksdepartementet, SSB og industrien skyldes blant annet ulike avgrensninger av hva som regnes som forsvarsrelatert eksport.

Figur 3.16 Eksport av våpen og ammunisjon, A-materiell, B-materiell og flerbruksvarer. 1000 NOK



Kilde: SSB og Regjeringen (2025b)

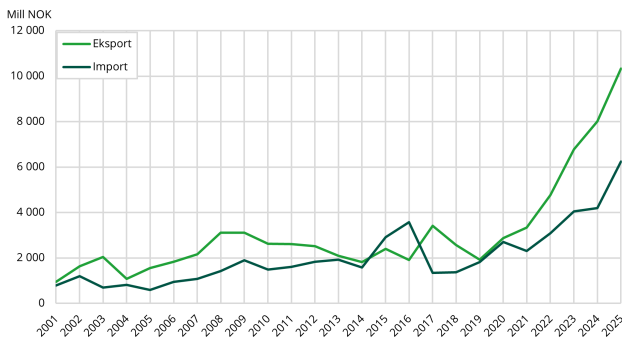
Utviklingen i eksportverdiene for de ulike materiell-kategoriene gir informasjon om hvordan ulike deler av den norske forsvarsindustrien har endret seg over tid. Figur 3.16 viser utviklingen i verdien av A- og B-materiell, flerbruksvarer samt SSBs eksportkategori våpen og ammunisjon. Vi ser at norske bedrifter ikke synes å ha hatt noen vesentlig økning i eksporten av B-materiell, mens eksporten av A-materiell og kategorien våpen og ammunisjon har økt markant de siste årene. Det Utenriksdepartementet kategoriserer som A-materiell er i grove trekk sammenlignbart med SSBs kategorisering av våpen og ammunisjon, dersom man ser bort fra eksport av militære fly, helikoptre og droner, samt energetiske materialer. Importen av forsvarsmateriell har også økt, særlig knyttet til store anskaffelser av luftvern, kampfly og maritime systemer fra USA og europeiske leverandører. Denne utviklingen reflekterer både økt forsvarsbudsjett og langsiktige investeringsplaner.

Utenrikshandel med våpen

Norsk våpenhandel i 2025 reflekterer opprustning og samarbeid blant NATO-medlemslandene. Hver for seg økte importen og eksporten av våpen og ammunisjon med over 2 milliarder kroner sammenlignet med 2024. Importen og eksporten av våpen og ammunisjon endte i 2025 på henholdsvis 6,2 og 10,3 milliarder kroner. Utviklingen de siste årene viser en markant oppgang i både innførsel og utførsel av våpen og ammunisjon. Tallgrunnlaget baserer seg på deklarasjonsdata fra Tolletaten og omfatter våpen og ammunisjon, med unntak av krigsfartøy og kampfly

- en avgrensning som følger SITC 891 i SITC. Rev. 4 (SITC er Standard International Trade Classification). På grunn av våpenavtaler og store våpenleveranser varierer våpenhandelen til enkeltland mye fra ett år til et annet.

Figur 3.17 Import og eksport av våpen og ammunisjon, millioner NOK

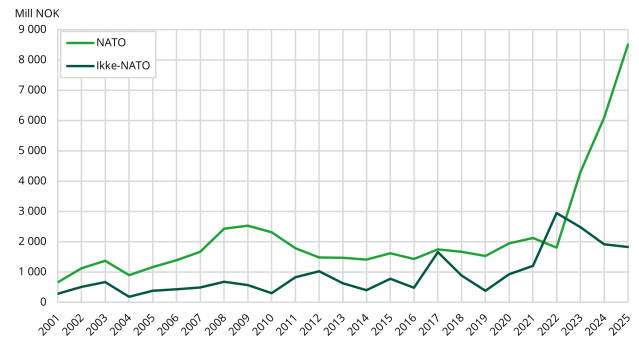


Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 08801.

Stadig mer handel med NATO-land

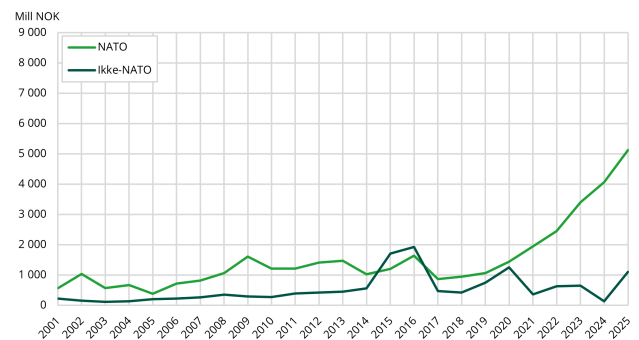
Handelen med våpen og ammunisjon foregår i stadig større grad med andre medlemsland i NATO. Utviklingen har vært tydelig de siste årene, og i 2025 gikk over 80 prosent av handelen av våpen og ammunisjon til og fra NATO-medlemsland. Eksportverdien til NATO-medlemsland er foreløpig beregnet til 8,5 milliarder kroner i 2025, en økning på 40 prosent fra året før. USA var landet som importerte mest våpen fra Norge, med en verdi på 2,8 milliarder kroner. Deretter fulgte Polen, Storbritannia og Tyskland. Særlig eksporten til Polen var høy. Den utgjorde i 2025 1,7 milliarder kroner, opp 1,4 milliarder kroner fra året før. USA er også det landet som har importert desidert mest våpen fra Norge de siste fem årene og står for nær en fjerdedel av norske eksportinntekter fra våpen og ammunisjon i denne perioden. Importen fra NATO-medlemmer endte på 5,1 milliarder kroner i 2025. 1,8 milliarder kroner av dette kommer fra Tyskland, som var Norges største leverandør av våpen og ammunisjon i 2025. Deretter fulgte USA og Sverige, med henholdsvis 1 milliard kroner og 846 millioner kroner. Til sammen utgjorde disse tre landene omtrent tre fjerdedeler av importverdien av våpen og ammunisjon. De samme landene er også de viktigste eksportørene av våpen og ammunisjon til Norge de siste fem årene og står samlet for rundt to tredjedeler av importerte våpenmaterieill i denne perioden.

Figur 3.18 Eksport av våpen og ammunisjon, etter NATO-medlemskap



Kilde: Statistisk sentralbyrå

Figur 3.19 Import av våpen og ammunisjon, etter NATO-medlemskap



Kilde: Statistisk sentralbyrå

Nedgang i våpeneksporten til Ukraina

Eksportverdien av våpen til land utenfor NATO-samarbeidet gikk noe tilbake fra 2024 og utgjorde 1,8 milliarder kroner i 2025, ned 5 prosent. Importverdien var 1,1 milliarder kroner, hvorav 945 millioner hadde opphav i Sør-Korea.

Eksporten av våpen og ammunisjon til Ukraina endte på 731 millioner kroner i 2025, en nedgang på 26 prosent fra året før. Dette er den laveste eksportverdien som er registrert siden Russlands invasjon av Ukraina i 2022. Ukraina er likevel, bortsett fra USA, det landet som har kjøpt eller mottatt våpen fra Norge til størst verdi de siste fem årene. Donasjoner til Ukraina er inkludert i eksportverdien. Verdien på donasjoner er ofte lavere enn reell verdi. Norge samarbeider med flere land om støtte til Ukraina gjennom Nansen-programmet, Norges langsiktige rammeverk for støtte til Ukraina. Dette medfører at våpen og ammunisjon som eksporteres til samarbeidsland senere kan ende opp i Ukraina, uten at det fanges opp i SSBs statistikk.

Eksport av jagerfly er ikke medregnet i avgrensningen som SSB følger, siden de kategoriseres i et felles varenummer for fly. Utførselen av slike fly har de seneste årene økt, blant annet som følge av eksport av brukte fly planlagt for bruk i det Ukrainske forsvaret. Både i 2024 og 2025 ble det eksportert 16 jagerfly fra Norge.

3.6 Virkninger på arbeidsmarkedet

I denne delen ser vi på sysselsettingseffektene av opprustning og økte forsvarsbudsjetter. Vi ser nærmere på arbeidsmarkedet i nord for å belyse ringvirkninger av forsvarssatsningen. Regjeringens langtidsplan for Forsvaret fram mot 2036 viser til behovet for å "se etter løsninger som bidrar til bredere arbeidsmarkeder i forsvarskommuner, og som understøtter beredskap og Forsvarets operative evne." (s. 80), samt å "tilrettelegge for at flere bosetter seg i forsvarskommunene [...]" (s. 120). Både den strategiske betydningen og den relative forsvarssatsningen er størst i nordområdene.

I tillegg til økt bemanning i form av flere soldater og ansatte i Forsvaret, innebærer satsingen investeringer i boliger, veier, kontorer, verksteder, garasjer og annen infrastruktur. Slike investeringer kan gi nye arbeidsplasser og bidra til lokal økonomisk vekst, både i oppbyggingsfasen og i den videre driften. Først presenterer vi noen hovedstørrelser for offentlige forsvarsenheter. Så følger noen tall om forsvarsrelatert industri, inkludert produksjon av våpen, ammunisjon og eksplosiver. Til slutt gir vi noen eksempler på lokale virkninger i noen utvalgte kommuner i Nord-Norge.

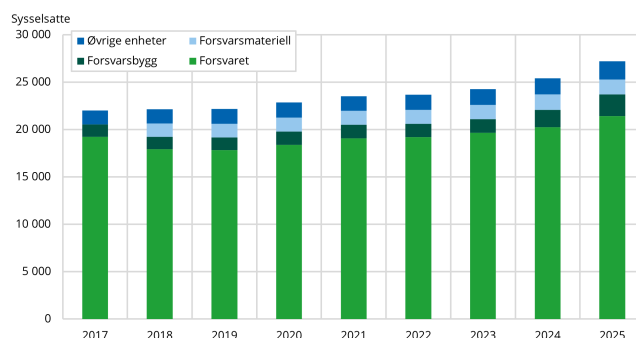
3.6.1 Sysselsetting i forsvar og forsvarsindustri

Offentlige forsvarsenheter

Fra 2017 til 2025 økte antallet sysselsatte innen næringen forsvar med over 23 prosent, til litt over 38 000. Sysselsatte inkluderer ansatte som eksempelvis offiserer, befal og grenaderer. I tillegg regnes personer i førstegangstjeneste (soldater og utskrevet befal) som sysselsatte, og i 2024 utgjorde de omtrent 10 200. Antall statsansatte i forsvarsenhetene økte fra 2017 til 2025 fra litt over 22 000 til noe over 27 000, tilsvarende omtrent like høy prosentvis vekst. Omtrent 93 prosent er ansatt i Forsvaret, Forsvarsbygg og Forsvarsmateriell, en andel som har vært relativt stabil gjennom hele perioden. Resten består av forskere,

saksbehandlere og liknende i andre statlige enheter under Forsvarsdepartementet.

Figur 3.20 Statsansatte i Forsvarsdepartementet og underliggende enheter. Årsgjennomsnitt



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 12623

Forsvarsindustri

Fra 2017 til 2025 økte antall sysselsatte innen produksjon av våpen og ammunisjon fra 2 800 til 5 300. Veksten i produksjon av sprengstoff har også økonomiske og lokale ringvirkninger, men sysselsetter et veldig begrenset antall personer, om lag 340 i 2025. Produksjonen fra disse næringene går både til militære og sivile formål. Allikevel er det grunn til å tro at en betydelig del av sysselsettingsveksten er relatert til økt innenlandsk og internasjonal forsvarssatsing. Til sammenligning viser Paulsrud (2025) at årsverk i ulike forsvarsindustrier i Norge utgjorde over 8 800 i 2024, en økning på 45 prosent. Disse tallene bygger på tall fra virksomheter som blir spurt hvor mye de produserer til forsvarsformål. Tallene fra SSB derimot forteller om hovedaktiviteten, det vil si de produktene som utgjør størst andel av omsetningen. Det betyr at det er mange flere næringer hvor noen produkter går til forsvarsformål enn de som er nevnt her.

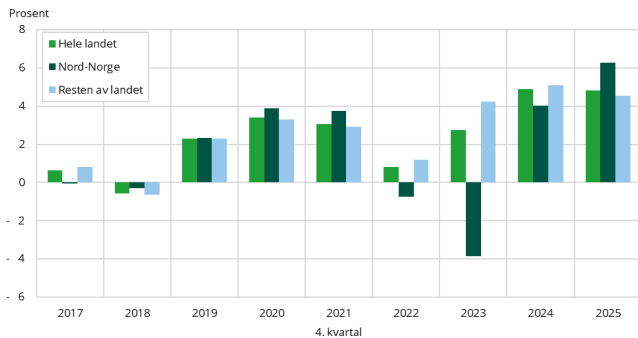
3.6.2 Forsvarssatsningen i nordområdene

Endringer i offentlige forsvarsaktiviteter har relativt større betydning for arbeidsmarkedet i nordområdene enn i resten av landet. Nord-Norge (Nordland, Troms, og Finnmark) bosetter over 17 prosent av landets sysselsatte innen forsvar, men omtrent 9 prosent av sysselsatte totalt. Forsvarsrelaterte næringer som produksjon av våpen, ammunisjon og sprengstoff er derimot konsentrert i Sør-Norge.

I Nord-Norge har økningen i sysselsatte innen forsvar samlet sett vært lavere enn i resten av landet om vi ser

på utviklingen fra 2017 til 2025. Fra 2017 til 2025 økte antall sysselsatte i regionen med om lag 16 prosent, sammenlignet med 25 prosent for hele landet. I flere av årene har veksten i Nord-Norge vært nær uendret eller direkte negativ, med størst nedgang mellom 2022 og 2023, mens regionen opplevde en økning på 4 prosent fra 2023 til 2024 og over 6 prosent året etter.

Figur 3.21 Årlig vekst i antall sysselsatte innen forsvar, etter bosted og år. Prosent. Bosatte 15-74 år



Kilde: Statistisk sentralbyrå, tabell 11618

Siden forsvar utgjør en relativt stor andel sysselsatte i noen kommuner, kan forsvarssatsingen påvirke den lokale sysselsettingen (andel av bosatte 15-74 år). I 2025 var andelen sysselsatte i Nordland, Troms og Finnmark henholdsvis 67,7, 70,2 og 68,9 prosent, for hele landet 68,2 prosent. Enkelte kommuner i regionen har hatt en markert økning i de senere år, noe vi ser nærmere på i neste avsnitt.

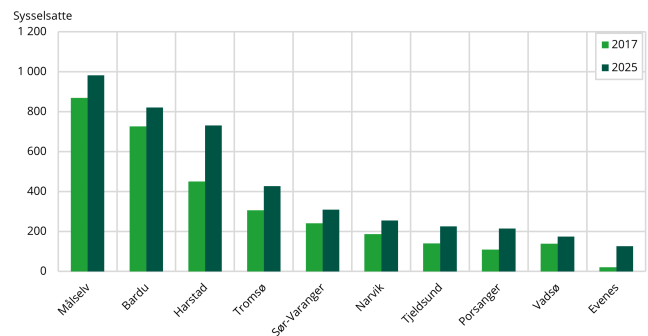
Lokale ringvirkninger

For å gi eksempel på lokale ringvirkninger ser vi nærmere på et utvalg av kommuner i Nord-Norge. Eksemplet inkluderer de ti kommunene som har hatt størst relativ vekst i sysselsetting innen forsvar fra 2017 til 2025, og som hadde et visst minimumsantall i 2025. Disse kommunene har ikke nødvendigvis militære anlegg, men har registrerte bosatte som jobber innen næringen forsvar. Datagrunnlaget angir ikke lokaliseringen av militære arbeidsplasser og kan derfor ikke brukes til å måle arbeidspendling. Dette innebærer at satsningen på ett og samme militære anlegg kan gi utslag på arbeidsmarkedet i flere kommuner i eksempelet. For å sammenligne over tid er kommuneinndelingen tilpasset og kan derfor avvike fra publiserte tabeller, og noen stedsnavn er forkortet av plasshensyn.

Blant kommunene i eksemplet hadde Målselv, Bardu og Harstad det høyeste antallet sysselsatte innen

forsvar i 2025. Siden 2017 har den prosentvise veksten vært størst i Evenes.

Figur 3.22 Sysselsatte innen forsvar i utvalgte kommuner. Bosatte 15-74 år



Kilde: Statistisk sentralbyrå

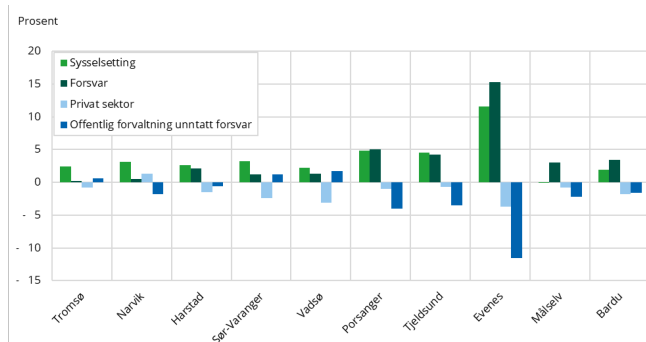
Sysselsettingen, målt som andel av bosatte, var høyest i Bardu og Tromsø i 2025, mens særlig Evenes og Porsanger har hatt den største økningen siden 2017. Narvik og Tjeldsund er også blant kommunene med størst vekst, men det må bemerkes at dette er blant stedene der kommunegrupperingen er justert for å kunne sammenligne tallene over hele perioden.

Økt sysselsetting er en positiv ringvirkning, men veksten i små kommuner ser til nå ut å i stor grad være direkte knyttet til de militært ansatte. I tillegg kommer aktivitet knyttet til utbygging av anlegg, forlegninger og så videre, som kan gi en midlertidig og kanskje kortvarig vekst.

Andelen som jobber innen privat sektor, målt som andel av sysselsatte totalt, forteller noe om hvor avhengig et lokalsamfunn er av offentlig sektor. Resultatene viser at det foreløpig er få av disse kommunene som har fått noen særlig oppblomstring i privat næringsliv. De større kommunene Narvik, Harstad og Tromsø har hatt en jevnt høy andel i privat sektor, mens flere mindre kommuner fortsatt er sterkt dominert av offentlig sektor. Dette henger sammen med flere forhold, for eksempel aldrende befolkning og behov for helsetjenester. Men det er også klart at arbeidsplassene innen forsvarssektoren utgjør en relativt større del av arbeidsmarkedet i slike kommuner, samtidig med begrenset vekst i andre næringer. I flere av kommunene henger sysselsettingsøkningen klart sammen med flere sysselsatte innen forsvar, kanskje særlig i Evenes, Porsanger og Tjeldsund. I de større kommunene er det mindre endringer, både i sysselsettingen og sammensetningen av sektorene. Merk at i figur 3.23 er tallene for forsvar, privat og offentlig sektor beregnet

som andel av antall sysselsatte, mens samlet andel sysselsatte er av bosatte i kommunen.

Figur 3.23 Endring i sysselsetting og sektorfordeling 2017-2025 etter bosted. Utvalgte kommuner. Prosentpoeng



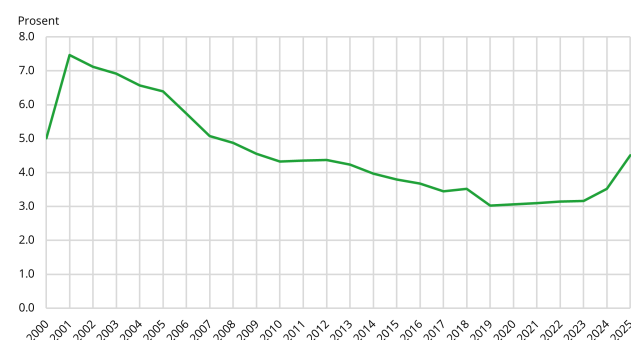
Kilde: Statistisk sentralbyrå tabell 11618, 13470, 13472.

3.7 FoU og teknologiutvikling

3.7.1 Statlige FoU-bevilgninger og virkemidler

Statlige bevilgninger til FoU rettet mot forsvarsformål har økt markant etter 2023. Fra 2024 til 2025 økte disse bevilgningene med over 30 prosent. Forsvarsdepartementet hadde en klart sterkere vekst enn de øvrige departementene i samme periode. Til sammenligning var det en betydelig realnedgang i norske FoU-bevilgninger i 2025. Veksten i statlige FoU-bevilgninger til formålet forsvar er mye knyttet til FoU for å støtte opp om Forsvarets langtidspan.

Figur 3.24 Andel av statlige bevilgninger til FoU til formål forsvar, 2000-2025



Kilde: Statistisk sentralbyrå tabell 13663.

Internasjonalt viser Indikatorrapporten at om lag to tredjedeler av landene i OECD hadde realvekst i sine statlige bevilgninger til militær FoU i 2024 (Norges forskningsråd, 2025). USA hadde en kraftig reduksjon i veksten i FoU til militære formål i 2024, mens Tyskland nær doblet sine kostnader og hadde en vekst på nesten 70 prosent.

3.7.2 FoU i forsvarsindustrien

Forsvarsrelatert FoU har økt betydelig de siste årene. Ifølge FFI økte FoU-aktiviteten i forsvarsindustrien med om lag 87 prosent fra 2023 til 2024, drevet av både egenfinansierte prosjekter og eksternt finansierte midler (Paulsrud, 2025). Veksten omfatter et bredt spekter av teknologiområder. Den sterke økningen samsvarer med utviklingen i flere NATO-land, der forsvarsrettet FoU i økende grad prioriteres som strategisk område, særlig innen IKT, autonomi og annen fremvoksende teknologi.

Forsvarsindustrien har en sentral rolle i den samlede FoU-innsatsen. Utviklingen i eksportverdier av varer klassifisert som flerbruksvarer ser til nå ut til å ha vært moderat (se figur 3.16.), men behov for raskere leveranser, omstilling og økt behov og mulighet for samspill med teknologi fra og til sivile områder er forventet å stå sentralt fremover. Dette stiller krav til høy grad av innovasjon i forsvarssektoren.

Industrisamarbeidsavtalene som inngås ved anskaffelser fra utenlandske leverandører utgjør et viktig virkemiddel for teknologiutvikling. Ved utgangen av 2024 var det 50 løpende avtaler med samlede forpliktelser på 61,9 milliarder kroner, ifølge Forsvarsmateriells årsrapport. Det ble inngått avtaler for 1,5 milliarder kroner i 2024, mot 19,5 milliarder kroner året før.

3.7.3 Endringer i virkemiddelapparatet

Fra 2026 etableres et eget porteføljestyre for forsvarsevne, nasjonal sikkerhet og beredskap i Norges forskningsråd. Styret skal bidra til å styrke forskningsbasert kunnskap og øke samspillet mellom sivile forskningsmiljøer og relevante aktører i forsvars og beredskapssektoren. Videre skal det bidra til kompetansebygging for forskning som kan inngå i skjermet eller gradert samarbeid.

I tillegg har Forskningsrådet lansert egne programmidler, finansiert av blant annet Forsvarsdepartementet og Kunnskapsdepartementet, rettet mot forsvarsrelevante teknologier, blant annet innen IKT, kunstig intelligens, autonomi og kvanteteknologi. Andre relevante pågående arbeider er eksempelvis prosjekter knyttet til forskningssikkerhet som KVASt (Kunnskapsgrunnlag for vurdering av sensitive teknologier) og et arbeid ledet av Forskningsrådet, Innovasjon Norge og Nasjonal sikkerhetsmyndighet for å etablere en nasjonal strategi for kvanteteknologi. Virkemiddel-

porteføljer som Muliggjørende teknologier har også blitt styrket, med koblinger til teknologiutvikling av relevans for forsvarssektoren.

Forsvarets forskningsinstitutt (FFI) er et statlig forvaltningsorgan under Forsvarsdepartementet og utfører oppdragsfinansiert forskning for Forsvaret og øvrige deler av forsvarssektoren. Instituttets virksomhet har tradisjonelt omfattet analyser, teknologiutvikling og forskningsstøtte knyttet til forsvarsplanlegging, materiell og operativ virksomhet. FFI driver innovasjonsarenaene ICE worx, der forskere, ingeniører, teknologibedrifter og militære avdelinger samarbeider om testing og utvikling av ny teknologi. Arenaene skal bidra til raskere utviklingsløp og styrket erfaringsoverføring mellom aktørene. Aktiviteten har økt betydelig de siste årene.

Norge har de siste årene styrket samarbeidet med EU om forsvarsrelatert forskning, spesielt gjennom deltakelse i Det europeiske forsvarsfondet (EDF) fra 2021 (Breidlid, 2022). Deltakelsen gir norske forskningsmiljøer og bedrifter adgang til EUs felles satsinger på forsvarsteknologi og kapabilitetsutvikling, innenfor rammen av EØS-samarbeidet og i samspill med NATO.

Forsvarsdepartementets tilskuddsordning for FoU-samarbeidsprosjekter mellom Forsvaret og industrien er under revisjon, men er planlagt å styrke nasjonal industriutvikling og sikre teknologi på Forsvarets premisser. Ordningen skal bidra til å bygge kompetanse og kapasitet i norsk industri på områder som er viktige for Forsvarets behov.

3.8 Diskusjon

Den sikkerhetspolitiske situasjonen i Europa har de siste årene endret seg i retning av større uforutsigbarhet og økt geopolitisk spenning. Formålet med norsk sikkerhets- og forsvarspolitikken er å forsvare norsk suverenitet, territorielle integritet, befolkning, demokratiske styresett og vår handlefrihet mot politisk, militært og annet press. For å sikre dette setter den endrede sikkerhetspolitiske situasjonen nye krav til vår militære beredskap. Betydningen av alliert samarbeid er også styrket, og Norge har sluttet seg til NATOs mål om at forsvars- og sikkerhetsrelaterte utgifter skal nå 5 prosent av BNP innen 2036.

Samlet sett innebærer disse forholdene at økte forsvarsutgifter og styrket nasjonal og alliert beredskap framstår som en respons på et endret

risiko- og trusselbilde, snarere enn som et uttrykk for nye politiske prioriteringer alene. Utviklingen i sektoren ser ut til å være tett koblet til politiske vedtak. Langtidsplanen for Forsvaret, og den oppdaterte planen som ble lagt frem i mars 2026, legger opp til betydelige investeringer og strukturelle endringer. Samtidig har forsvarsledelsen pekt på at det allerede er en ubalanse mellom ambisjonsnivået og de økonomiske rammene, særlig som følge av prisvekst og lengre leveringstider, noe som også inngår i grunnlaget for den oppdaterte langtidsplanen fra mars 2026.

De norske forsvarsutgiftene har økt som andel av BNP, og en økende andel av budsjettet bindes til investeringer. Denne utviklingen innebærer at en større del av statsbudsjettet kan bli bundet over tid, ettersom både investeringene og den påfølgende driftsfasen gir flerårige kostnadsforpliktelser. Internasjonale samarbeidsprosjekter og saminvesteringer antas å forsterke dette, ved at Norge i enda større grad er bundet til vedlikehold, oppgraderinger og felles anskaffelser. Det er samtidig betydelig usikkerhet om kostnadsnivået framover, særlig knyttet til prisvekst, økte leveringstider, rask teknologiutvikling og nye krav fra NATO. Samlet sett peker dette mot redusert fleksibilitet i statsbudsjettet dersom investeringsnivået opprettholdes.

Handelen med forsvarsrelaterte varer har økt, med rekordhøy eksport av våpen og ammunisjon og en økende import. Importveksten ser ut til å være knyttet til den økte forsvarssatsingen, mens eksportveksten reflekterer både internasjonal etterspørsel, økt industrikapasitet og donasjoner til Ukraina. Handelen med forsvarsrelaterte varer har også blitt mer sentrert rundt NATO-landene de siste årene.

Syssetningen i forsvarssektoren og forsvarsindustrien har økt, og veksten er større i industrien enn i sektoren. Mye av veksten i industrien kan knyttes til økt etterspørsel blant allierte og samarbeidspartnere som følge av internasjonal opprustning. Syssetningen i forsvarsindustrien har også en annen geografisk fordeling enn syssetningen i forsvarssektoren, og til nå ser det ut til å være lavere vekst i forsvarsrelatert syssetning i Nord-Norge enn i forsvarsrelatert syssetning i resten av landet. For både forsvarssektoren og industrien fremstår kompetansebehovet som betydelig, særlig innen teknologiske fagområder,

noe som kan påvirke tilgang på arbeidskraft og den geografiske fordelingen av sysselsettingseffektene.

Statlige FoU-bevilgninger til forsvarsformål har økt, og industrien rapporterer betydelig vekst i FoU-aktivitet. Så langt ser veksten i norsk eksport av forsvarsrelaterte varer ut til å i hovedsak være knyttet til våpen- og våpensystem, men også teknologiske varer som faller utenfor inndelingen i våpen og ammunisjon og utvikling av såkalt flerbruksteknologi er satsingsområder for norsk eksport. Det teknologiske løftet kan gi viktige produktivitetseffekter og potensielle «spillover»-effekter til andre næringer, men omfanget vil avhenge av blant annet arbeidsmarkedets kapasitet og samspillet mellom sivile og militære teknologiaktører.

Forsvarsindustrien har økt omsetning, økende ordre-reserver og vekst i sysselsettingen. Markedsverdien til børsnoterte norske forsvarsindustrielskaper har steget betydelig. Dette kan indikere at markedet forventer fortsatt vekst, drevet både av innenlandsk etterspørsel og global opprustning. Dette indikerer en sterk og vedvarende etterspørsel, også i et mer langsiktig perspektiv.

Når utviklingen vurderes over lengre tid, framstår dagens nivå på eksempelvis forsvarsbudsjetter og sysselsetting ikke nødvendigvis som historisk ekstraordinære. Mange av trendene kan ses som en retur til et nivå som var mer vanlig for om lag 25 år siden. Samtidig har konteksten endret seg betydelig med økte teknologiske krav, raskere omstilling og endrede internasjonale sikkerhetspolitiske forhold. I tillegg har omfattende støtte til Ukraina påvirket både forsvarsbudsjetter og industri de siste årene. Støtten til Ukraina kan også forstås som en respons på en akutt krisesituasjon snarere enn en del av en generell opprustning. Dersom denne komponenten holdes utenfor, framstår utviklingen på mange områder som mer på linje med utviklingen frem til nedskaleringen av Forsvaret fra rundt årtusenskiftet.

Referanser

- Antolin-Diaz, J. & Surico, P. (2025). The long-run effects of government spending. *American Economic Review*, 115(7), 2376–2413.
- Barro, R. J. & Redlick, C. J. (2011). Macroeconomic effects from government purchases and taxes. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(1), 51–102.
- Ben Zeev, N., Pappa, E., & Scola Gagliardi, E. (2025). *The Offensive Power of Defense News in Europe*. Discussion Paper 20637, CEPR.
- Boug, P., von Brasch, T., Cappelen, Å., Hammersland, R., Hungnes, H., Kolsrud, D., Skretting, J., Strøm, B., & Vigtel, T. C. (2023). Fiscal policy, macroeconomic performance and industry structure in a small open economy. *Journal of Macroeconomics*, 76, 103524.
- Breidlid, E. (2022). *Hvor får Norges forsvarssamarbeid med EU?* IFS Insights 6, Institutt for forsvarsstudier, Forsvarets høgskole.
- Forsvarsdepartementet (2025). Prop. 1 S (2025–2026) proposisjon til Stortinget (forslag til stortingsvedtak). https://www.regjeringen.no/contentassets/e44f7b63508f4d5a858998b6b85d63f6/no/pdfs/prp202520260001_fdddddpdfs.pdf.
- Forsvarsdepartementet & Nærings- og fiskeridepartementet (2024). Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien.
- Garcia-Serrador, A., Sarasa-Flores, D., & Ulloa, C. (2025). *Buy Guns or Buy Roses? EU Defence Spending Fiscal Multipliers*. Working Paper 25-06, BBVA Research.
- Hemnes, F. H., Aulie, A. M., & Graarud, E. (2025). *Risiko og usikkerhet i Forsvarets fremtidige materielldriftskostnader*. FFI-rapport 25/022, Forsvarets forskningsinstitutt.
- Ilzetzki, E. (2025). *Guns and Growth: The Economic Consequences of Defense Spending Buildups*. Kiel Report 2, Kiel Institute.
- International Monetary Fund (2026). Defense spending: Macroeconomic consequences and trade-offs. In *World Economic Outlook* chapter 2. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Moretti, E., Steinwender, C., & Van Reenen, J. (2025). The intellectual spoils of war? defense R&D, productivity and international spillovers. *Review of Economics and Statistics*, 107(1), 14–27.
- Nakamura, E. & Steinsson, J. (2014). Fiscal stimulus in a monetary union: Evidence from US regions. *American Economic Review*, 104(3), 753–792.
- NATO (2025). Defence expenditure of nato countries (2014–2025). <https://www.nato.int/content/dam/nato/webready/documents/finance/def-exp-2025-en.pdf>.

- Nguyen, A. D. M., Pessoa, A. S., & Sollaci, A. (2026). *Macroeconomic Impacts of EU Defense Spending*. Working Paper 26/53, IMF.
- Norges forskningsråd (2025). Indikatorrapporten 2025 – det norske forsknings- og innovasjonssystemet: statistikk og indikatorer.
- Paulsrud, M. (2025). *Forsvarsindustrien i Norge – statistikk for 2024*. FFI-rapport 25/041, Forsvarets forskningsinstitutt.
- PWC (2025). Unlocking value creation opportunities in the norwegian defense industry.
- Ramey, V. A. (2011). Can government purchases stimulate the economy? *Journal of Economic Literature*, 49(3), 673–685.
- Ramey, V. A. & Shapiro, M. D. (1998). Costly capital reallocation and the effects of government spending. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 48, 145–194.
- Ramey, V. A. & Zubairy, S. (2018). Government spending multipliers in good times and in bad: Evidence from us historical data. *Journal of Political Economy*, 126(2), 850–901.
- Regjeringen (2024). Langtidsplan for forsvarssektoren 2025–2036. <https://www.regjeringen.no/contentassets/0faae3f9efcf4c2fa0f43e2a15bfbc1d/nofdfs/forsvarsloftet.pdf>.
- Regjeringen (2025a). 180 milliarder til forsvar og støtte til ukraina. <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/180-milliarder-til-forsvar-og-stotte-til-ukraina/id3121831/>.
- Regjeringen (2025b). Eksport av forsvarsmateriell fra norge i 2024, eksportkontroll og internasjonale ikke-spredningssamarbeid. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-29-20242025/id3107945/>.
- Regjeringen (2025c). Regjeringen vil bruke 5 prosent av BNP til forsvarsrelaterte formål. <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/regjeringen-vil-bruke-5-prosent-av-bnp-til-forsvarsrelaterte-formal/id3110204/>.
- Regjeringen (2025d). Regjeringens plan for norge (2025–29). <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/regjeringen-plan-for-norge-2025-29/id>.
- Regjeringen (2026a). Forsvarsloftet – Økte rammer og prioriteringer i langtidsplanen for forsvarssektoren. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-68-s-20252026/id3154311/>.
- Regjeringen (2026b). Norsk støtte til Ukraina og nabolandene. https://www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/humanitart-arbeid/naboland_hjelp/id2908141/.
- Sheremirov, V. & Spirovska, S. (2022). Fiscal multipliers in advanced and developing countries: Evidence from military spending. *Journal of Public Economics*, 208(C).
- Skjelland, E., Glærum, S., Nyhamar, T., & Sendstad, C. (2025). *Forsvarsanalysen 2025*. FFI-rapport 25/006, Forsvarets forskningsinstitutt.

4. Hvorfor er det så lite FoU i norsk næringsliv og er det et problem?

Av Erik Fjærli, Arvid Raknerud og Marina Rybalka

FoU-investeringene i norsk næringsliv, målt som andel av BNP eller av næringslivets verdiskaping (FoU-intensiteten), er betydelig lavere enn i våre naboland Finland og Sverige. I dette kapitlet analyserer vi i hvilken grad dette gapet kan forklares av forskjeller i næringsstruktur, verdiskaping per sysselsatt (arbeidsproduktivitet) og FoU-utgifter per sysselsatt (FoU-dybde). Analysen viser at ulik næringsstruktur forklarer om lag halvparten av forskjellen i FoU-intensitet mellom Norge og henholdsvis Sverige og Finland. Når vi i tillegg kontrollerer for et særnorsk høyt produktivetsnivå innen utvinning, bergverk og akvakultur, gjenstår henholdsvis rundt 30 og 15 prosent av det opprinnelige gapet. Denne restforskjellen kan i hovedsak knyttes til lav FoU-dybde i norsk teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri sammenlignet med Sverige og Finland. Videre viser vi at det vil kreve en svært stor reallokering av ressurser mot mer FoU-intensive næringer for å oppnå to-prosentmålet for næringslivets FoU-investeringer målt mot BNP, slik det er formulert i Langtidsplanen for forskning og høyere utdanning.

4.1 Innledning

Norge har lenge deltatt aktivt i EUs rammeprogram for forskning og teknologi og den såkalte Lisboa-strategien har inngått som en premiss for norsk forskning og utvikling (FoU) politikk helt siden det sjette rammeprogrammet fra 2002. I langtidsplanen for forskning og høyere utdanning (St.Meld. 5, 2022–2023) heter det at det overordnede målet for Lisboa-strategien skal nås innen 2030: Det offentlige FoU-utgifter skal utgjøre 1 prosent av BNP og næringslivets FoU-utgifter 2 prosent av BNP ("to-prosentmålet"). FoU-utgifter som andel av verdiskaping (bruttoprodukt), ofte referert til som FoU-intensitet, er lav i Norge i europeisk sammenheng og to-prosentmålet er langt fra å være oppfylt.

To-prosentmålet er en politisk målsetting. Det finnes ikke forskningsbelegg for at 2 prosent av BNP er et «riktig» nivå eller fornuftig minimumskrav til omfanget av FoU i næringslivet. Det er likevel konsensus både blant forskere og politikere at FoU er en nødvendig forutsetning for innovasjon, omstilling og konkurransevne (se kapittel 1). Senest og mest prominent fremheves dette i Draghi-rapporten (Draghi, 2024) om Europas svekkede posisjon og evne til å konkurrere vis-à-vis USA og Kina. Et av hovedproblemene som identifiseres, er manglende evne til radikal innovasjon og kommersialisering. Rapportens kapittel 2 innledes med: *"At the root of Europe's weak position in digital tech is a static industrial structure which produces a vicious circle of low investment and low innovation.... Europe's lack of*

industrial dynamism owes in large part to weaknesses along the 'innovation lifecycle' that prevent new sectors and challengers from emerging". Draghi-rapporten peker eksplisitt på næringsstruktur og manglende omstillingsevne som grunnleggende utfordringer for Europa, og at dette blant annet skyldes lavt nivå på FoU-investeringer.

Det er en utfordrende oppgave å forklare forskjeller mellom land og over tid når det gjelder FoU-investeringer. I dette kapitlet forsøker vi å belyse dette ved å sammenligne tre nordiske land: Norge, Sverige og Finland. Mer spesifikt stiller vi følgende spørsmål: I hvilken grad kan lite FoU i norsk næringsliv, sammenlignet med Sverige og Finland, forklares av særnorsk næringsstruktur, og i hvilken grad er det lite FoU i Norge også når vi tar hensyn til næringsstruktur.

4.2 Norsk FoU-politikk og FoU i næringslivet

Målet for offentlig FoU (som omfatter helseforetakene, og universitets-, høyskole- og deler av instituttsektoren) nevnt i innledningen har i praksis vært oppfylt siden 2015 (se Norges forskningsråd, 2023, figur 1.1.e). Næringslivets FoU som andel av BNP har imidlertid ligget klart under to-prosentmålet i alle år: andelen oppnådde en foreløpig topp på 1,07 prosent i 2020 da BNP var lavt pga. Covid-pandemien (se figur 4.1 og 4.2 under).

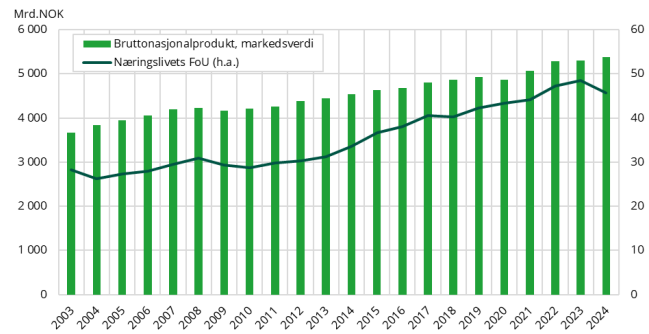
I perioden etter finanskrisen i 2008-2009 har det i Norge vært betydelig vekst i FoU-utgifter i næringslivet

(“markedsnæringene”) målt i faste priser (se figur 4.2). Den presise avgrensningen av næringslivet, med tilhørende næringskoder, er gitt i tabell 4.1. Variasjon i både FoU-utgifter og BNP medfører at BNP-andelen varierer fra år til år. I 2021 var den på samme nivå som i 2015, og i 2022 på sitt laveste nivå i perioden 2010-2023. De ekstraordinært høye petroleumsinntektene i 2022 påvirket BNP-andelen negativt. Tilsvarende konjunkturdrevne svingninger finner vi også før 2010. Det er grunn til å merke seg at 2023 var et tilnærmet normalår i forhold til underliggende trendvekster ifølge SSBs statistikk og prognoser for makroøkonomiske hovedstørrelser (se Statistisk sentralbyrå, 2026). Dette i motsetning til 2022, som var unntaksår pga. krigen i Ukraina som førte til en sterk økning i bidraget til BNP fra olje- og gassutvinning. Med unntak av 2022, har næringslivets FoU som andel av BNP ligget over 0,9 prosent i hele perioden f.o.m. 2015, mot rundt 0,7 prosent før 2014 (se nederste graf i figur 4.2). Selv om vi ser en viss trendvekst, er denne andelen likevel klart lavere enn målet på 2 prosent av BNP.

En viktig faktor bak den lave FoU-intensiteten i næringslivet er bidraget fra næringen Akvakultur, bergverk og utvinning (primært olje- og gassutvinning), som utgjorde 41 prosent av næringslivets bruttoprodukt i 2023 – en økning fra 30 prosent i 2013. Denne næringen har høyest vekt når næringslivets samlede FoU-intensitet, samtidig som næringens FoU-intensitet er kun 0,21 prosent i 2023. FoU-intensiteten i næringslivet unntatt Akvakultur, bergverk og utvinning er vist i den lyseblå grafen i figur 4.2, og var på 2,15 prosent i 2023.

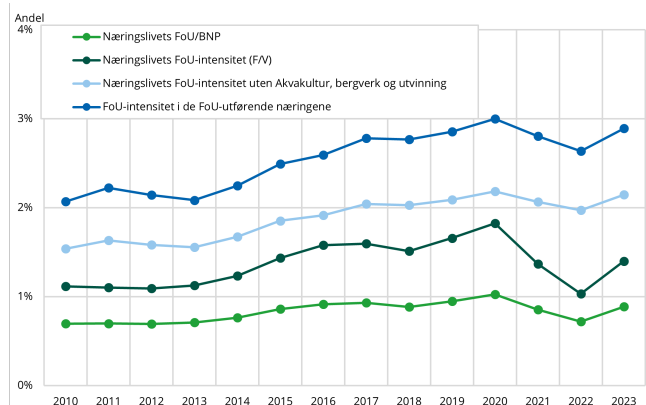
Næringslivet består også av andre næringer som har tilnærmet null FoU-intensitet: ikke fordi disse har svært høy verdiskaping i forhold til innsatsfaktorbruk, slik som olje- og gassutvinning, men fordi de i liten grad utfører FoU. Disse næringene er ikke engang omfattet av FoU undersøkelsene i Norge, Sverige eller Finland, og består bl.a. av jordbruk og skogbruk, eiendomsdrift, detalj- og engroshandel, hotell- og restaurantdrift og adm. rådgivning. Samlet sett bidro disse næringene, heretter omtalt som Andre næringer, med 21 prosent av bruttoproduktet i næringslivet i 2023. Vi vil heretter referere til næringslivet uten Akvakultur, bergverk og utvinning og Andre næringer, som “FoU-utførende næringer” (se tabell 4.1 for presise definisjoner). Hvis vi antar at FoU-intensiteten og andel av bruttoproduktet i Akvakultur, bergverk og utvinning og Andre næringer forblir tilnærmet

Figur 4.1 Utviklingen i næringslivets FoU og BNP, 2003-2024. Volumtall (mrd. NOK, faste 2023-priser)



Kilde: FoU-statistikk og Nasjonalregnskap. Statistisk sentralbyrå.

Figur 4.2 Næringslivets FoU som andel av BNP og bruttoprodukt. Løpende priser



Note: FoU-intensitet er beregnet som summen FoU-utgifter delt på summen av bruttoprodukt til basispriser i de spesifiserte næringene.
Kilde: FoU-statistikk, Strukturstatistikk og Nasjonalregnskap. Statistisk sentralbyrå.

uendret frem til 2030, må FoU-intensiteten i de “FoU-utførende næringene” øke til 5,4 prosent for å nå to-prosentmålet for næringslivets FoU som andel av BNP.

I 2023 var FoU-intensiteten i “FoU-utførende næringer” 2,9 prosent. Dette er en betydelig økning fra 2,1 prosent i 2013, som vist i den øverste heltrukne grafen i figur 4.2. Likevel må disse næringene nesten doble sin FoU-intensitet fra nivået i 2023 for å nå to-prosent målet innen 2030 – iallfall dersom verdiskapingen i petroleumsektoren ikke faller dramatisk i årene fremover.

4.3 Utvikling i FoU-intensitet og produktivitet i tre nordiske land

I teorien kan FoU-intensitet tolkes som et outputmål: FoU er et produsert gode (tjeneste) på linje med andre goder i økonomien og FoU-intensiteten sier hvor stor andel av den totale produksjonen i en økonomi som utgjøres av FoU-tjenester. I praksis er imidlertid bare en liten del av FoU, slik det måles gjennom FoU-undersøkelser, omsatt i et marked (hovedsakelig skjer dette i næring M 72). Det aller

meste av innrapportert FoU er personalkostander¹ slik at FoU primært må anses som en (egenprodusert) innsatsfaktor. FoU-intensitet blir derfor gjerne tolket som et input mål – en indikator på hvor kunnskaps- og innovasjonsorientert en økonomi er. Et problemet med dette målet er at det blander sammen FoU's rolle som innsatsfaktor (i telleren) og dens effekt på output (i nevneren). Dette har paradoksale konsekvenser. For å illustrere dette, anta en såkalt Cobb-Douglas produktfunksjon for sammenhengen mellom bruttoprodukt (V) og de to produksjonsfaktorer FoU (F) og antall ansatte (L): $V = AF^{\alpha}L^{1-\alpha}$. Da blir FoU-intensiteten: $F/V = (F/L)^{(1-\alpha)}/A$, som er økende i FoU-dybde, F/L , men avtagende faktorproduktiviteten, A . Vi skal i dette kapitlet forsøke å avklare de ulike effektene økt FoU har på FoU-intensiteten: den direkte effekten gjennom at produksjonen blir mer kunnskapsintensiv (økt FoU-dybde) og den indirekte gjennom at output øker når FoU innsatsen øker.

Det er mer interessant å sammenligne FoU-intensiteten i Norge med den i andre nordiske land enn med to-prosentmålet. Dette gjør vi i figur 4.3 som viser hhv. næringslivets FoU-intensitet og FoU-intensiteten i "FoU-utførende næringene" i Norge, Sverige og Finland.

Det er klart fra figur 4.3 at FoU-intensiteten i svensk og finsk næringsliv (både som helhet og for "FoU-utførende næringene") ligger langt over den for Norge. For Næringslivet ligger FoU-intensiteten i Sverige, Finland og Norge på hhv. 4, 3 og 1,4 prosent i 2023. Samtidig observerer vi en klar nedgang for Finland og oppgang for Sverige (begge fra 3,5 prosent i 2013). De samme trendene finner vi for "FoU-utførende næringene", der både Norge og Sverige har hatt betydelig oppgang i perioden: Norge fra 2,1 til 2,9 prosent og Sverige fra 4,6 til 5,7 prosent, mens FoU-intensiteten i "FoU-utførende næringene" i Finland falt fra 5,3 til 4,7 prosent i samme periode.

For å kunne gjøre sammenligninger på tvers av land og næring, samt relatere begrepet FoU-intensitet til klassisk produksjonsteori, som indikert over,

er det hensiktsmessig å skalere teller og nevner i definisjonen av FoU-intensitet med antall sysselsatte:

$$\frac{F}{V} = \underbrace{\left(\frac{F}{L}\right)}_{\text{FoU-dybde}} / \underbrace{\left(\frac{V}{L}\right)}_{\text{Arbeidsproduktivitet}}$$

Vi skal nedenfor analysere utviklingen i FoU-intensitet (V/F) som funksjon av FoU-dybde (F/L), og arbeidsproduktivitet (V/L) og dekomponere endringer i disse faktorene i næringssspesifikke bidrag.

I alle våre beregninger nedenfor omregner vi F og V til faste priser (volum) ved bruk av FoU-deflatorer: I Sverige og Finland sammenfaller dette med BNP-deflatoren, mens den i Norge er en bruttoproduktdeflator for "FoU-utførende næringene", som skiller seg lite fra BNP-deflatoren for Fastlands-Norge. Dette gjør at for "FoU-utførende næringene" kan F og V tolkes som volumtall og V/L som arbeidsproduktivitet. Statistisk sentralbyrås kjøpekraftsparitet indeks (PPP) for Norge, Sverige og Finland er videre brukt for å omregne faste FoU-utgifter i Sverige (i SEK) og Finland (i EUR) til mill. NOK (2023) priser.²

Figur 4.4 viser at FoU-kostnadene per sysselsatt i "FoU-utførende næringene" i Sverige (*FoU-dybden*) har økt fra 0,05 NOK mill. i 2013 til 0,07 NOK mill. i 2023, regnet i faste 2023-priser. Dette motsvares av en vekst i bruttoprodukt per sysselsatt fra 1,05 til 1,22 NOK mill. i "FoU-utførende næringene". I Norge er bruttoprodukt per sysselsatt i "FoU-utførende næringene" på samme nivå i 2013 og 2023: 1,4 NOK mill. per sysselsatt (altså ingen produktivitsvekst), mens FoU-dybden økte fra 0,03 til 0,04 NOK mill. per sysselsatt. I Finland har FoU-investeringer per sysselsatt vært tilnærmet uendret på NOK 0,06 mill., mens produktivitsnivået og utviklingen har vært nesten identisk for Sverige og Finland gjennom hele perioden, med 0,7 prosent gjennomsnittlig årlig produktivitsvekst. Dette har ført til et signifikant fall i FoU-intensiteten i Finland (se figur 4.3).

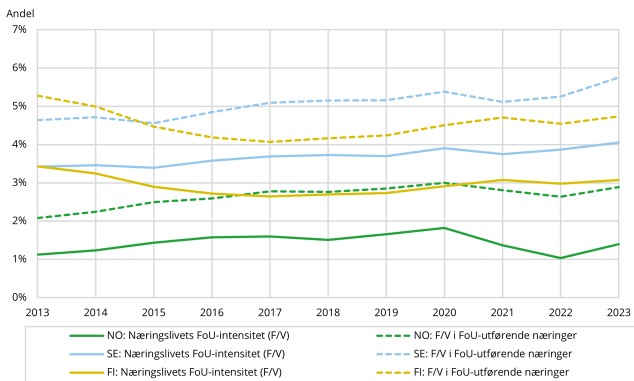
4.4 Dekomponering av endringen i næringslivets FoU-intensitet

I hvilken grad kan Norges lave FoU-andel sammenlignet med Sverige og Finland forklares med en særnorsk næringsstruktur, og i hvilken grad er det generelt lite FoU i alle delene av norsk næringsliv sammenlignet med andre nordiske land?

¹Se <https://www.forskningsradet.no/indikatorrapporten/indikatorrapporten-dokument/fou-i-norge/samlet-fou-innsats/> (spesielt Figur 1.1b)

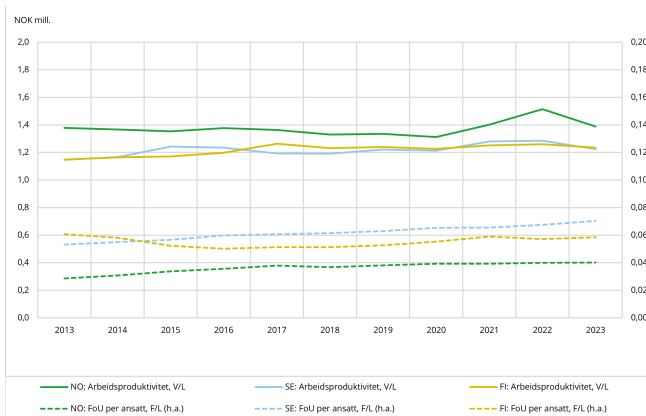
²Se Svennebye (2013).

Figur 4.3 FoU-intensitet i Norge, Sverige og Finland. 2013-2023. Løpende priser



Kilder: Statistics Finland's statistical databases, SCB Statistikkdatabasen, Statistisk sentralbyrås FoU-statistikk, Strukturstatistikk og Nasjonalregnskap.

Figur 4.4 Arbeidsproduktivitet (venstre akse) og FoU-dybde (høyre akse) i "FoU-utførende næringer" i Norge, Sverige og Finland. Volumtall (mill. NOK, faste 2023 priser). 2013-2023



Noter: Sysselsatte lønnstakere.

Kilder: Statistics Finland's statistical databases; SCB Statistikkdatabasen; Statistisk sentralbyrås FoU-statistikk, Strukturstatistikk og Nasjonalregnskap.

Generelt vil næringer med lav FoU-intensitet og høy andel bruttoprodukt (for eksempel olje- og gassutvinning) bidra til å holde aggregert FoU-intensitet nede, mens næringer med både høy FoU-intensitet og høy andel bruttoprodukt vil trekke den opp. Næringslivets samlede FoU-intensitet kan skrives som en vektet sum av FoU-intensiteten i n næringer:

$$\frac{F_t}{V_t} = \sum_{i=1}^n v_{it} f_{it}$$

der $v_{it} = V_{it}/V_t$ er næring i sin vekt i periode t (andel av total bruttoprodukt i næringslivet), og $f_{it} = F_{it}/V_{it}$ er FoU-intensiteten i næringen. Dette betyr at næringer som har lav andel bruttoprodukt vil være av liten betydning uansett deres FoU-intensitet. Det er derfor i praksis noen få næringer, med høy

andel bruttoprodukt og høy FoU-intensitet, som bidrar signifikant til næringslivets aggregerte FoU-intensitet. Næringsstruktur er derfor av stor betydning for denne.

I Boks 4.1 foreslår vi, basert på von Brasch & Raknerud (2022), en dekomponering av endringen i FoU-intensitet mellom to perioder (fra $t - 1$ til t) i bidrag fra n næringer og tre komponenter per næring: (nærings) endring i FoU per sysselsatt (FoU-dybde), vekst i bruttoprodukt per sysselsatt (arbeidsproduktivitet) og bidrag til reallokerings effekter. Sistnevnte bidrag fanger opp endringer i næringsandel av total sysselsetting i næringslivet. En positiv reallokerings effekt skyldes enten at sysselsettingsandelen øker i en næring med større FoU-andel enn bruttoproduktandel eller reduseres i en næring med lavere FoU-andel enn bruttoproduktandel. En nærings bidrag er positiv dersom summen av bidragene fra vekst i FoU per ansatt og reallokeringer er større enn (det negative) bidraget fra produktivitetsvekst.

Figur 4.5 viser for Norge, dekomponeringen av hver nærings bidrag til aggregert endring i næringslivets FoU-intensitet fra 2013 til 2023 i prosentpoeng (p.p.), der den aggregert endringen (summen av alle bidragene) var 0.27 p.p. Næringene er sortert fra de med lavest til høyest FoU-intensitet F/V i prosent (høyre akse), indikert ved den mørkeblå linjen. For hver næring vises FoU-fordypningseffekten som lysegrønn søyle og produktitetseffekten som mørkegrønn søyle, mens den heltrukne lyseblå linjen viser summen av de tre bidragene, med reallokerings effekten som residual (se Boks 4.1). De sorte sirkelene viser nærings bruttoproduktvekt i prosent (høyre akse).

Vi ser at det er fem næringer som bidrar signifikant positivt til vekst i næringslivets FoU-intensitet (den grønne grafen). Disse er:

- IT-tjenester (0,17 p.p.)
- Forsknings- og utviklingsarbeid (0,11 p.p.)
- Forlagsvirksomhet og innholdsproduksjon (0,05 p.p.)
- Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri (0,05 p.p.)
- Annen industri (0,05 p.p.)

Boks 4.1 Dekomponering av forskjell i FoU-intensitet mellom to perioder eller land

For hele næringslivet har vi at følgende dekomponering gjelder for endringen i FoU-intensitet, $\Delta(F_t/V_t)$, der $\Delta x_t = x_t - x_{t-1}$ er (generisk) notasjon for endringen fra periode $t - 1$ til t :

$$\Delta \ln\left(\frac{F_t}{V_t}\right) = \underbrace{\sum_i \bar{\phi}_{it} \Delta \ln\left(\frac{F_{it}}{L_{it}}\right)}_{\text{FoU-dybde (vekst)}} - \underbrace{\sum_i \bar{v}_{it} \Delta \ln\left(\frac{V_{it}}{L_{it}}\right)}_{\text{Arbeidsproduktivitet (vekst)}} + \underbrace{\sum_i (\bar{\phi}_{it} - \bar{v}_{it}) \Delta \ln\left(\frac{L_{it}}{L_t}\right)}_{\text{Reallokeringseffekter}}$$

I denne ligningen er \bar{x}_t generisk notasjon for det logaritmiske gjennomsnittet av x_t og x_{t-1} , definert ved

$$\bar{x}_t = \frac{\Delta \ln(x_t)}{\Delta x_t},$$

$\phi_{it} = F_{it}/F_t$ er FoU-andelen til næring i og $v_{it} = V_{it}/V_t$ er bruttoproduktandelen. Ved å sette $x_t = F_t/V_t$ får vi den ønskede dekomponeringen:

$$\Delta\left(\frac{F_t}{V_t}\right) = \left(\bar{\frac{F_t}{V_t}}\right) \Delta \ln\left(\frac{F_t}{V_t}\right).$$

En tilsvarende dekomponering kan gjøres av forskjellen i FoU-intensitet mellom to land (på gitt tidspunkt, t).

Vi dropper notasjonen for tid, og definerer $\tilde{\Delta}x = x - x'$ som differansen mellom to land, der f.eks. x' refer-

erer til Norge og x til Sverige, og videre definerer \tilde{x} som det logaritmiske gjennomsnittet av x og x' . Dette gir følgende dekomponering:

$$\tilde{\Delta} \ln\left(\frac{F}{V}\right) = \underbrace{\sum_i \tilde{\phi}_i \tilde{\Delta} \ln\left(\frac{F_i}{L_i}\right)}_{\text{FoU-dybde (nivåforskjell)}} - \underbrace{\sum_i \tilde{v}_i \tilde{\Delta} \ln\left(\frac{V_i}{L_i}\right)}_{\text{Arbeidsproduktivitet (nivåforskjell)}} + \underbrace{\sum_i (\tilde{\phi}_i - \tilde{v}_i) \tilde{\Delta} \ln\left(\frac{L_i}{L}\right)}_{\text{Næringsstruktur (ressursallokering)}}$$

De positive bidragene drives primært av økt FoU-dybde, med unntak av IT-tjenester hvor positive reallokerings effekter (økt andel sysselsetting i en næring med høy FoU-intensitet) bidrar like mye (0,08 p.p.). Produktivetsgevinstene er derimot uten betydning. Et signifikant negativt bidrag (-0,13 p.p.) kommer fra Akvakultur, bergverk og utvinning, og skyldes en sterk «produktivetsgevinst» i næringen (som i realiteten følger av økte gasspriser). Dette er næringen med høyest vekt i beregningene (38 prosent).

Nettoeffekten for Norge er en økning i FoU-intensitet på 0,27 p.p. fra 2013 til 2023, hvorav 0,42 p.p. skyldes økt FoU-dybde, -0,11 p.p. produktivetsvekst og -0,03 p.p. reallokerings effekter – med det største negative enkeltbidraget fra Teknologi- og transportmiddelindustri (-0,05 p.p.).

Figur 4.5 viser med stor tydelighet at to-prosentmålet for næringslivets BNP-andel er urealistisk i et 10-årsperspektiv. Det vil kreve en massiv flytting av ressurser (positive reallokerings effekter) fra næringer

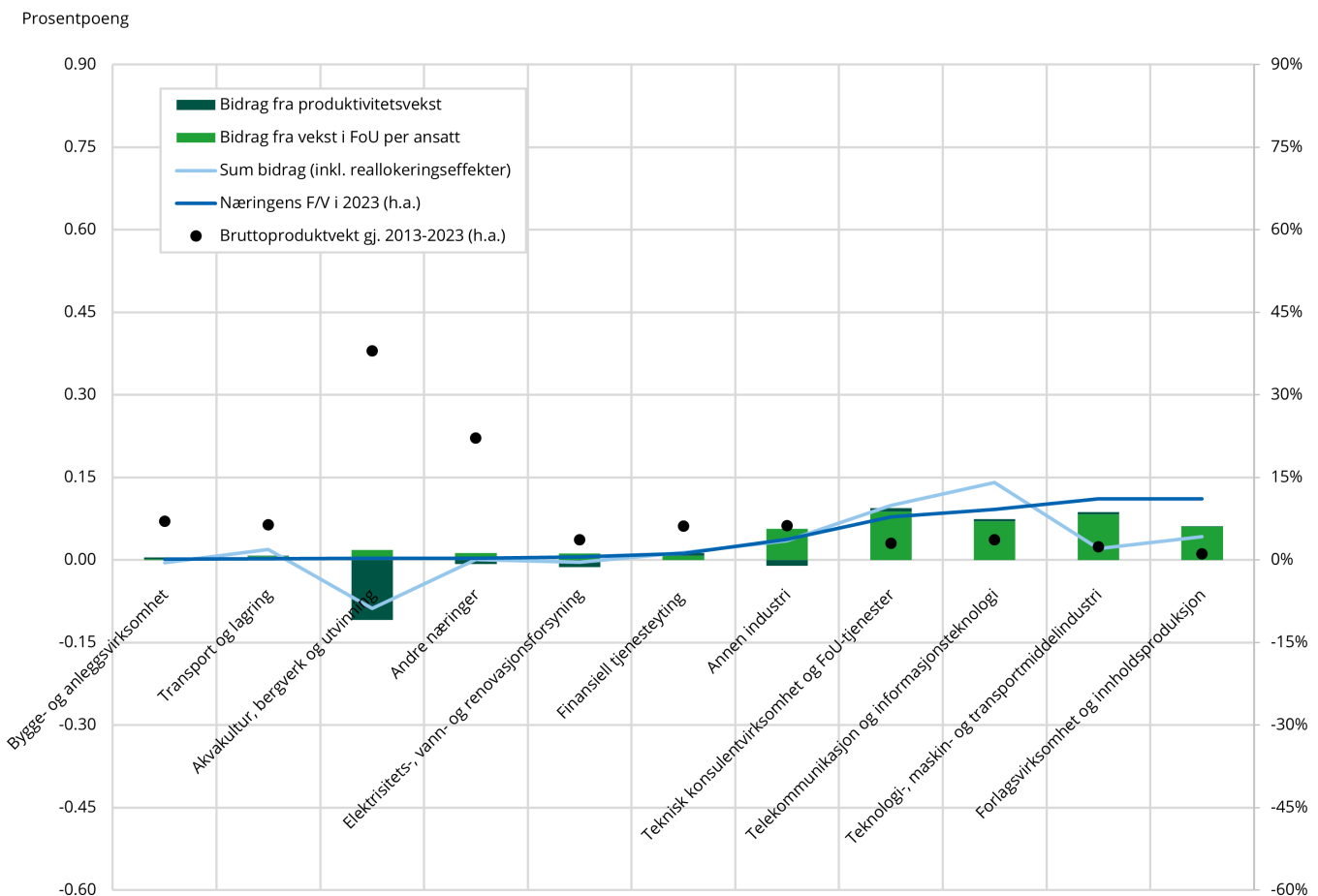
med lav til høy FoU-intensitet. Dette vil innebære en reversering av trenden de siste 10 årene. Selv om det har vært økt FoU-intensitet i noen næringer, har vekten til disse næringene samlet sett ikke økt.

Også i Sverige drives veksten i FoU-intensitet av noen få næringer, men effektens størrelsesorden er svært ulik de for Norge. Den viktigste bidragsyteren i Sverige er:

- IT-tjenester (0,81 p.p.)
- Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri (0,27 p.p.)
- Forsknings- og utviklingsarbeid (0,12 p.p.)
- Annen industri (0,05 p.p.).

Også i Sverige drives effektene primært av økt FoU-dybde, men med et stort negativt bidrag fra produktivetsvekst, særlig i Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri. Nettoeffekten for Sverige er en økning i FoU-intensitet på 0,63 p.p. fra 2013 til 2023, hvorav 0,87 p.p. skyldes økt FoU-dybde, -0,24

Figur 4.5 Norge: Dekomponering av enkeltnæringsers bidrag til endring i næringslivets samlede FoU-intensitet fra 2013-2023 (= 0,27 p.p.)



Kilde: Egne beregninger

p.p. produktivitetsvekst, mens reallokerings effektene er ubetydelige (0,00).

I Finland er bildet ganske annerledes enn både for Norge og Sverige. Den mest FoU-intensive næringen, Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri, har hatt et stort fall i FoU-intensitet fra 2013–2023. Det største bidraget til fallet er redusert FoU-dybde (-0,51 p.p.), mens reallokerings effekten har bidratt i motsatt retning (0,10 p.p.). Den eneste næringen som bidrar positivt til endring i FoU-intensitet er Forlagsvirksomhet og innholdsproduksjon (0,15 p.p.). Nettoeffekten for Finland er en reduksjon i FoU-intensitet på -0,36 p.p. fra 2013 til 2023, hvorav -0,27 p.p. skyldes negativ FoU-fordypning og -0,13 p.p. produktivitetsvekst, mens reallokerings effekten totalt sett er ubetydelig (0,04 p.p.).

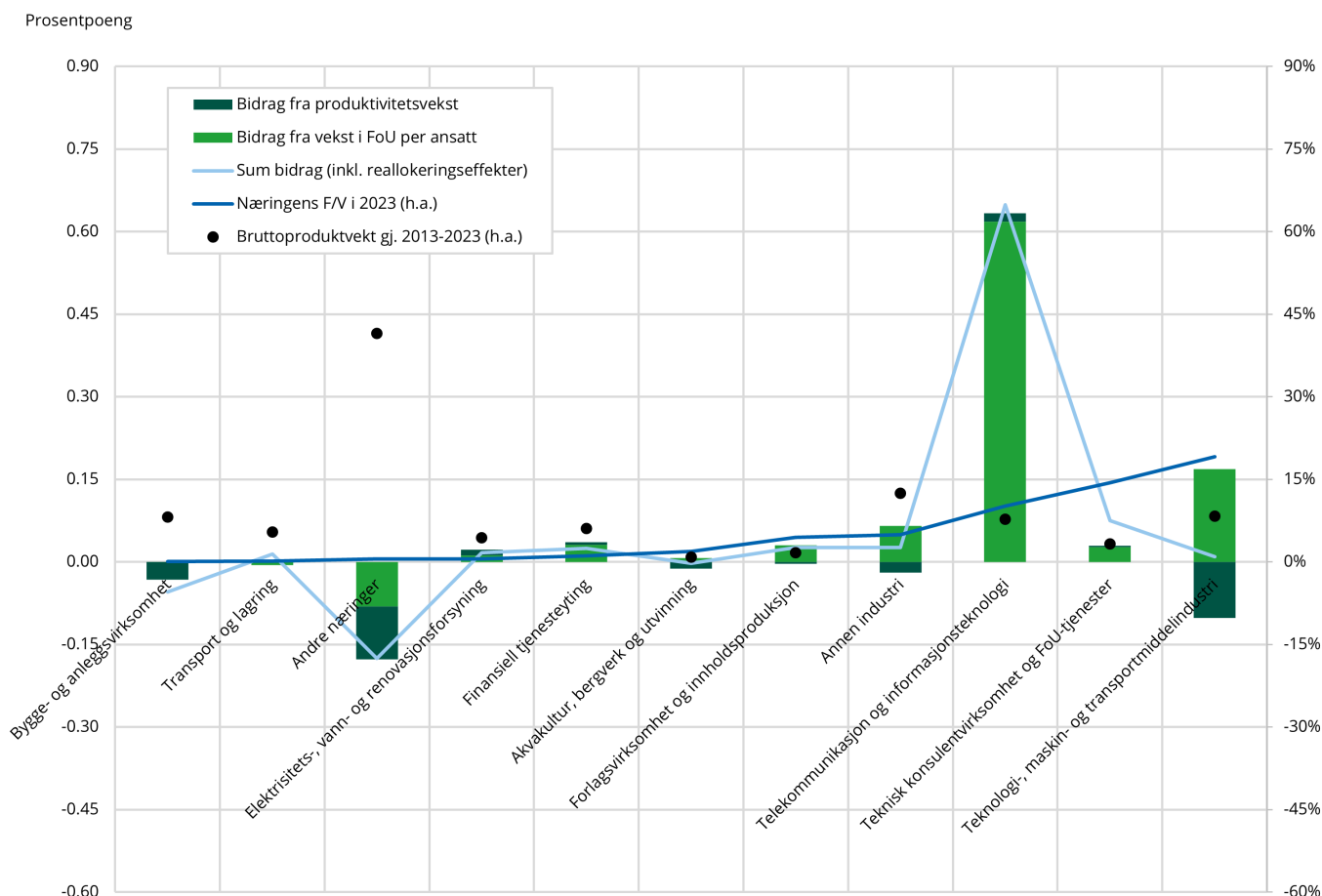
4.5 Hva er betydningen av næringsstruktur?

Som vist over bidrar høyere arbeidsproduktivet i Norge sammenlignet med Sverige og Finland,

isolert sett til lavere FoU-intensitet. Dette er ikke et problem. Det skyldes ekstraordinært høy verdiskaping i naturressursbaserte næringer som utvinning, bergverk, akvakultur og kraftproduksjon. Det norske lønnsforhandlingssystemet, der faktorinntekten i gjennomsnitt fordeles 80–20 mellom ansatte og kapitaleiere over tid, gir, i samspill med markedstilpasninger, et høyt lønnsnivå i alle deler av norsk næringsliv. Med et likt avkastningskrav på investert kapital betyr dette videre at en norsk bedrift krever en høyere inntjening for å ansette *én person til* enn en svensk bedrift og vil derfor *alt annet likt* ansette færre personer og være mer produktiv. Dette er en optimal tilpasning til faktorprisene og sikrer norske lønnstakere høyere lønninger enn svenske og gir en særnorsk næringsstruktur.

Dette er illustrert i figur 4.8. Næringene som korresponderer til det mørkegrønne feltet (Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri), det lyseblå feltet (Annen industri) og det gule feltet (FoU-intensiv tjenesteproduksjon) utfører 78 og 92 prosent av FoU i næringslivet i hhv. Norge og Sverige, og

Figur 4.6 Sverige: Dekomponering av enkeltnærings bidrag til endring i næringslivets samlede FoU-intensitet fra 2013-2023 (= 0,63 p.p.)



Kilde: Egne beregninger

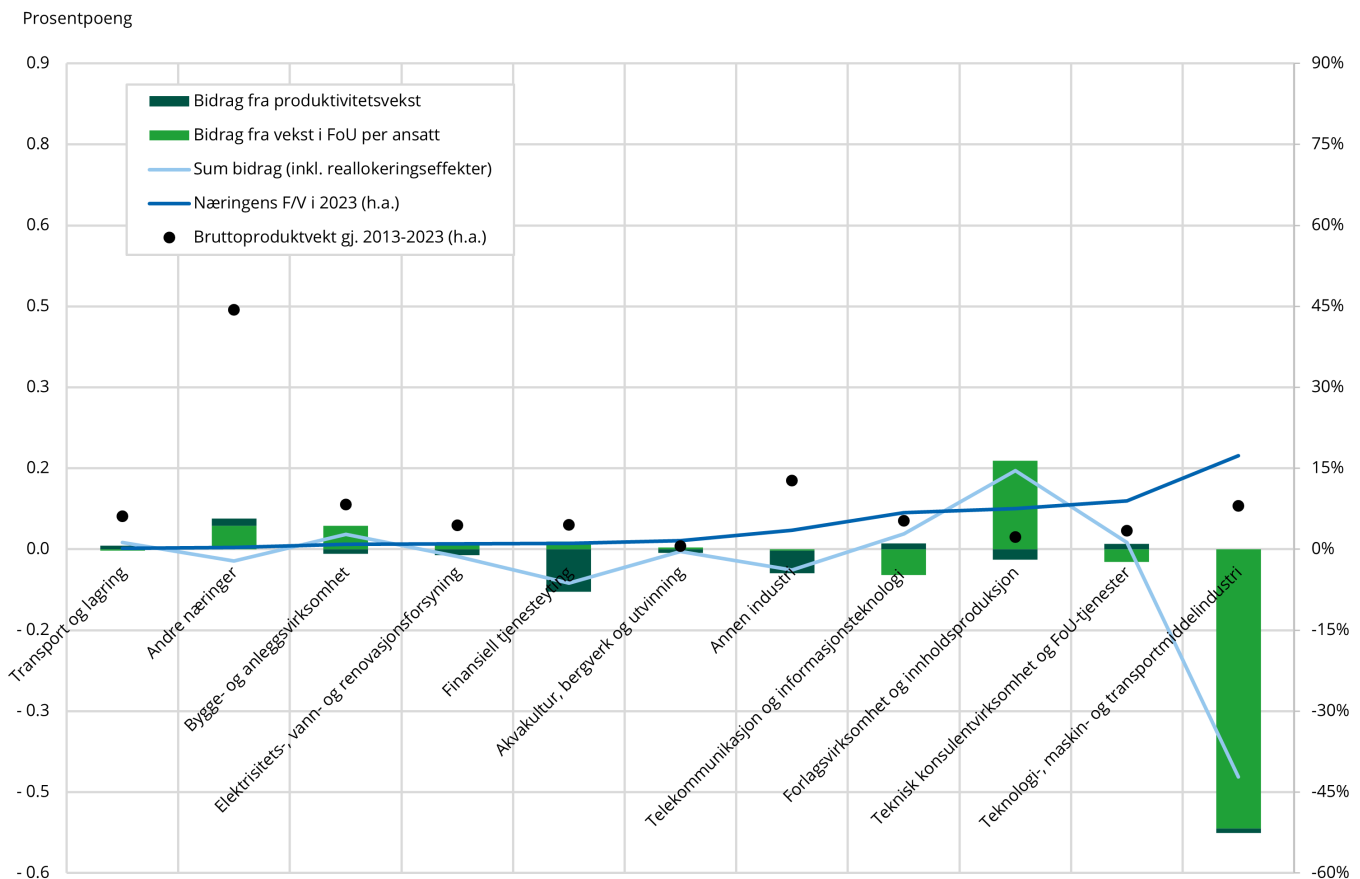
produserer hhv. 15 og 33 prosent av bruttoproduktet. De viktigste forskjellene utgjøres av Akvakultur, utvinning og bergverk som er en ubetydelig næring i Sverige, men står for 41 prosent av næringslivets bruttoprodukt og 9 prosent av FoU i Norge, samt Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri, som representerer 44 prosent av all FoU i Sverige men bare 14 prosent i Norge. Dette er den klart mest FoU-intensive næringen i begge land. Andre næringer utfører mindre enn 15 prosent av FoU i både Norge og Sverige tilsammen, men står for hhv. 2/5 og 2/3 av verdiskapingen. Fordelingen for Finland er så å si identisk som for Sverige og derfor ikke vist.

I motsetning til arbeidsproduktivitet, er FoU-dybde ikke nødvendigvis høyere i Norge enn i Sverige, fordi denne påvirkes mer av den relative prisen på arbeidskraft og FoU-investeringer i hvert land enn av relative lønninger. Mens lav FoU-intensitet som kan tilskrives høy produktivitet åpenbart ikke er et næringspolitisk problem, kan lav FoU-dybde, iallfall når man sammenligner bedrifter innenfor samme næring, være et problem, fordi det indikerer at norske

bedrifter i mindre grad er opptatt av teknologi- og produktinnovasjon enn sammenlignbare svenske bedrifter.

Et nærliggende spørsmål er: I hvilken grad kan Norges lave FoU-intensitet forklares med særnorske forhold knyttet til næringsstruktur (høy vekt til næringer med generelt lav FoU-intensitet på tvers av land), og i hvilken grad skyldes den forskjeller i FoU-dybde og produktivitet når man sammenligner land innenfor samme næring ("næring for næring")? For å belyse dette spørsmålet er det nyttig å dekomponere forskjellen i FoU-intensitet mellom to land (på gitt tidspunkt) på tilsvarende måte som endringen i FoU-intensitet mellom to perioder (for gitt land). Dette er vist i nedre del av Boks 4.1 gjennom en matematisk dekomponering i tre typer bidrag for hver næring: (1) intra-næring forskjell i FoU-dybde (vektet med felles FoU-andel), (2) intra-næring forskjell i arbeidsproduktivitet (vektet med felles bruttoproduktandel) og (3) ulik næringsstruktur. Den siste effekten fanger opp at det er systematiske forskjeller på tvers av næringer, slik at selv om to

Figur 4.7 Finland: Dekomponering av enkeltnæringsers bidrag til endring i næringslivets samlede FoU-intensitet fra 2013-2023 (= -0,36 p.p.)



Kilde: Egne beregninger

land er helt like mht. FoU-intensitet innenfor *samme* næring, vil ulik næringsfordeling skape forskjeller i FoU-intensitet på aggregert nivå. Bidraget fra næringsfordelingen er positiv for et land dersom landets sysselsetting er mer konsentrert i de mest FoU-intensive næringene sammenlignet med det andre landet (se Boks 4.1 for detaljer og presiseringer). Vi kan tenke på dekomponeringen som en modell som, i tillegg til å beskrive faktiske data perfekt i ett gitt år, kan brukes til å predikere hva som ville skjedd i hypotetiske situasjoner, f.eks. at Norge og Sverige hadde samme næringsfordeling (lik andel sysselsatte i de ulike næringene) "alt annet likt". Den gjenstående forskjellen i FoU-intensitet kan da tilskrives *intra-næring* forskjeller i arbeidsproduktivitet og FoU-dybde.

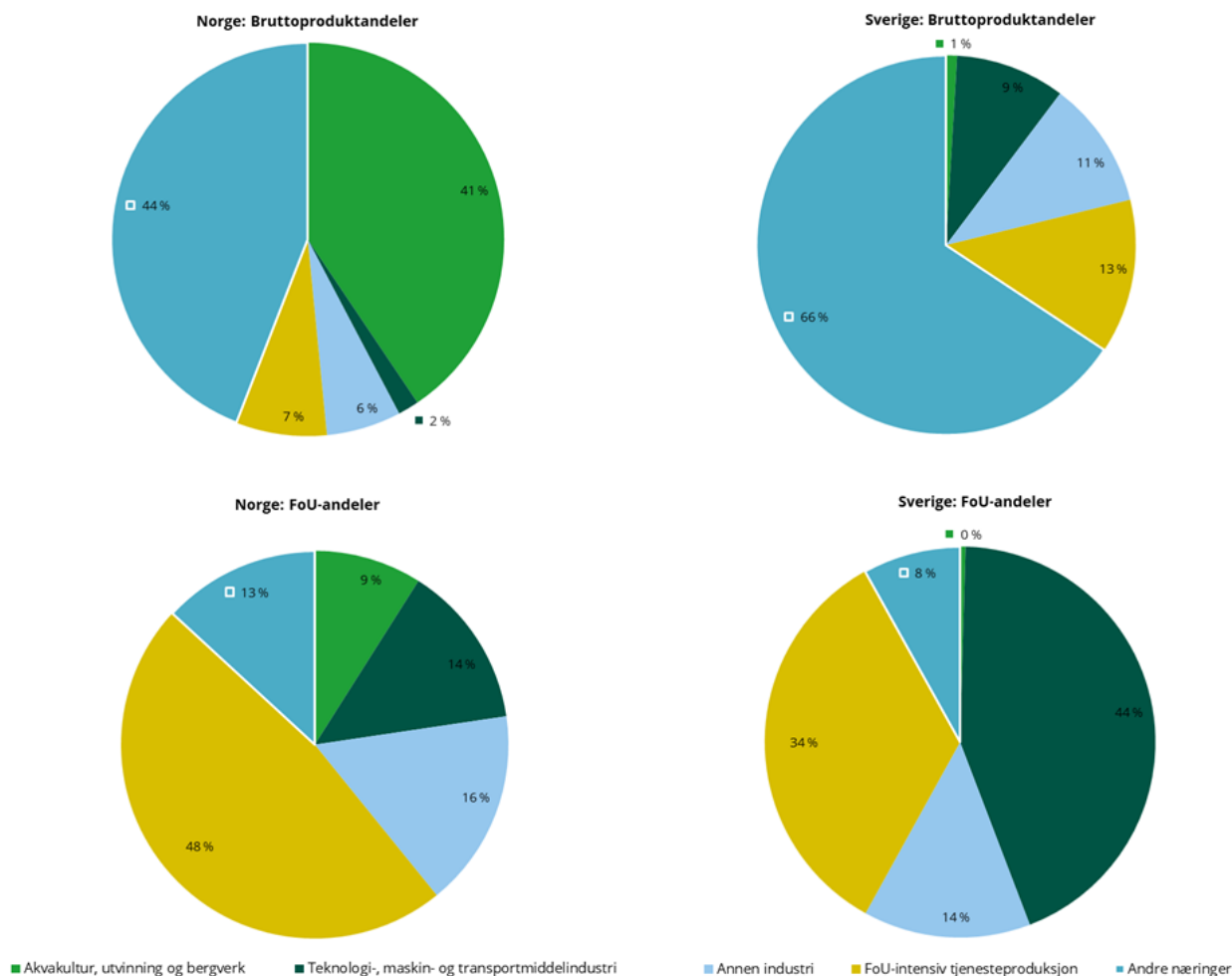
Resultatene i tabell 4.2 viser at næringsstruktur forklarer om lag 45 prosent (1,2 p.p.) og 55 prosent (0,9 p.p.) av forskjellen i FoU-intensitet mellom Norge og henholdsvis Sverige og Finland, gitt antakelsene beskrevet over. De to klart viktigste bidragene til næringsforskjellene kommer fra Akvakultur, utvinning og bergverv og Teknologi-, maskin- og

transportmiddelindustri, som bidrar med nærmere halvparten hver. Akvakultur, utvinning og bergverv har stor vekt i norsk økonomi, samtidig som næringen har svært lav FoU-intensitet. Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri er en næring med høy FoU-intensitet i alle tre land (11, 17 og 19 prosent i henholdsvis Norge, Sverige og Finland), men med betydelig lavere vekt i Norge enn i de to øvrige landene (se figur 4.8).

Intra-næringsforskjeller i produktivitet gir også signifikante bidrag i norsk "disfavør": 0,5 p.p. ift. Finland og 0,4 p.p. ift. Sverige. Effektene er imidlertid nesten utelukkende knyttet til Akvakultur, utvinning og bergverv. Dette gjenspeiler at denne næringen har ekstraordinært høyt bruttoprodukt per ansatt i Norge sammenlignet med Sverige og Finland. Næringen er imidlertid lite sammenlignbar på tvers av landene og helt ubetydelig i Sverige og Finland, slik at dekomponeringen i et produktivitetsbidrag og næringsbidrag kan fremstå som særlig stilisert for denne næringen.

Når vi har kontrollert for ulik næringsfordeling og intra-næring forskjeller i produktivitet, gjenstår

Figur 4.8 Norge vs. Sverige: Bruttoprodukt- og FoU-andeler



Note: I 2023. Bruttoproduktandeler er næringens bruttoprodukt som andel av næringslivets totale bruttoprodukt. FoU-andeler er næringens FoU som andel av næringslivets totale FoU. FoU-intensiv tjenesteproduksjon består av: Forlagsvirksomhet og innholdsproduksjon, Telekommunikasjon og informasjonsteknologi, og Teknisk konsulentvirksomhet og FoU-tjenester (se tabell 4.1 for næringskoder).

Kilde: Egne beregninger basert på SCB Statistikkdatabasen og Statistisk sentralbyrås FoU-statistikk, Strukturstatistikk og Nasjonalregnskap.

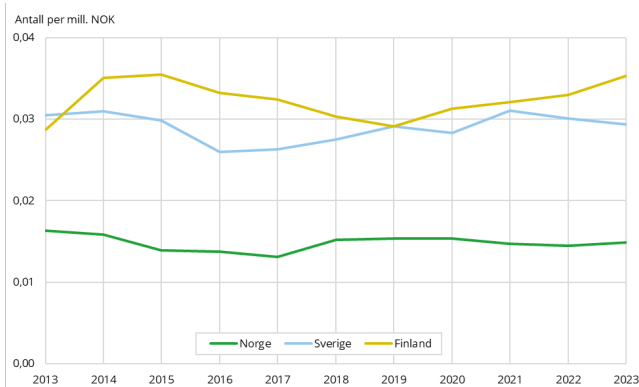
en forskjell i FoU-intensitet på 0,2 p.p. vis-à-vis Finland og 1,0 p.p. vis-à-vis Sverige: Dette er lik summen av bidragene fra *FoU-dybde*. Når vi ser nærmere på tallene for Sverige i tabell 4.2, finner vi at det største enkeltbidraget (0,7 p.p.) kommer fra Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri. Dette bidraget er betydelig da det tilsvarer nesten halvparten av næringslivets totale FoU-utgifter i Norge. Merk at det også er vesentlig større FoU-dybde i denne næringen i Finland enn i Norge, men at dette oppveies av, spesielt, Telekommunikasjon- og informasjonsteknologi. Når vi summerer *alle* effekten for de to nevnte næringene, finner vi at gapet i FoU-intensitet ift. Finland blir nesten helt eliminert, mens det ift. Sverige gjenstår et gap på 0,4 p.p., dvs. 15 prosent av det opprinnelige gapet. Det er derfor neppe grunnlag for å si at det generelt er lite FoU i norsk næringsliv. Lav FoU-intensitet i Norge skyldes primært lav FoU-dybde i Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri (i Norge) og særnorsk

høy arbeidsproduktivitet og høy sysselsettingsandel i Akvakultur, utvinning og bergverk.

4.6 Konklusjon

FoU-investeringer som andel av næringslivets bruttoprodukt (FoU-intensiteten) er langt lavere i Norge enn i Sverige og Finland. Forskjellene består også når vi ser bort fra petroleumsvirksomheten og avgrensers analysen til næringer med betydelig FoU-intensitet i alle tre land. Våre beregninger viser at en økning i næringslivets FoU-andel til to prosent av BNP over neste 10-års periode – i samsvar med langtidsplanen for forskning og høyere utdanning (St.Meld. 5, 2022–2023) – vil kreve at ressurser omallokeres fra næringer med lav FoU-intensitet og høyt produktivetsnivå (spesielt petroleumsvirksomhet) til næringer med høy FoU-intensitet og – i nordisk sammenheng –

Figur 4.9 Antall patentsøknader til Det europeiske patentkontoret (EPO) per NOK mill. FoU-utgifter i næringslivet



Note: Antall patentsøknader levert til Det europeiske patentkontoret (EPO), inkludert både direkte europeiske søknader og internasjonale PCT-søknader der EPO er valgt som regionalt patentkontor. FoU-utgifter i faste NOK mill. 2023 priser

Kilde Eurostat og egne beregninger basert på Statistics Finland's statistical databases; SCB Statistikkdatabasen; Statistisk sentralbyrås FoU-statistikk.

gjennomsnittlig produktivitet, i et omfang som ikke er realistisk.

Vi finner at ulik næringsstruktur forklarer omtrent halvparten av forskjellen i næringslivets FoU-intensitet i Norge sammenlignet med Sverige og Finland. Når vi i tillegg kontrollerer for et særnorsk høyt produktivetsnivå innenfor Utvinning, bergverk og akvakultur, gjenstår en uforklart forskjell i FoU-intensitet på 1,0 p.p. vis-à-vis Sverige, med det klart største bidraget (0,7 p.p.) fra Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri. Dette tilsvarer nesten halvparten av all FoU i norsk næringsliv. I forhold til Finland er forskjellen i FoU-intensitet nesten fullt ut forklart av ulik næringsstruktur og særnorsk høyt produktivetsnivå innenfor Utvinning, bergverk og akvakultur.

Politikkimplikasjonene av våre analyser er ikke åpenbare. Det er godt dokumentert at Norge ligger betydelig bak både Finland og, særlig, Sverige når det gjelder innovasjonsaktivitet, for eksempel målt ved internasjonal patentering (se figur 4.9). Fraværet av vekst i arbeidsproduktivitet i en 10-års periode (som vist i figur 4.4), indikerer også et mer langsiktig problem for norsk økonomi. Denne utviklingen har skjedd i en periode der offentlig støtte til FoU i næringslivet som andel av BNP har økt raskere i Norge enn gjennomsnittet for OECD, slik Norge nå er på samme nivå som OECD gjennomsnittet (Appelt et al., 2022). Dette skyldes særlig utvidelsen av SkatteFUNN-ordningen over tid.³

³SkatteFUNN-ordningen gir 20 prosent skattefradrag på FoU-utgifter opp til et fastsatt tak. Taket var 4 millioner kroner fra 2002 til 2008, 5,5 millioner kroner i perioden 2009–2013, 8 mil-

Forskning på effekter av FoU-støtte indikerer at denne primært incentiverer virksomheter som tidligere ikke har drevet FoU, mens offentlig støtte til allerede FoU-aktive bedrifter har lav addisjonalitet og i enkelte tilfeller kan fortrenge privat FoU-finansiering (se Nilsen et al., 2020 og Iversen et al., 2025). Dette tyder på at offentlig subsidiering av FoU i næringslivet er et kostbart og lite effektivt virkemiddel for å øke forsknings- og innovasjonsaktiviteten *mye*. Økonomisk teori tilsier videre at offentlig FoU politikk bør være rettet inn mot markedsimperfeksjoner og generelle rammebetingelser, ikke ad hoc mål slik som at næringslivets FoU skal utgjøre to prosent av BNP eller lignende. Det er vanskelig å se hvordan lite FoU (i deler av) industrien kan eller bør bøtes på ved bruk av målrettede offentlig virkemidler da norske industribedrifter har samme insentiver for innovasjon som utenlandske konkurrenter, samtidig som industrien mottar ca. 1/3 av all offentlig FoU-støtte gjennom SkatteFUNN, NFR og Innovasjon Norge, tilsvarende 5 prosent av industriens totale FoU-utgifter.

Referanser

- Appelt, S., Bajgar, M., Criscuolo, C., & Galindo-Rueda, F. (2022). *Micro-data based insights on trends in business R&D performance and funding: Findings from the OECD microBeRD+ project*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2022/04, OECD Publishing, Paris.
- Draghi, M. (2024). *The Future of European Competitiveness*. Report, European Commission. Independent report commissioned by the European Commission.
- Iversen, E., Raknerud, A., Klemetsen, M., & Bye, B. (2025). *Innovation outcomes of public R&D support: A new approach to identifying output additionality*. Discussion Papers 1020, Statistics Norway.
- Nilsen, Ø. A., Raknerud, A., & Iancu, D. (2020). Public R&D support and firm performance: A multivariate dose-response analysis. *Research Policy*, 49(7), 104067.
- Norges forskningsråd (2023). *Indikatorrapporten 2023: det norske forsknings- og innovasjonssystemet*. Rapport, Norges forskningsråd.

lioni kroner i 2014, og ble deretter gradvis økt til 25 millioner kroner i 2017.

Statistisk sentralbyrå (2026). Økonomiske analyser 1/2026. <https://www.ssb.no/analyse-og-statistikk/okonomiske-analyser>.

Svennebye, L. H. (2013). *Kjøpekraftspariteter, prisnivåindekser og prisnivåjustering: En brukerveiledning*. Notater 40, Statistisk sentralbyrå.

von Brasch, T. & Raknerud, A. (2022). The impact of new varieties on aggregate productivity growth. *The Scandinavian Journal of Economics*, 124(3), 646–676.

Tabell 4.1. Næringslivet. Aggregerte næringsgrupper og 2-siffer NACE koder

Aggregert næringsgruppe	2-siffer næring (NACE)
Akvakultur, bergverk og utvinning (A03,B)	A03 Fiske, fangst og akvakultur B05-B09 Bergverksdrift og utvinning
Annen industri (C10-25,31-33)	C10-C12 Næringsmiddel-, drikkevare- og tobakkindustri C13-C15 Tekstil, beklednings-, lær- og lærvareindustri C16-C18 Trevare-, papirvare- og grafisk industri C19-C20 Petroleums-, kullvare- og kjemisk industri C21 Farmasøytisk industri C22 Gummivare- og plastindustri C23 Mineralproduktindustri C24-25 Metall- og metallvareindustri C31 Møbelindustri C32-33 Reparasjon og annen industri
Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri (C26-30)	C26 Data- og elektronisk industri C27 Elektroteknisk industri C28 Maskinindustri C29 Motorkjøretøyindustri C30 Transportmiddelindustri ellers
Elektrisitets-, vann- og renovasjonsforsyning (D35,E36-39)	D35 Kraftforsyning E36-E39 Vann, avløp og renovasjon
Bygge- og anleggsvirksomhet (F41-43)	F41 Oppføring av bygninger F42 Anleggsvirksomhet F43 Spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet
Transport og lagring (H49-53)	H49-53 Transport, lagring, post og distribusjonsvirksomhet
Forlagsvirksomhet og innholdsproduksjon (J58-60)	J58 Forlagsvirksomhet J59-J60 Film- og TV-prod., musikkutgivelse, radio- og fjernsynskringkasting
Telekommunikasjon og informasjonsteknologi (J61-63)	J61 Telekommunikasjon J62 IT-tjenester J63 Informasjonstjenester
Finansiell tjenesteyting (K64-66)	K64-66 Finansierings- og forsikringsvirksomhet inkl. tilkn. tjenester
Teknisk konsulentvirksomhet og FoU-arbeid (M71-72)	M71 Arkitekter og tekniske konsulenter M72 Forskning og utviklingsarbeid
Andre næringer	A01-02 Jordbruk og skogbruk G45-47 Engros og detaljhandel I55-56 Overnattings- og serveringsvirksomhet L68 Omsetning og drift av fast eiendom M69 Juridisk og regnskapsmessig tjenesteyting M70 Hovedkontortjen. og adm. rådgivning M73 Reklamevirksomhet og markedsundersøkelser M74 Annen faglig, vitenskapelig og teknisk virksomhet M75 Veterinærtjenester N77-82 Forretningsmessig tj.yting S95-96 Annen personlig tjenesteyting

Kilde: Standard for næringsgruppering (SN2007).

Tabell 4.2. Dekomponering av parvise forskjeller i næringslivets FoU-intensitet mellom Norge og hhv. Sverige og Finland

	Sverige vs. Norge				Finland vs. Norge			
	Bidrag fra			Sum	Bidrag fra			Sum
	FoU-dybde	Prod.	Næring		FoU-dybde	Prod.	Næring	
Akvakultur, utvinning og bergverk	0,02	0,45	0,55	1,02	-0,05	0,55	0,37	0,87
Teknologi-, maskin- og transportmiddelindustri	0,70	-0,06	0,47	1,12	0,47	-0,03	0,41	0,85
Annen industri	0,14	-0,02	0,02	0,15	-0,02	0,00	0,04	0,02
Elektrisitets-, vann- og renovasjonsforsyning	-0,01	0,06	-0,01	0,04	0,01	0,04	0,00	0,05
Bygge- og anleggsvirksomhet	0,00	-0,02	0,06	0,04	0,06	-0,01	0,06	0,11
Transport og lagring	-0,01	0,06	0,01	0,06	-0,01	0,06	0,01	0,05
Forlagsvirksomhet og innholdsproduksjon	-0,09	0,00	0,01	-0,09	0,01	-0,02	0,00	0,00
Telekommunikasjon og informasjonsteknologi	0,16	-0,02	0,06	0,20	-0,21	0,02	0,03	-0,16
Finansiell tjenesteyting	-0,04	0,07	-0,01	0,02	-0,03	0,04	0,01	0,02
Teknisk konsulentvirksomhet og FoU-tjenester	0,06	0,04	0,07	0,17	-0,04	0,02	0,00	-0,02
Andre næringer	0,10	-0,14	-0,03	-0,08	0,03	-0,11	-0,04	-0,12
Sum alle næringer	1,02	0,42	1,22	2,66	0,22	0,56	0,90	1,68

Noter: I 2023, differanser i p.p. For hver næring er: *FoU-dybde* bidraget (i p.p.) fra forskjellen i FoU-dybde mellom landene (vektet med felles FoU-vekt). *Prod.* er bidrag (i p.p.) fra forskjellen i produktivitetsnivå (vektet med felles bruttoproduktvekt). *Næring* er bidrag (i p.p.) fra forskjellen i selssettingsandel (multiplisert med differensen mellom FoU- og bruttoproduktvekten). Se Boks 4.1 for formler.

Kilde: Egne beregninger basert på Statistikkbanken i Statistisk sentralbyrå, og tilsvarende data for Finland og Sverige.

5. Lever vi i en «dyrtid»?

Av Eirik Berger Abel, Lasse Eika, Espen Kristiansen og Audun Langørgen

Perioden etter 2021 blir ofte omtalt som en «dyrtid» i media og analyser som diskuterer den økonomiske utviklingen. Resultatene i dette kapittelet nyanserer inntrykket av perioden som en historisk «dyrtid». Begrepet «dyrtid» kan gi inntrykk av at mange, og spesielt utsatte husholdninger, har fått vesentlig redusert kjøpekraft. Kapittelet viser derimot at perioden er preget av en bred, men moderat, realinntektsvekst. Riktignok har økte renteutgifter bidratt til at boligeiere med høy gjeld har opplevd å få dårligere råd. På den annen side har låntakerne oppnådd inflasjonsgevinster som skyldes at inflasjonen var 3 prosentpoeng høyere enn boliglansrenten i årene 2021 og 2022.

5.1 Innledning

Dette kapittelet tar sikte på å utvide vår forståelse av hvordan den økonomiske utviklingen har vært for ulike husholdninger i de senere årene. Kapittelet beskriver utviklingen i husholdningenes økonomi over perioden 2015 til 2025, med vekt på årene etter 2021. Økt inflasjon og rentenivå har trolig bidratt til at relativt flere husholdninger opplever økonomisk stress og materielle mangler. Årene etter 2021 er blitt beskrevet som en «dyrtid» (Poppe & Kempson, 2023). Resultatene i dette kapittelet nyanserer inntrykket av perioden som en historisk «dyrtid».

Det kan være ulike fortolkninger av hva som menes med at vi lever i en historisk «dyrtid». For å undersøke ulike fortolkninger, setter vi opp følgende kriterier som kan benyttes til å karakterisere perioden som en dyrtid:

- Høy og vedvarende inflasjon
- Høy prisvekst på nødvendighetsgoder
- Nedgang i materiell levestandard i brede lag av befolkningen
- Økt fattigdom og økonomisk nød
- Gjeldskrise og betalingsproblemer
- Mange opplever at de har fått dårligere råd

Dyrtid blir definert som en periode med vareknapphet og sterkt økende priser (Store norske leksikon).

Vi starter derfor med å sammenlikne årene etter 2021 med to tidligere perioder som har blitt omtalt som en historisk «dyrtid», nemlig periodene 1915–1920 og 1970–1983. Vi finner at inflasjonen målt ved konsumprisindeksen (KPI) har vært relativt moderat

i årene etter 2021 sammenliknet med de tidligere episodene med «dyrtid».

Nødvendighetsgoder er goder som dekker grunnleggende behov, og som det derfor er vanskelig å velge bort selv om prisene stiger. Eksempler på nødvendighetsgoder er mat, klær og bolig. Av hensyn til ressursvake grupper vil det være bekymringsfullt om prisveksten er særskilt høy på nødvendighetsgoder.

Inflasjonen har variert betydelig mellom ulike varer og tjenester de senere årene. For eksempel er det fra 2021–2025 høy prisvekst på matvarer og alkoholfrie drikkevarer, mens prisveksten er lav på klær og skotøy. Som en konsekvens kan det oppstå inflasjonsulikheter, dvs. at husholdningene blir rammet i ulik grad av inflasjonen. Inflasjonsulikheten avhenger av hvordan forbruket til husholdningene er sammensatt på goder med henholdsvis lav eller høy prisvekst.

I den aktuelle perioden er det en blanding av nødvendighetsgoder og luksusgoder som har steget relativt mye i pris. De fleste husholdninger konsumerer en blanding av goder med lav, middels og høy prisvekst. Derfor er inflasjonsulikheten mellom inntektsgrupper og demografiske grupper relativt beskjeden. Spesielt finner vi ikke at levekostnadene har økt mer for husholdninger med lav inntekt enn husholdninger med høyere inntekt.

Dyrtidsbegrepet spiller på den subjektive opplevelsen av tapt kjøpekraft (Store norske leksikon). Under en historisk «dyrtid» skulle man forvente at inntektene vokser relativt mindre enn prisene. Imidlertid indikerer SSBs inntektsstatistikk at husholdningene i gjennomsnitt har oppnådd en betydelig nominell

inntektsvekst som overstiger inflasjonen i de senere årene.

Boligeiere med høy gjeld fikk betydelig økte renteutgifter etter 2021. Siden renteutgifter ikke regnes som forbruksutgifter i KPI, tar ikke den målte inflasjonen hensyn til at det har blitt dyrere å betjene lån. I inntektsmålet som vanligvis brukes i SSBs inntektsstatistikker, er renteutgiftene heller ikke fratrukket. Vi undersøker betydningen av dette ved hjelp av alternative inntektsmål som trekker fra renteutgifter. Basert på alternative inntektsmål beskriver vi utviklingen i gjennomsnittlige realinntekter for ulike befolkningsgrupper og inntektsgrupper. Videre studerer vi utviklingen i andelen husholdninger med lav inntekt, dvs. at vi benytter ulike inntektsbaserte fattigdomsmål.

Når vi tar hensyn til at renteutgiftene reduserer den disponible inntekten, finner vi at en stor gruppe av boligeiere med høy gjeld har fått reduserte realinntekter fra 2021 til 2023. Flertallet av boligeiere med høy gjeld har enten middels eller høye inntekter, slik at de i utgangspunktet har god evne til å betjene økte lånekostnader.

Det er en tendens til at leietakere og boligeiere med lav gjeld har fått økte realinntekter i samme periode. Dette skyldes til dels at disse gruppene har lite gjeld og derfor i liten grad blir påvirket av rentøkningen. Leietakere er overrepresentert blant husholdninger med lav inntekt, og vi finner ingen tydelig tendens til at de ressursvake gruppene har kommet relativt dårlig ut i perioden med økt inflasjon og rentenivå.

Utviklingen i gjeldsbelastning og realrente er av interesse for å forstå husholdningenes økonomiske situasjon, ikke minst for husholdninger med høy gjeld i forhold til inntekten. Blant låntakerne har andelen med høy gjeld i forhold til inntekt avtatt, noe som har sammenheng med at låntakerne får inflasjonsgevinster på gjelden: De fleste husholdninger har oppnådd betydelig nominell inntektsvekst i perioden med høy inflasjon, noe som gir en mekanisk reduksjon i gjeldsbelastningen for et gitt nivå på den nominelle gjelden.

Når folk betjener høye renter og avdrag samtidig som lånet krymper i realverdi, kan det egentlig sees på som en form for høy sparing. De bruker mye av inntekten på å betale renter og avdrag, men verdien av selve lånet blir raskt mindre i forhold til priser og inntekter.

Til slutt i kapittelet benytter vi data fra Levekårsundersøkelsen EU-SILC til å beskrive utviklingen i hvordan husholdningene opplever sin egen økonomiske situasjon. Det er først og fremst blant boligeiere, og ikke leietakere, at vi finner en betydelig økning i rapporterte levekårsproblemer. Rentøkningen kan derfor være en viktig del av forklaringen på hvorfor husholdningene opplever økte levekårsutfordringer.

Når det gjelder spørsmålet om årene etter 2021 kan karakteriseres som en «dyrtid», er det først og fremst de subjektive indikatorene fra spørreundersøkelser som bekrefter en slik fortelling. Riktignok kan rentøkningen gi et realøkonomisk grunnlag for opplevelsen av dyrtid blant låntakerne. Siden låntakerne har oppnådd betydelige inflasjonsgevinster i samme periode, er imidlertid det realøkonomiske resultatet totalt sett mer positivt for boligeierne med høy gjeld. Med andre ord har denne gruppen kommet bedre ut enn det inntrykket man får ved å fokusere på rentøkningen isolert sett.

Avviket mellom subjektive og objektive økonomiske indikatorer i denne perioden framstår som et paradoks, og vi peker på mulige forklaringer på dette paradokset: Folk kan undervurdere inflasjonsgevinster på lån, stå overfor likviditetsutfordringer eller oppleve økt usikkerhet om framtidig økonomi. I tillegg kan metodiske utfordringer i målingen av subjektive og objektive økonomiske indikatorer spille inn.

5.2 Utviklingen i levekostnader

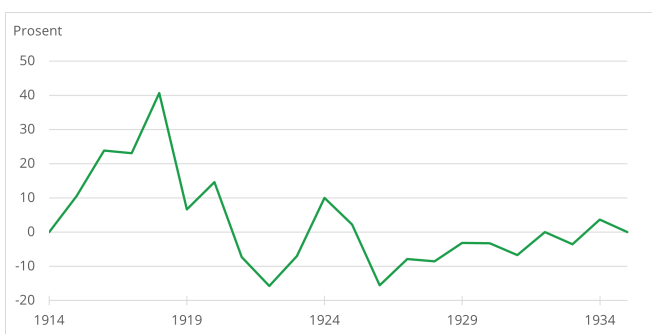
Statistisk sentralbyrå benytter konsumprisindeksen (KPI) til å måle nivå og endringer i levekostnader over tid. Utviklingen i levekostnader blir målt som gjennomsnittlig prisvekst for en gitt sammensetning av forbruket (Johannessen, 2014). For å måle en gjennomsnittlig prisvekst på varer og tjenester, benytter man gjennomsnittlige forbruksandeler på tvers av husholdninger til å vekte sammen endringer i priser for ulike varegrupper og konsumkategorier. Utviklingen i KPI kan derfor forstås som et mål på økningen i levekostnaden for en representativ eller gjennomsnittlig konsument.

5.2.1 Inflasjonen i historisk perspektiv

Dyrtidsbegrepet ble tatt i bruk under og etter første verdenskrig for å beskrive hvordan folk opplevde økonomisk krisetid og nød. For å se inflasjonen i en slik historisk kontekst vil vi begynne med å beskrive utviklingen i KPI i et lengre tidsperspektiv.

Figur 5.1 viser beregnet inflasjon i perioden 1914–1935 i henhold til konsumprisindeksen. Den årlige prisstigningstakten økte fra om lag null prosent i 1914 til 15, 20, 25 og 40 prosent årlig rate for de neste fire årene. Deretter avtok inflasjonen og på 1920-tallet var det perioder med deflasjon, dvs. fallende prisnivå. I noen av årene er det anslått et prisfall på rundt 15 prosent. Slike voldsomme prisendringer medførte betydelige problemer for store grupper av befolkningen (Bye & Johannessen, 2014). «Kamp mot dyrtiden» var da en sentral parole for arbeiderbevegelsen.

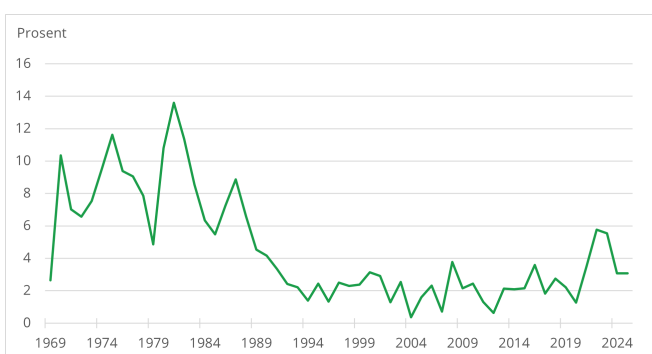
Figur 5.1: Årlig prisvekst 1914–1935, prosent



Note: Årlig inflasjon målt ved konsumprisindeksen for perioden 1914–1935.
Kilde: Konsumprisindeksen, SSB tabell 08184.

Figur 5.2 viser årlig inflasjon i perioden 1969–2025. Fra 1970 og utover på 1980-tallet var det en periode med relativt høy inflasjon, med en årlig prisvekst på 10–15 prosent i enkelte av årene. Inflasjonen hadde sammenheng med økte priser på råvarer og energi, spesielt oljeprissjokkene i 1973 og 1979, samt sammenbrudd av etterkrigstidens valutasamarbeid, ekspansiv finans- og pengepolitikk i USA i forbindelse med Vietnamkrigen, og relativt generøse lønnsoppgjør i Norge. Den høye inflasjonen på 1970-tallet ble omtalt

Figur 5.2: Årlig prisvekst 1969–2025, prosent



Note: Årlig inflasjon målt ved konsumprisindeksen for perioden 1969–2025.
Kilde: Konsumprisindeksen, SSB tabell 08184.

som en «dyrtid» i kampen mot norsk medlemskap i EEC (det senere EU).

Fra 1990 til 2020 er det en periode med relativt lav inflasjon. I 2021 øker inflasjonen til 3,5 prosent og videre til nesten 6 prosent årlig i 2022–2023. Deretter har inflasjonen avtatt til om lag 3 prosent i 2024 og 2025. Når vi sammenlikner med tidligere historiske perioder som er omtalt som en «dyrtid», finner vi at inflasjonen i årene etter 2021 har vært relativt moderat. Dessuten har episoden med høyere inflasjon vært relativt kortvarig.

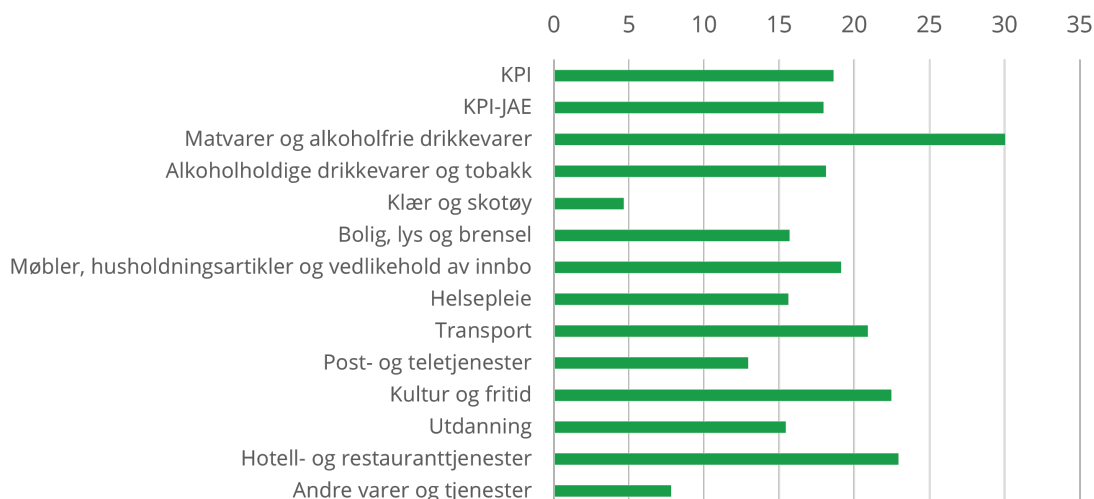
Utbruddet av Irankrigen i 2026 og blokaden av Hormuzstredet har imidlertid gitt grobunn for bekymringer om dette kan skape en mulig dyrtid framover i tid, tilsvarende som på 1970-tallet. Spenningen i skrivende stund knytter seg til om krigen blir langvarig og/eller om den eskalerer. Slike utfall kan i så fall medføre en økende risiko for å havne i en ny dyrtid.

5.2.2 Prisvekst for ulike varegrupper

Konsumprisindeksen viser hvordan prisveksten varierer over tid, men den gir også informasjon om hvordan prisveksten varierer mellom ulike varer og tjenester. SSB rapporterer de underliggende delindeksene i KPI for 12 hovedkategorier og 39 varegrupper. Det finnes også mer detaljerte delindeks for undergrupper av varegruppene.

Inflasjonen i Norge var lenge moderat, før den økte markert i perioden 2021–2023. Oppgangen i prisveksten var i stor grad knyttet til internasjonale forhold, blant annet høye energi- og råvarepriser, forstyrrelser i globale verdikjeder og etter hvert økte matvarepriser. Over tid spredte prisveksten seg til flere vare- og tjenestekategorier, noe som bidro til et bredere prispress i økonomien.

Økningen i prisene begynte på slutten av 2021, da spesielt energiprisene steg raskt. Gjennom 2022 tiltok prisveksten også på andre varer og tjenester, og 12-månedersveksten i konsumprisindeksen (KPI) nådde 7,5 prosent i oktober 2022. Dette er en vekst i konsumprisene vi må tilbake til slutten av 80-tallet for å finne maken til. Ser vi bort fra energipriser og avgiftsendringer (KPI-JAE) fant toppen i prisveksten sted i juni 2023, med en tolv månedersvekst på 7,0 prosent. Siden da har prisveksten avtatt gradvis, og var noe i overkant av tre prosent på slutten av 2025.

Figur 5.3: Prisvekst 2021–2025 for hovedgruppene i KPI, prosent

Kilde: Konsumprisindeksen, SSB tabeller 03014 og 05335. KPI-JAE er justert for å ta ut endringer i energipriser og avgiftsendringer.

Den høye prisveksten i 2022 og 2023 var et globalt fenomen. Høye energipriser ga en bred kostnadsvekst som forplantet seg til prisvekst også på andre varer og tjenester. Energiprisene påvirker både gjødsel- og transportpriser, noe som sammen med svake avlinger og redusert matforsyning som følge av krigen i Ukraina ga en sterk vekst i prisene på mange matråvarer i hele verden. I siste halvdel av 2022 svekket den norske kronen seg betydelig mot handelspartnernes valutaer, noe som bidro til at importerte varer generelt ble dyrere for nordmenn. Fra starten av 2024 falt prisveksten mest for importerte varer, mens prisveksten på norske varer og tjenester var mer vedvarende.

Figur 5.3 viser prosentvis prisvekst fra 2021 til 2025 for hovedgruppene i KPI og for KPI totalindeks. Mat og drikke er hovedgruppen med sterkest prisvekst mellom 2021 til 2025, 30 prosent. Økningen kom imidlertid etter en periode med svært svak vekst. Derfor er prisveksten på mat og drikke omtrent lik som andre varer over en lengre horisont.¹ I den samme perioden steg prisene på klær og sko beskjedent, bare 6,9 prosent. Samtidig ble det gjort flere politiske grep som reduserte prisene på en del tjenester, som passasjertransport med ferge, SFO og barnehage. Bak tallene som viser en høy generell prisvekst de siste årene skjuler det seg altså betydelig variasjon mellom ulike varer og tjenester. Det vil si at levekostnadene til ulike husholdninger kan ha utviklet

¹For eksempel var prisveksten til matvarer og alkoholfrie drikkevarer bare 1,3 prosentpoeng høyere enn KPI samlet fra februar 2016 til februar 2026 (SSB tabell 14700).

seg ulikt, avhengig av om de konsumerer mer eller mindre av goder som har hatt høy eller lav prisvekst.

5.3 Inflasjonsulikhet

Konsumprisindeksen måler prisutviklingen for en gjennomsnittlig handlekurv, men ingen husholdninger er gjennomsnittlige. Noen bruker mye på strøm, andre på restaurant og uteliv. Når prisene på ulike varer utvikler seg forskjellig, vil husholdninger med ulike forbruksmønstre oppleve ulik prisvekst. Dette kaller vi *inflasjonsulikhet*.

Inflasjonsulikhet kan ha viktige velferdsmessige og fordelingspolitiske konsekvenser. Dersom prisene på nødvendighetsgoder som mat, strøm og husleie øker mer enn prisene på luksusgoder, vil lavinntektshusholdninger, som bruker en større andel av budsjettet på slike varer, oppleve høyere prisvekst enn høyinntektshusholdninger. Dette innebærer en reell omfordeling fra fattig til rik, selv uten endringer i nominelle inntekter. Måltrettede tiltak som strømstøtte eller redusert matmoms kan i noen grad motvirke slike effekter, men forutsetter kunnskap om hvilke grupper som rammes hardest.

Internasjonal forskning har dokumentert betydelig inflasjonsulikhet i flere land. Jaravel (2021) finner at lavinntektshusholdninger i USA har opplevd systematisk høyere prisvekst over tid, delvis som følge av at innovasjon og produktivitetsvekst har vært sterkere i markeder rettet mot høyinntektsforbrukere. I europeisk kontekst har energiprissjokket etter 2021

aktualisert spørsmålet om hvem som bærer byrdene av høy inflasjon.

I norsk sammenheng har flere nyere studier undersøkt hvordan husholdningenes levekostnader påvirkes av at husholdninger med ulikt sammensatt forbruk står overfor ulik inflasjon (Hotvedt, 2023, Langørgen et al., 2024, Lian & Nygård, 2024, Østberg, 2025). Disse studiene finner gjennomgående at inflasjonsulikheten har vært beskjeden når man sammenligner inntektsgrupper og demografiske grupper. Østberg (2025) benytter en detaljert inndeling av konsumprisindeksen i 215 vare- og tjenestegrupper, kombinert med data fra Forbruksundersøkelsen 2022. Hun finner at det er en blanding av luksusgoder og nødvendighetsgoder som har hatt høy prisvekst i perioden 2020–2024. Derfor finner hun beskjeden inflasjonsulikhet: de fleste husholdninger konsumerer en blanding av varer med høy og lav prisvekst, slik at forskjellene delvis utjevner hverandre.

Nyere forskning peker også på såkalt *cheapflation*: at billige varevarianter innenfor samme varekategori kan stige raskere i pris enn dyrere varianter. Cavallo & Kryvtsov (2024) dokumenterer dette mønsteret i mikrodata fra ti land, mens Chen et al. (2025) viser at *cheapflation* under inflasjonssjokket i Storbritannia bidro til høyere levekostnadsvekst for lavinntekts-husholdninger. Kapittel 5.3.4 viser at det også har vært *cheapflation* i Norge.

5.3.1 Måling av inflasjonsulikhet

Vi vil nå undersøke om ulike husholdninger og husholdningsgrupper har blitt rammet i ulik grad av inflasjonen. Utgangspunktet for analysen er at prisene på ulike varer og tjenester utvikler seg forskjellig. Figur 5.4 (øvre paneler) illustrerer dette ved å vise fordelingen av reell prisvekst (avvik fra KPI) for 178 varekategorier i konsumprisindeksen. Panel (a) viser kumulativ prisvekst fra 2016 til 2025, mens panel (b) viser prisveksten det siste året (fra desember 2024 til desember 2025). Spredningen er betydelig: fra om lag -21,4 prosent (10. persentil) til om lag +22,0 prosent (90. persentil) kumulativt. Tilsvarende forskjell fra 2024 til 2025 er fra -9,0 prosent (10. persentil) til +2,0 prosent (90. persentil).

For å beregne husholdningsspesifikk inflasjon benytter vi informasjon om hva husholdningene kjøper fra Forbruksundersøkelsen 2022 og prisindekser for 2016–2025 for disse varekategoriene fra KPI (Seferi

et al., 2024). Ved å holde forbruksmønsteret fast og endre prisene over tid, beregner vi hvor mye det ville kostet å kjøpe den samme «handlekurven» i ulike år. Under forutsetningen om at forbruksmønsteret ikke endrer seg vesentlig, gir dette et mål på hvordan 2022-husholdningenes kostnader ville utviklet seg for perioden 2016–2025. Vi følger i hovedsak SSBs definisjoner for å være sammenlignbare med offisiell statistikk (Statistisk sentralbyrå, 2024). Data og metode er nærmere beskrevet i vedlegg 5.1.

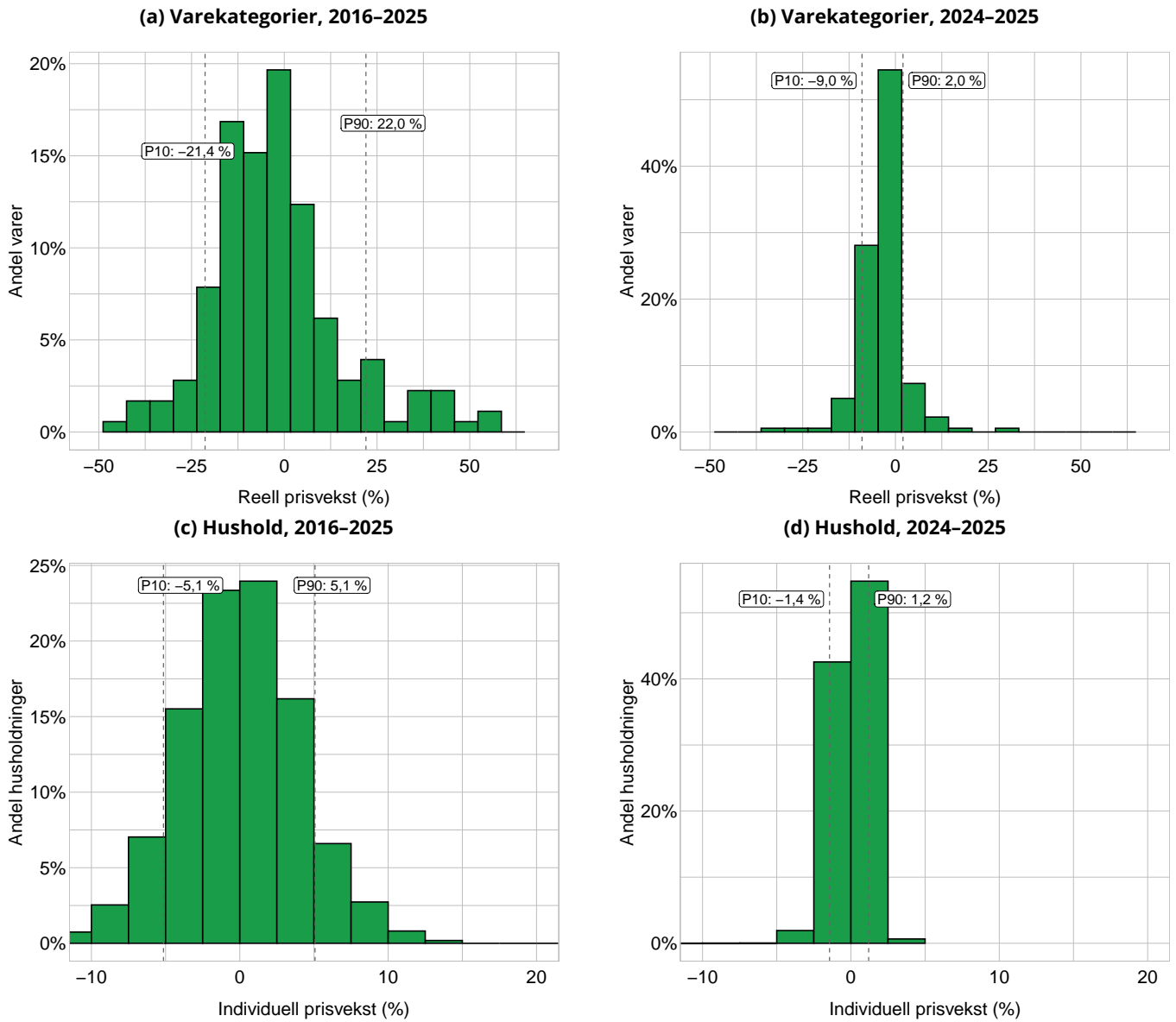
5.3.2 Inflasjonsulikhet mellom husholdninger

Figur 5.4 (nedre paneler) viser fordelingen av husholdningsspesifikk reell prisvekst. Panel c viser kumulativ husholdningsspesifikk reell prisvekst fra 2016 til 2025, mens panel d viser det siste årets utvikling (fra 2024 til 2025). Som forventet er spredningen mellom husholdninger vesentlig mindre enn mellom varegrupper: hver husholdning konsumerer en blanding av varer med både høy og lav prisvekst, slik at ekstremverdiene jevnes ut. Likevel er variasjonen ikke ubetydelig. Sammenligner vi en husholdning med relativt lav husholdningsspesifikk reell prisvekst (10. persentilen) med en som har høy (90. persentilen), finner vi en forskjell på om lag 10 prosentpoeng kumulativt fra 2016 til 2025 (fra -5 % til +5 %). Det siste året (2024–2025) var tilsvarende spredning fra -1,4 % til +1,2 %. Denne variasjonen reflekterer at norske husholdninger har ulike forbruksmønstre, og at de varene som har økt mest i pris utgjør en varierende andel av budsjettet til ulike husholdninger. Det er imidlertid viktig å merke seg at noe av denne spredningen kan skyldes at Forbruksundersøkelsen kun registrerer forbruk over én uke per husholdning (se vedlegg 5.1), noe som gir mer støy i budsjettandelene enn et helårsgrunnlag ville gjort. Spredningen mellom husholdninger bør derfor tolkes som en øvre grense.

5.3.3 Inflasjonsulikhet mellom grupper av husholdninger

Vi har sett at det er betydelig variasjon i prisvekst mellom individuelle husholdninger. Et naturlig oppfølgingsspørsmål er om denne variasjonen følger systematiske mønstre. I dette avsnittet undersøker vi om prisveksten varierer systematisk mellom grupper definert etter inntekt, husholdningstype og boligeierskap.

Figur 5.4: Histogrammer for reell prisvekst



Note: Øvre paneler viser fordeling av reell prisvekst i KPI-kategorier (2016–2025 og 2024–2025) med P10 og P90 markert. Nedre paneler viser fordeling av husholdningsspesifikk reell prisvekst (vektet) med P10 og P90 markert. Kilde: Konsumprisindeksen og Forbruksundersøkelsen 2022, SSB.

For å beregne gjennomsnittlig prisvekst i hver gruppe benytter vi demokratisk vekting: vi beregner først en prisindeks for hver husholdning, deretter tar vi et (utvalgsvektet) gjennomsnitt innenfor hver gruppe. Dette skiller seg fra plutokratisk vekting, som benyttes i SSBs offisielle KPI, der varekategorier vektet etter andelen av samlet forbruk i hele populasjonen slik at husholdninger med høyt forbruk påvirker indeksen mer. Demokratisk vekting gir derimot et bilde av hvordan den «typiske» husholdningen i hver gruppe ligger relativt til gjennomsnittet.

Inntektsgrupper Panel a i figur 5.5 viser utviklingen i reell inflasjon etter inntektskvartiler (basert på inntekt etter skatt per forbruksenhet). Forskjellene mellom kvartilene er gjennomgående små, men det har åpnet seg et lite gap mellom de to laveste og to høyeste kvartilene siden 2021, hvor tredje og fjerde kvartil har hatt høyest prisvekst. Samlet sett er spennet mellom laveste og høyeste kvartil i 2025 på like under ett prosentpoeng. Andre og tredje kvartil har konverget noe de siste årene. Dekomponeringer tyder på at dette lille gapet reflekterer flere små og delvis motvirkende forskjeller i forbruksmønster, særlig knyttet til boligpostene: lavinntektsgruppen har større vekt på betalt husleie, mens høyinntektsgruppen har større vekt på beregnet husleie for selveiere, slik at nettoforskjellen blir liten.

husholdningstyper Panel b i figur 5.5 viser utviklingen i reell inflasjon for ulike husholdningstyper. Vi skiller mellom enslige, par uten barn, par med yngste barn 0–6 år, par med yngste barn 7–19 år, aleneforsørgere og andre husholdninger. Totalt sett er det moderate utslag for de fleste av gruppene. Når 2022-forbruksmønstrene holdes faste, har par med yngste barn 0–6 år klart lavere prisvekst enn de øvrige gruppene (om lag 3 prosentpoeng kumulativt). Par med yngste barn 7–19 år ligger nær null, altså omtrent på linje med gjennomsnittet, mens enslige forsørgere ligger midt i mellom. Par uten barn har klart høyest prisvekst med over ett prosentpoeng mer vekst enn gjennomsnittet, mens enpersonshusholdninger og andre husholdninger ligger nær gjennomsnittet. Gruppene utviklet seg relativt likt i perioden frem til 2020, og alle forskjeller har kommet i perioden 2021–2025. Forskjellen mellom småbarnsfamilier og familier med eldre barn ser i hovedsak ut til å skyldes sosiale omsorgstjenester, særlig barnehage, som har hatt et

kraftig realprisfall og dermed trukket prisveksten for småbarnsfamilier tydelig ned.

Boligeierskap Panel c i figur 5.5 sammenligner reell prisvekst for eiere og leietakere. Klassifiseringen er hentet direkte fra spørsmålet i Forbruksundersøkelsen 2022: «Eier eller leier du/dere boligen?». Resultatene viser at de to gruppene har opplevd relativt lik prisvekst. Samlet har eiere opplevd en prisvekst som er litt under ett prosentpoeng høyere enn leietakere, en forskjell som dukket opp først fra om lag 2021. Dekomponeringer tyder på at forskjellen i hovedsak er knyttet til boligpostene i KPI, men at disse langt på vei utligner hverandre: betalt husleie trekker i favør av leietakere, mens beregnet husleie og andre eierrelaterte boligposter trekker i motsatt retning. Det er imidlertid viktig å understreke en sentral begrensning ved dette funnet. Som diskutert i vedlegg 5.1, måles boligkonsum for eiere i KPI ved beregnet husleie (leieekvivalens), avledet fra utviklingen i leiemarkedet. Resultatene sier derfor noe om prisveksten på bolig tjenesten slik den fanges opp i KPI, ikke om eiernes samlede løpende kontantutgifter til bolig (f.eks. knyttet til boliglån).

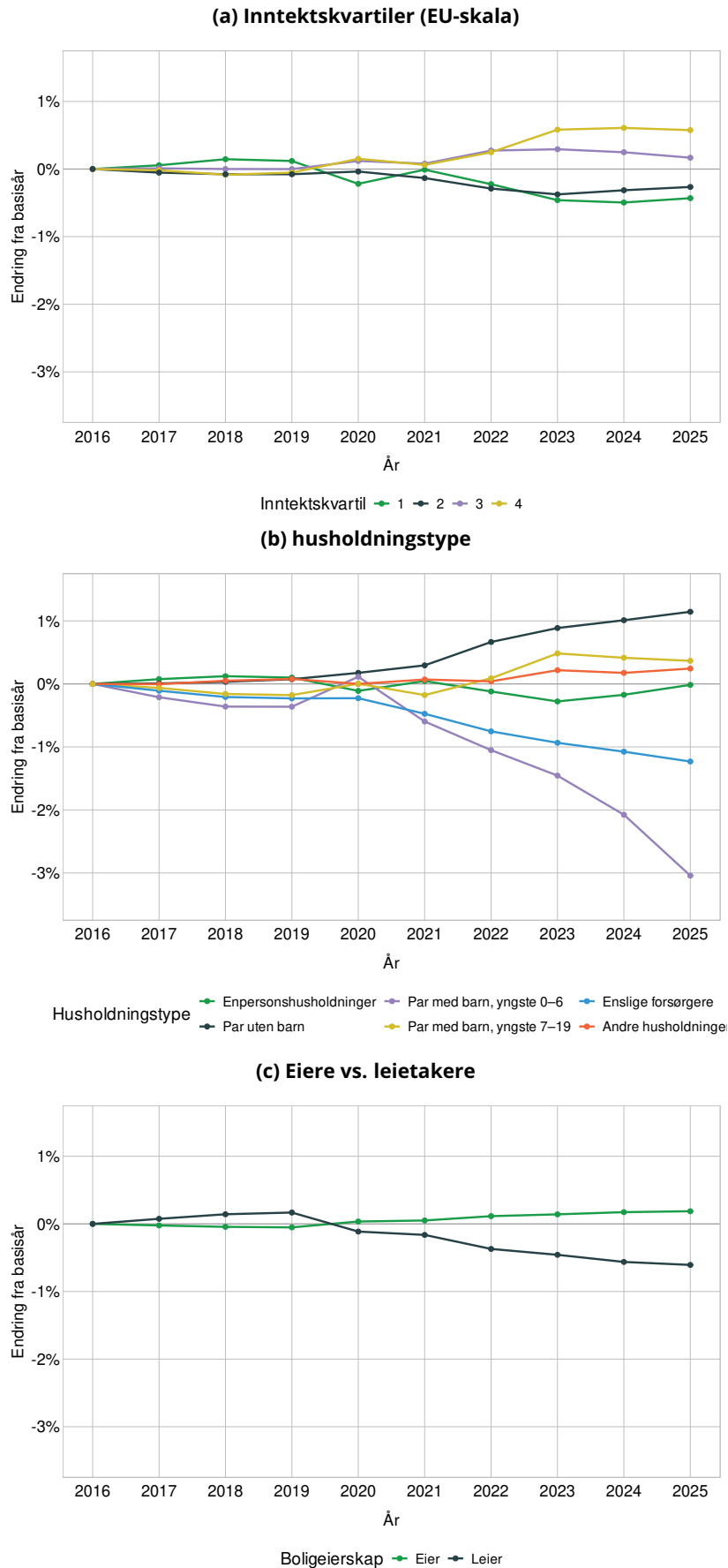
5.3.4 Høyere prisvekst på billige varer

Som diskusjonen i dette kapittelet viser, er det ikke så lett å finne tydelige forskjeller i levekostnadsutviklingen til ulike demografiske grupper. En av grunnene kan være at det er vanskelig å måle forskjellene i husholdningenes forbruksmønster på et detaljert nok nivå. Selv med 178 vare- og tjenestekategorier, som er brukt i analysen beskrevet i dette kapittelet, er det nyanser i forskjellene mellom husholdningene som ikke fanges opp. Hvis det er forskjeller i prisutviklingen til ulike varianter innad i vare- og tjenestekategoriene, og samtidig forskjeller i budsjettandelene til ulike husholdninger brukt på variantene, kan analysen overse inflasjonsulikhet som oppstår på detaljert nivå.

I flere land er det funnet bevis for at i årene vi har lagt bak oss med spesielt sterk prisvekst, har prisene på billige varianter av matvarer økt mer enn prisene på dyrere varianter (Chen et al. (2025), Cavallo & Kryvtsov (2024)). Internasjonalt har dette fenomenet fått navnet «cheapflation».

For å undersøke om «cheapflation» har funnet sted også i Norge har vi klassifisert matvarer som enten billige eller ikke billige og sett om det er en forskjell i prisveksten til de to kategoriene, med utgangspunkt i

Figur 5.5: Utvikling i husholdningsspesifikk reell prisvekst siden 2016



Note: husholdningsspesifikk reell prisvekst for inntektskvartiler (inntekt etter skatt per forbruksenhet, EU-skala), husholdningstyper og boligeierskap. husholdningene er vektet med vektene fra undersøkelsen. Kilde: Forbruksundersøkelsen 2022 og Konsumprisindeksen, SSB.

data rapportert til KPI fra dagligvarekjedene. Det er ikke helt åpenbart hvordan varer skal klassifiseres som «billige»: Hva som er en lav pris avhenger av hva man sammenligner med. Dette diskuteres i vedlegg 5.2.

Alle innfallsvinklene vi har forsøkt bekrefte at det har vært «cheapflation» også i Norge i perioden med sterk prisvekst på mat: Sett under ett var prisveksten fra 2021 til 2024 høyere for de billige matvarene enn for de andre. Samtidig er det store forskjeller mellom varegrupper i hvilken grad billige varer har en ulik prisutvikling enn andre. Det finnes også noen grupper hvor prisveksten har vært lavere på de billige variantene enn de andre.

Samlet sett var forskjellen i gjennomsnittlig prisvekst fra 2021 til 2024 på billige matvarer og andre matvarer på mellom 3,6 og 10,1 prosentpoeng, avhengig av metoden for å beregne hva som er billig. For eksempel var gjennomsnittlig prisvekst på kjente billigmerker på 29,3 prosent, mens prisveksten på andre varer var 19,2 prosent. Til sammenligning var den samlede prisveksten på mat i denne perioden på 23,4 prosent².

De betydelige forskjellene i prisvekst for varer i samme kategori illustrerer at det er vanskelig å tallfeste inflasjonsulikheter presist. En annen grunn til at det er vanskelig å måle inflasjonsulikheter er at konsumentene kan substituere mellom varer. Dette skjer ikke bare ved at de skifter fra goder med relativt høy prisvekst til goder med relativt lav prisvekst, men også gjennom en omrokering blant nært beslektede produkter: I møte med høy prisvekst og budsjettpress kan husholdningene velge å kjøpe en rimeligere variant enn før. Selv om det medfører et tap av nytte å bytte ut en mer eksklusiv matvare med en billigere variant i samme kategori, så kan det like fullt moderere levekostnadsøkningen og budsjettpresset.

Funnet om at prisveksten har vært høyere på billige matvarer enn andre er interessant i så måte. De husholdningene som allerede kjøpte billige varianter i 2021 hadde få muligheter til å kompensere for levekostnadsøkningen de påfølgende årene ved å kjøpe en annen variant.

Hvis husholdninger i den nedre delen av inntektsfordelingen i større grad enn andre kjøper de billige

²Merk at endringsratene for de billige og ikke-billige matvarene ikke er regnet ut på samme måte og med de samme prisobservasjonene som indeksen for matvarer i KPI. Vekstratene for de billige og ikke-billige varene er dermed ikke direkte sammenlignbare med KPI-veksten.

variantene, illustrerer funnene over at disse husholdningene har opplevd en sterkere økning i levekostnadene for mat og drikke enn andre husholdninger. Dette skjer både ved at prisveksten har vært høyere for de billige produktvariantene og fordi husholdningene som i utgangspunktet kjøpte de billige variantene ikke har kunnet kompensere i samme grad som andre husholdninger ved å kjøpe billigere varianter enn før. SSB har dessverre ikke data til å teste hypotesen om at billige varianter utgjør større budsjettandel for lavinntektshusholdninger enn andre husholdninger.

5.4 Utviklingen i realinntekter under «dyrtiden»

Begrepet «dyrtid» blir gjerne forstått som en periode hvor brede grupper i befolkningen opplever tap av kjøpekraft, slik at folk blir tvunget til å redusere forbruket.

Når inntektsveksten til en husholdning er vesentlig lavere enn prisveksten, medfører dette en nedgang i realinntekten og redusert økonomisk levestandard. Dette vil i så fall utgjøre et realøkonomisk grunnlag for den subjektive opplevelsen av å leve i en «dyrtid». På bakgrunn av beskrivelsen av de senere årene som en «dyrtid», vil vi derfor studere utviklingen i realinntekter for ulike befolkningsgrupper og inntektsgrupper.

5.4.1 Definisjon og måling av inntekter

I analysen av inntektsutviklingen må vi avklare hvilke inntektskomponenter som inngår i inntektsmålet. Et sentralt inntektsmål i den offisielle inntektsstatistikken er Inntekt etter skatt, som inkluderer yrkesinntekter, kapitalinntekter og kontantoverføringer med fratrukk for direkte skatter (se vedlegg 5.3).

Inntekt etter skatt er imidlertid et ufullstendig mål på økonomisk velferd, fordi en del komponenter som er relevante for økonomisk velferd ikke er inkludert. Spesielt er renteutgifter på gjeld ikke fratrukket. I praksis vil økte renteutgifter redusere inntekten som husholdningen har disponibel for andre forbruksutgifter utenom rente- og boutgifter.

Vi benytter flere alternative inntektsmål til å studere den realøkonomiske utviklingen for ulike husholdninger og grupper i befolkningen:

1. Inntekt etter skatt
2. Inntekt etter bo-, rente- og strømudgifter

3. Inntekt etter bo-, låne- og strømutfgifter

4. Boligutvidet inntekt

De tre supplerende inntektsmålene (2-4) representerer ulike justeringer av inntektsmålet som tar sikte på å fange opp utelatte komponenter og gjøre inntektsmålet mer sammenliknbart på tvers av husholdninger og over tid. Hvordan de ulike inntektsmålene er beregnet er forklart i Langørgen & Eika (2026).

Med utgangspunkt i inntekt etter skatt trekker vi fra beregnede bo-, rente- og strømutfgifter for å komme fram til det andre inntektsmålet. Vi bruker dette inntektsmålet til å sammenlikne hvor mye husholdningene har til disposisjon for å kjøpe forbruksgoder utenom boligrelaterte tjenester. Formålet er først og fremst å gjøre inntektsmålet sammenliknbart på tvers av leietakere og boligeiere. Vi vurderer at denne inntektsdefinisjonen er relativt forståelig og enkel å formidle til brukerne av statistikken.

Det tredje inntektsmålet trekker beregnede avdrag fra det andre inntektsmålet. Som forklart i vedlegg 5.4 benytter vi en forenklet og stilisert metode for å beregne avdrag. Vi inkluderer det tredje inntektsmålet for å kunne studere betydningen av at avdragene utgjør faste utfgifter som det er vanskelig å velge seg bort fra, og som derfor kan forstås som en reduksjon i den disponible inntekten.

Lav inntekt etter bo-, låne- og strømutfgifter kan brukes som en indikator for økonomisk stress og betalingsproblemer. Imidlertid tilsier standard økonomisk begrepsbruk at avdrag er sparing, som kan forstås som en utsettelse av forbruket, og ikke som en reduksjon i inntekten. Derfor har dette inntektsmålet lav validitet som et mål på materiell levestandard.

Det fjerde inntektsmålet er en utvidelse som inkluderer verdien av boligkonsumet i definisjonen av inntekt. Verdien av boligkonsumet beregnes som et anslag på hvor mye det ville koste å leie boligen i leiemarkedet. Denne verdien legges til med utgangspunkt i det andre inntektsmålet, slik at verdien dermed inngår med fratrukk for bo-, rente- og strømutfgifter.

Av de fire inntektsmålene er boligutvidet inntekt konseptuelt det mest attraktive målet for økonomisk velferd, fordi det tar hensyn til forskjeller mellom husholdninger både mht. verdien av boligkonsumet og mht. bo-, rente og strømutfgifter. Det er særlig boligeiere med dyre boliger og lite gjeld som har en

betydelig fordel av boligen og som derfor kommer relativt godt ut når vi benytter boligutvidet inntekt som inntektsmål. For leietakere er det relativt liten forskjell på boligutvidet inntekt og inntekt etter skatt, siden verdien av deres boligkonsum settes lik betalt husleie.

5.4.2 Utviklingen for ulike inntektsbegreper

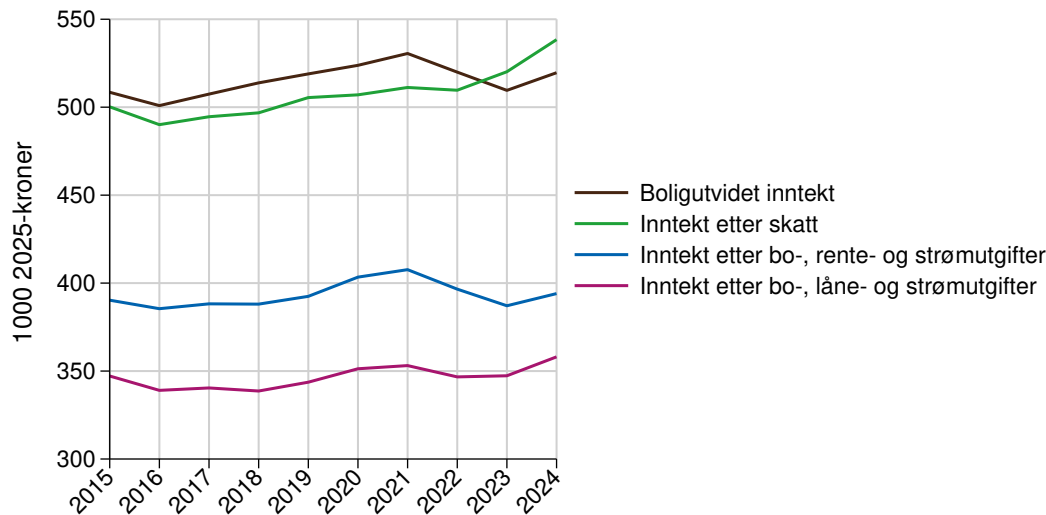
Vi vil nå beskrive hvordan utviklingen i realinntekter har påvirket den økonomiske situasjonen til husholdningene. Realinntekten til en husholdning er definert ved forholdet mellom husholdningens nominelle inntekter og konsumprisindeksen, dvs. den nominelle inntekten dividert på konsumprisindeksen. Vi benytter fire ulike inntektsmål som forklart ovenfor, slik at husholdningenes realinntekt blir beregnet for hvert inntektsmål.

Figur 5.6 viser utviklingen i den årlige medianen for hvert av de fire inntektsmålene, målt i faste kroner. For å gjøre inntektene sammenliknbare mellom husholdninger og over tid er husholdningenes inntekter regnet per forbruksenhet og målt i 2025-kroner, se vedlegg 5.5 og 5.6. Medianen er inntekten til personen i midten av inntektsfordelingen – halvparten av befolkningen bor i en husholdning som har lavere inntekt (per forbruksenhet) enn medianen, og den andre halvparten bor i en husholdning som har høyere inntekt enn medianen.

Den grønne linja i Figur 5.6 viser utviklingen i medianen for inntekt etter skatt. For dette inntektsmålet økte realinntekten 7,6 prosent mellom 2015 og 2024, fra 500 200 til 538 400. Trenden i median inntekt etter skatt antyder at husholdninger i den midterste delen av inntektsfordelingen fikk forbedret økonomisk velferd gjennom mesteparten av perioden vi studerer. Det har vært en betydelig realvekst i medianen for inntekt etter skatt fra 2022 til 2024, med en reell økning på 5,6 prosent over denne to-års-perioden.

Inntekt etter skatt viser en moderat økning over perioden 2015 til 2022. Våre alternative inntektsmål derimot, der renteutgifter er fratrukket, viser en økning fram til 2021 og en reduksjon i medianinntekten fra 2021 til 2023. I 2024 har medianinntekten økt for alle inntektsmålene.

For de tre alternative inntektsmålene har nedgangen i medianen for realinntekten fra 2021 til 2023 først og fremst sammenheng med økte renteutgifter på

Figur 5.6: Utviklingen i medianen for ulike realinntektsmål

Note: Denne figuren viser utviklingen i medianen for ulike inntektsmål. Husholdningens inntekter per forbruksenhet er målt i 1000 kroner, og omregnet til faste priser i 2023 basert på KPI. For å beregne medianen i hver fordeling blir husholdningene vektet med antall medlemmer, slik at individ er analyseenhet. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

boliglån. Med andre ord er det særlig husholdninger med betydelig størrelse på boliglånet som har opplevd nedgang i realinntekten i henhold til disse inntektsmålene.

Den rosa linja i Figur 5.6 viser utviklingen for inntekt etter bo-, låne- og strømutfgifter, der avdrag er trukket fra i inntekten. Den rosa linja er relativt flat og viser at reduserte avdrag sannsynligvis har bidratt til å dempe virkningen av høyere rente. Fra 2021 til 2023 er det en reduksjon på 1,6 prosent i medianen for inntekt etter bo-, låne- og strømutfgifter, og deretter økte medianen med 3,1 prosent i 2024.

5.4.3 Utviklingen for boligeiere og leietakere

Figur 5.7 viser gjennomsnittlig realinntekt for de fire ulike inntektsmålene. Gjennomsnitt er beregnet innenfor tre grupper som består henholdsvis av leietakere, boligeiere med høy gjeld og boligeiere med lav gjeld. For alle de fire inntektsmålene finner vi at leietakerne har relativt lave inntekter i gjennomsnitt. Leietakere kommer relativt dårlig ut når vi benytter inntekt etter bo-, rente og strømutfgifter som inntektsmål. Fratrukk for beregnede avdrag har størst betydning for boligeiere med høy gjeld. Som forventet finner vi at boligeiere med lav gjeld kommer relativt godt ut når vi sammenlikner boligutvidet inntekt med inntekt etter skatt.

Gjennomsnittet for realinntekt etter skatt øker med om lag 2-3 prosent i perioden fra 2016–2020, med

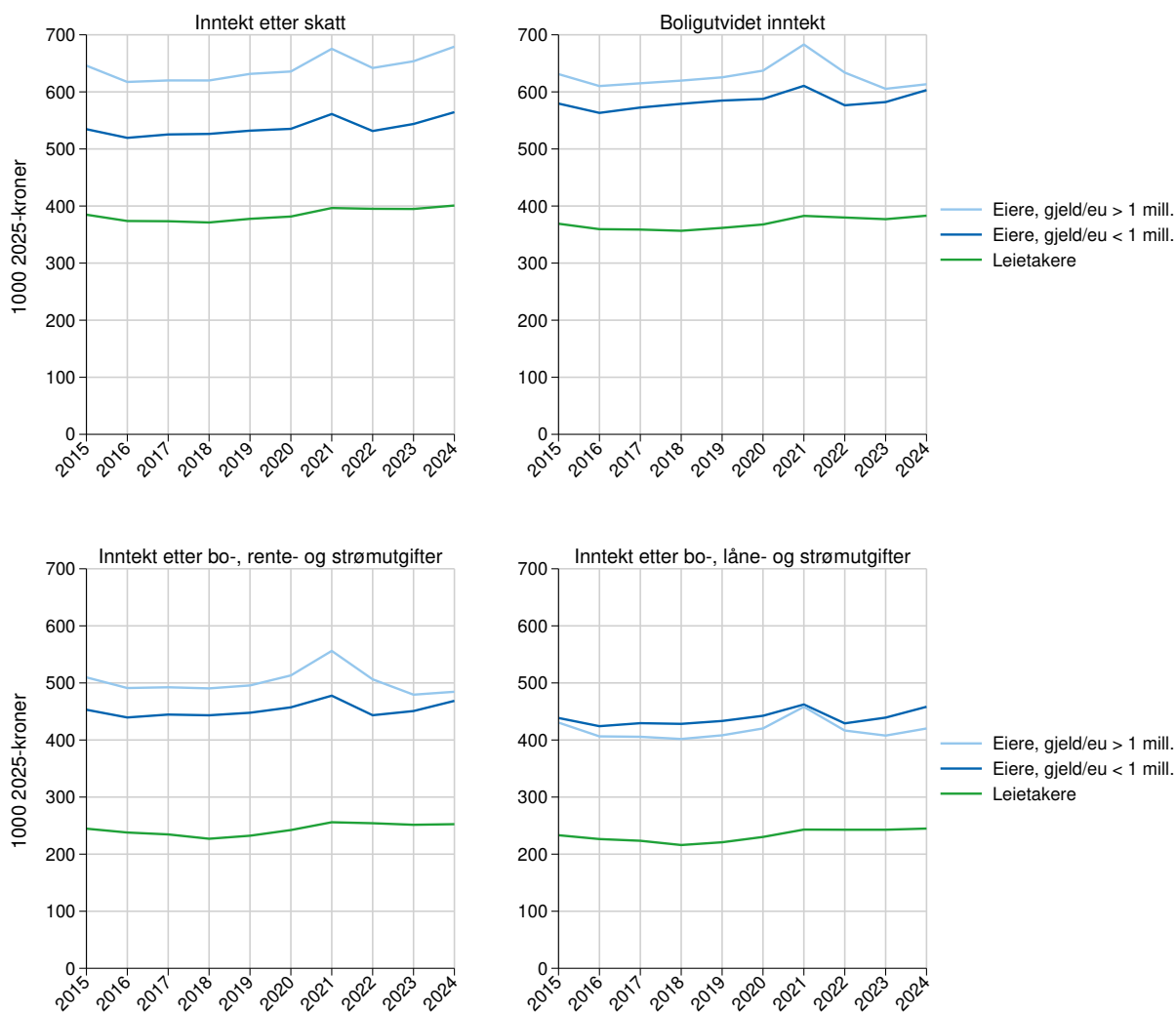
en noe høyere vekstrate blant boligeiere enn blant leietakere. I 2021 er det en midlertidig økning i gjennomsnittet blant boligeierne, noe som skyldes at 2021 var et år hvor aksjeeierne tok ut relativt mye utbytte fra selskapene. Dette kan ha vært en skattemessig tilpasning til økt utbytteskatt i 2022, men andre forhold kan også ha spilt inn, som for eksempel utdeling av overskudd basert på økte næringssubsidier i forbindelse med pandemien. Fra 2022–2024 øker inntekt etter skatt målt i faste kroner, men først og fremst blant boligeierne. Gjennomsnittet blant leietakerne er tilnærmet uendret fra 2021–2024.

For leietakere og boligeiere med lav gjeld viser de tre andre inntektsmålene en gjennomsnittlig trend som er nokså parallell med trenden for inntekt etter skatt. For boligeiere med høy gjeld finner vi imidlertid en betydelig reduksjon i disponibel realinntekt fra 2021 til 2023. Dette skyldes en kombinasjon av økte renteutgifter og en reduksjon i nivået på aksjeutbytter i 2022, siden 2021 var et år med spesielt høye aksjeutbytter.

5.4.4 Utviklingen for ulike inntektsgrupper

Figur 5.8 viser gjennomsnittlig realinntekt for fire ulike inntektsmål, der gjennomsnitt er beregnet innenfor hver kvartilgruppe i fordelingen av inntekt etter skatt

Figur 5.7: Utviklingen i gjennomsnitt for ulike realinntektsmål, etter status i boligmarkedet



Note: Denne figuren viser utviklingen i gjennomsnitt for ulike inntektsmål etter husholdningens status i boligmarkedet. Husholdningene er inndelt i tre grupper som består av hhv. leietakere og boligeiere med gjeld over/under 1 mill. kroner per forbruksenhet. Husholdningens inntekter per forbruksenhet er målt i 1000 kroner, og omregnet til faste priser i 2025 basert på KPI. For å beregne gjennomsnittet innenfor hver gruppe for ulike inntektsmål blir husholdningene vektet med antall medlemmer, slik at individ er analyseenhet. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

per forbruksenhet.³ Økte utbytter i 2021 påvirker først og fremst inntektsnivået i 4. kvartilgruppe, noe som skyldes at aksjeeierskap hovedsakelig er konsentrert blant husholdninger i den øvre delen av inntektsfordelingen. Ser vi bort fra utslaget i 2021 viser inntekt etter skatt en stigende trend for 4. kvartilgruppe, mens de øvrige inntektsmålene, som alle inkluderer renteutgifter, viser en markert nedgang fra 2021–2023. Faktisk er realinntekten lavere i 2023 enn alle de andre årene, når vi ser på fjerdedelen av husholdningene med høyest inntekt. I 2024 øker gjennomsnittlig realinntekt med om lag 2 prosent i 4. kvartilgruppe.

Vi finner at gjennomsnittlige realinntekter er nokså stabile innenfor 1.-3. kvartilgruppe. Inntekt etter skatt går litt ned i 2016, og så opp med om lag 10 prosent til 2024. Boligutvidet inntekt og inntekt etter bo-, rente og strømutgifter synker imidlertid i 2022 og 2023 på grunn av økte renteutgifter, særlig i 3. kvartilgruppe.

Det er husholdningene i 2.-4. kvartilgruppe som blir mest påvirket av økte renteutgifter i 2022–2024, samtidig som utsettelsen av avdrag på annuitetslån bidrar til å dempe kostnadsøkningen for disse inntektsgruppene. Når vi inkluderer avdrag som synker med rentenivået (inntekt etter bo-, låne- og strømutgifter) er realinntekten relativt stabil fra 2021–2023 i 2. og 3. kvartilgruppe. Dette tyder på at annuitetslån har bidratt til å dempe økningen i lånekostnader som en følge av økt rentenivå.

For alle de fire inntektsmålene og for alle fire kvartilgrupper er det en økning i gjennomsnittlig realinntekt i 2024. Dette viser en generell tendens til økte realinntekter i 2024, og at det spesielt er endringer i inntekt etter skatt som har bidratt til realveksten.

For å tolke utviklingen innenfor inntektsgrupper er det verdt å merke seg at kvartilgruppene er svært forskjellig sammensatt på henholdsvis leietakere og boligeiere med lav eller høy gjeld. Som vist i figur 5.9 er leietakerne overrepresentert i den nedre delen, mens boligeierne er overrepresentert i den øvre delen av inntektsfordelingen. Andelen eiere med høy gjeld er økende som en funksjon av inntekten, mens det motsatte er tilfelle for andelen leietakere.

³For å dele inn befolkningen i kvartilgrupper rangerer vi husholdningene etter deres inntekt etter skatt per forbruksenhet. Deretter deler vi personene i befolkningen inn i fire like store grupper basert på deres husholdningsinntekt per forbruksenhet. 1. kvartil er de 25% med lavest inntekt, 2. kvartil er de mellom 25% og 50%, osv. Fordelingen på kvartilgruppe blir gjort for hvert år, slik at samme husholdning kan endre gruppe fra ett år til det neste.

Andelen eiere med lav gjeld er mer jevnt fordelt etter inntektsprosentil, men med en relativt lav andel nederst i fordelingen.

5.5 Utviklingen i inntektsbaserte fattigdomsmål

Utviklingen i realinntekter er spesielt bekymringsfull i den grad husholdninger i den lavere delen av inntektsfordelingen får dårligere råd sammenliknet med grupper med middels eller høy inntekt. Vi vil nå benytte inntektsbaserte fattigdomsmål til å undersøke hvordan andelen personer med lav inntekt har utviklet seg i de senere årene med økt inflasjon og rentenivå.

5.5.1 Definisjon og måling av indikatorer for lavinntekt

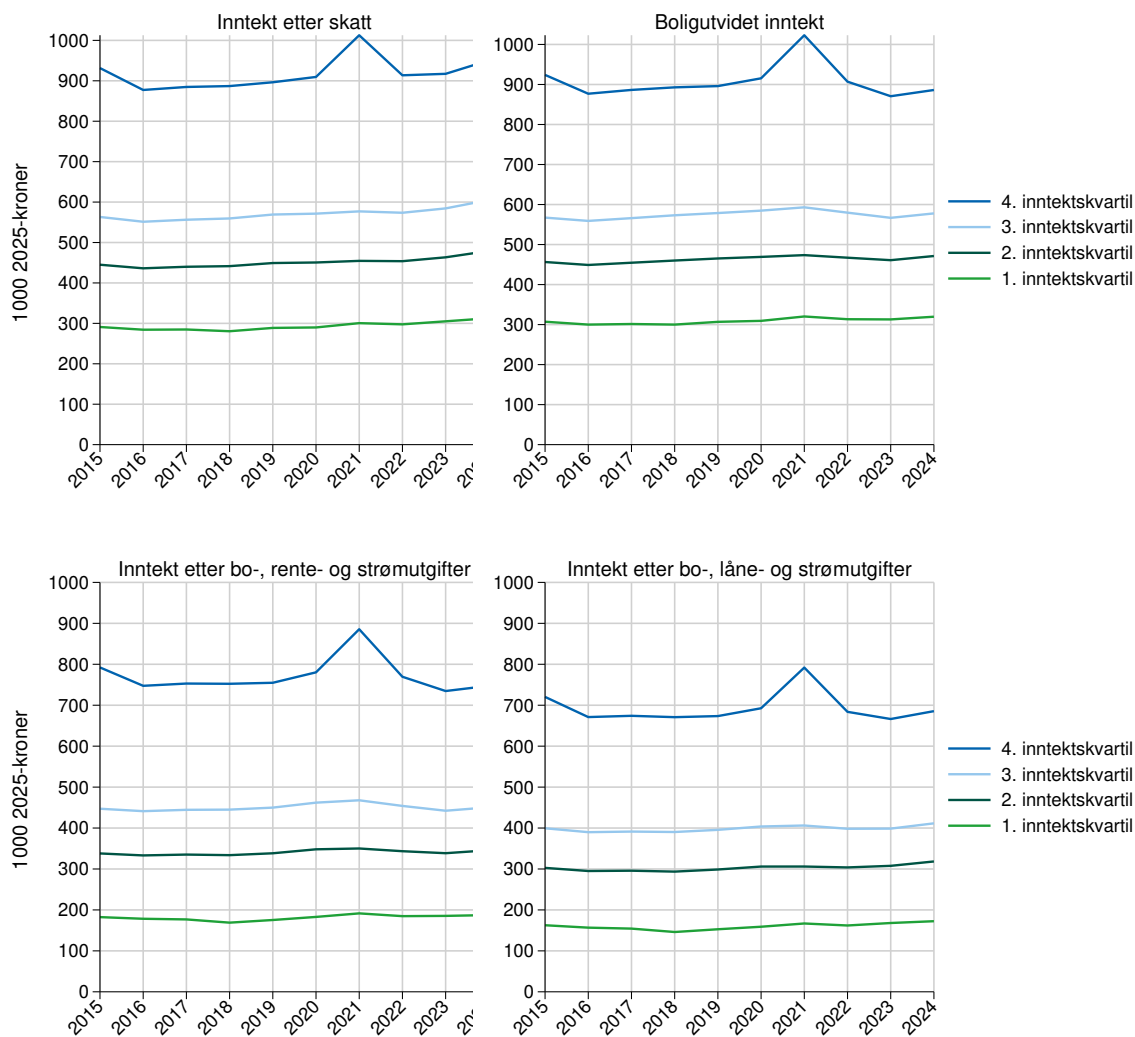
For å beregne andelen personer i befolkningen som har lav inntekt, benytter vi tilnærmet samme framgangsmåte som EUROSTAT.⁴ I studier av fattigdom innenfor europeiske land, og generelt for relativt velstående land, benyttes såkalte relative fattigdomsmål: Fattigdom blir forstått som et relativt fenomen. Man antar at folk sammenlikner sin materielle levestandard med hva som er vanlig blant andre borgere innenfor en gitt nasjonalstat, og tilpasser sine forventninger og krav i forhold til levestandarden som er vanlig innenfor samfunnet. I tråd med denne tilnærmingen benytter vi en relativ fattigdomsgrense for å bestemme hvilke husholdninger som er fattige. I henhold til EUROSTAT blir fattigdomsgrensen satt lik 60 prosent av medianinntekten. I statistikken blir dette fattigdomsmålet ofte omtalt som et lavinntektsmål, og fattigdomsgrensen blir kalt for lavinntektsgrensen. Dette blir gjort for å presisere at det er et inntektsbasert fattigdomsmål som blir benyttet.

Vi vil her presentere mål for årlig lavinntekt, dvs. at vi ser på en årlig opptjeningsperiode for inntekter.⁵ Befolkningen inkluderer alle bosatte personer eksklusive studenthusholdninger. Ved beregning av andelen personer som har lav inntekt benytter vi

⁴Se https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:At-risk-of-poverty_rate. Inntektsbaserte fattigdomsmål blir ofte omtalt som lavinntektsmål. For enkelhets skyld vil vi benytte «fattigdomsmål» som et synonym for «lavinntektsmål».

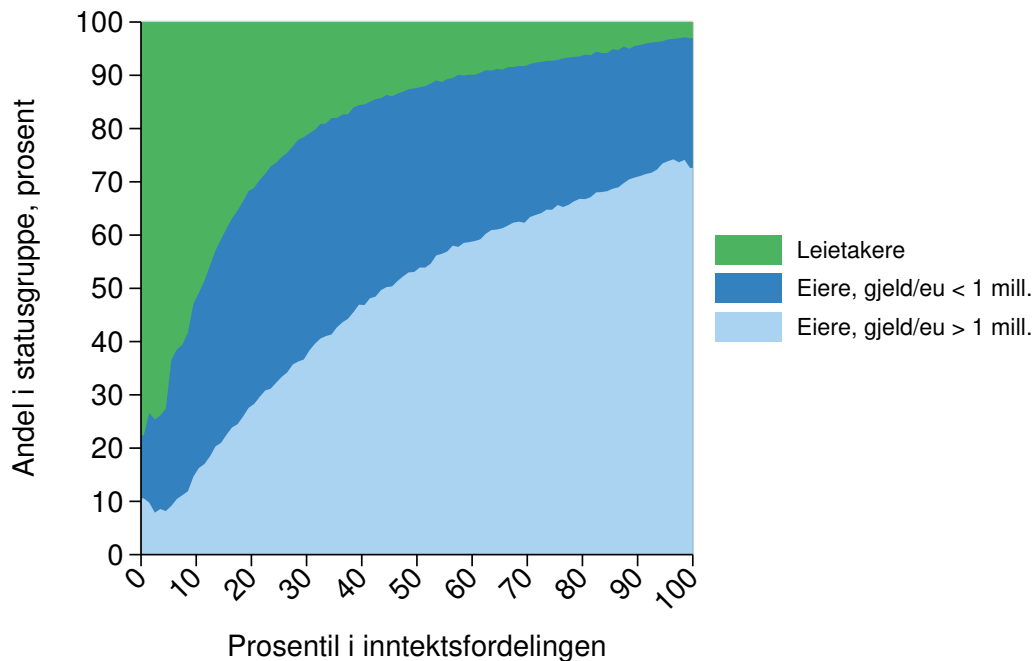
⁵SSB publiserer også mål for vedvarende lavinntekt som er basert på tre-års-perioder for opptjening av inntekt.

Figur 5.8: Utviklingen i gjennomsnitt for ulike realinntektsmål etter kvartilgruppe i fordelingen av inntekt etter skatt



Note: Denne figuren viser gjennomsnittet for fire ulike inntektsmål innenfor fire inntektsgrupper. Husholdningenes plassering i kvartilgrupper er bestemt av rangen i fordelingen av husholdningenes inntekt etter skatt per forbruksenhet. Inntektene er målt i 1000 kroner per forbruksenhet, og omregnet til faste priser i 2023 basert på KPI. Husholdningene er vektet etter antallet medlemmer, slik at det er like mange individer i hver kvartilgruppe. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

Figur 5.9: Sammensetning av husholdningene på statusgrupper etter prosentil i fordelingen av inntekt etter skatt, prosent, 2024



Note: Denne figuren viser andelen leietakere og boligeiere med gjeld over/under 1 mill. per forbruksenhet, for hvert prosentil i fordelingen av husholdningsinntekt etter skatt per forbruksenhet, i 2024. Husholdningene er vektet etter antallet medlemmer. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

inntektsmål på husholdningsnivå som er regnet per forbruksenhet.⁶

Standardmetoden benytter inntekt etter skatt som mål på inntekt. Langørgen et al. (2024) viser imidlertid at målingen av andelen personer med lav inntekt kan være sensitivt overfor hvilket inntektsmål som blir benyttet. Med andre ord er lavinntektsmålet også relativt til det inntektsmålet som utgjør grunnlaget for å sammenlikne økonomiske ressurser på tvers av husholdninger.

De inntektsbaserte fattigdomsmålene vil kunne inkludere personer med høy formue. Som et supplement er det av interesse å se på grupper i befolkningen som både har lav inntekt og lav formue. For husholdninger med lav inntekt og høy formue er det vanligvis mulig for husholdningen å finansiere et høyt konsum ved å bruke av oppsparte finansielle midler eller gjennom låneopptak. Det kan synes rimelig at slike husholdninger blir utelatt fra definisjonen av hvem som er fattige.

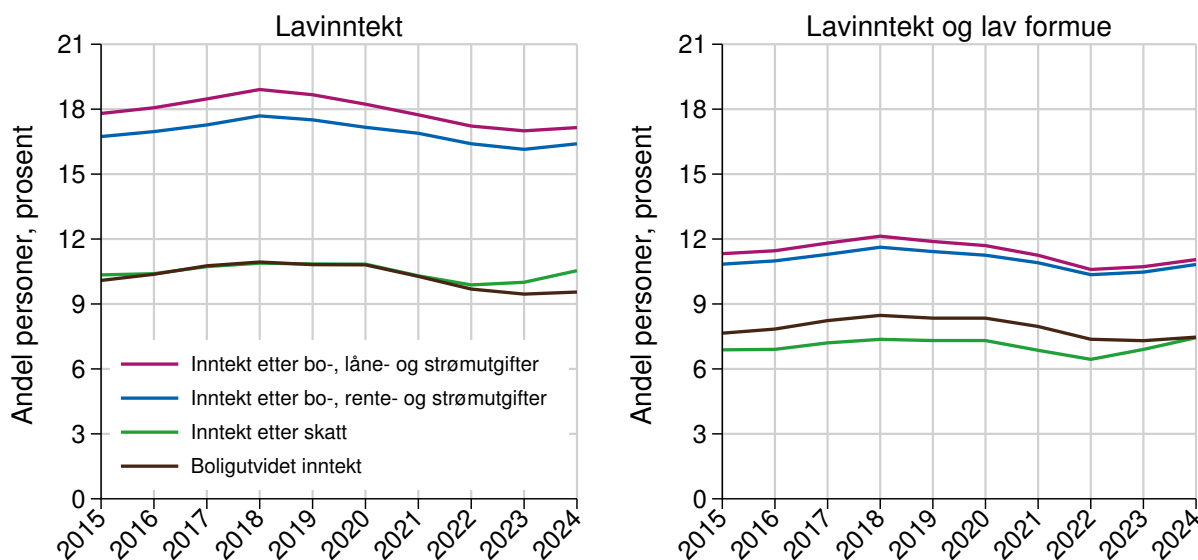
⁶Husholdning benyttes som økonomisk enhet. Det antas at den samlede inntekten blir delt likt innad i husholdningen, slik at medlemmene oppnår samme materielle levestandard. For å gjøre inntekten sammenliknbar på tvers av husholdninger blir inntekten målt per forbruksenhet i husholdningen, se vedlegg 5.5

Data for formue er basert på de personlige skattemeldingene, og blir rapportert inn for å kunne fastsette grunnlaget for formuesskatt. Skattegrunnlaget er i prinsippet basert på markedsverdien av finansobjekter, boliger, næringseiendom og annen realkapital. Brutto finansformuen består hovedsakelig av bankinnskudd, aksjer og verdipapirer. Nettoformuen inkluderer i tillegg estimert markedsverdi av bolig, eiendom og annen realkapital, og trekker fra gjeld. Nøyaktigheten av verdsettingen varierer mellom ulike typer formuesobjekter.

Formuen blir beregnet per forbruksenhet i husholdningen, slik at personer i samme husholdning blir tilordnet samme rang i fordelingen av formue. Formuen blir målt på starten av opptjeningsperioden for inntekt. Vi benytter følgende kriterier for hvem som har lav formue:

- Brutto finansformuen er mindre enn medianen i fordelingen av brutto finansformue
- Nettoformuen er mindre enn medianen i fordelingen av nettoformue

Hvis det er brudd på én eller begge betingelser havner husholdningen i kategorien med høy formue. Dette gir opphav til et justert fattigdomsmål der

Figur 5.10: Utviklingen i andelen personer med lavinntekt og lav formue etter inntektsmål, prosent

Note: Denne figuren viser andelen personer med lav inntekt, for ulike spesifikasjoner. Lav inntekt innebærer at inntekten er lavere enn 60 prosent av medianen i fordelingen av det aktuelle inntektsmålet. Lav formue innebærer at både brutto finansformuen er mindre enn medianen i fordelingen av brutto finansformue, og at nettoformuen er mindre enn medianen i fordelingen av nettoformue. Inntekter og formue er hele veien målt på husholdningsnivå og delt på antallet forbruksenheter. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året. Bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

husholdninger som har lav inntekt, men høy formue, blir utelatt i den justerte indikatoren for fattigdom. Dermed blir de fattige definert som en delmengde av personene som har lav inntekt for et gitt inntektsmål. I henhold til det justerte fattigdomsmålet må en person tilhøre en husholdning som har lav inntekt, lav brutto finansformue og lav nettoformue for å bli regnet som fattig.

5.5.2 Utviklingen i indikatorer for lavinntekt

Figur 5.10 viser utviklingen i andelen med lav inntekt for ulike inntektsmål basert på årlige data. De grønne linjene viser andelen personer med lavinntekt basert på standardmetoden som definerer lavinntektsgrensen som 60 prosent av medianinntekten for inntekt etter skatt.

Figuren til venstre viser andelen personer med lav inntekt uten å justere for formue. Vi finner at lavinntektsandelen basert på inntekt etter skatt (grønn linje) har vært relativt stabil over tid, bortsett fra en reduksjon fra 2020–2022 og en økning fra 2022 til 2024. For de tre inntektsmålene som trekker fra boligrelaterte utgifter finner vi en nedgang på 1-2 prosentpoeng fra 2019 til 2024. Dette tyder på en tendens til at husholdninger med inntekter under medianen har hatt en relativt god inntektsvekst sammenliknet med medianveksten. Dermed avtar

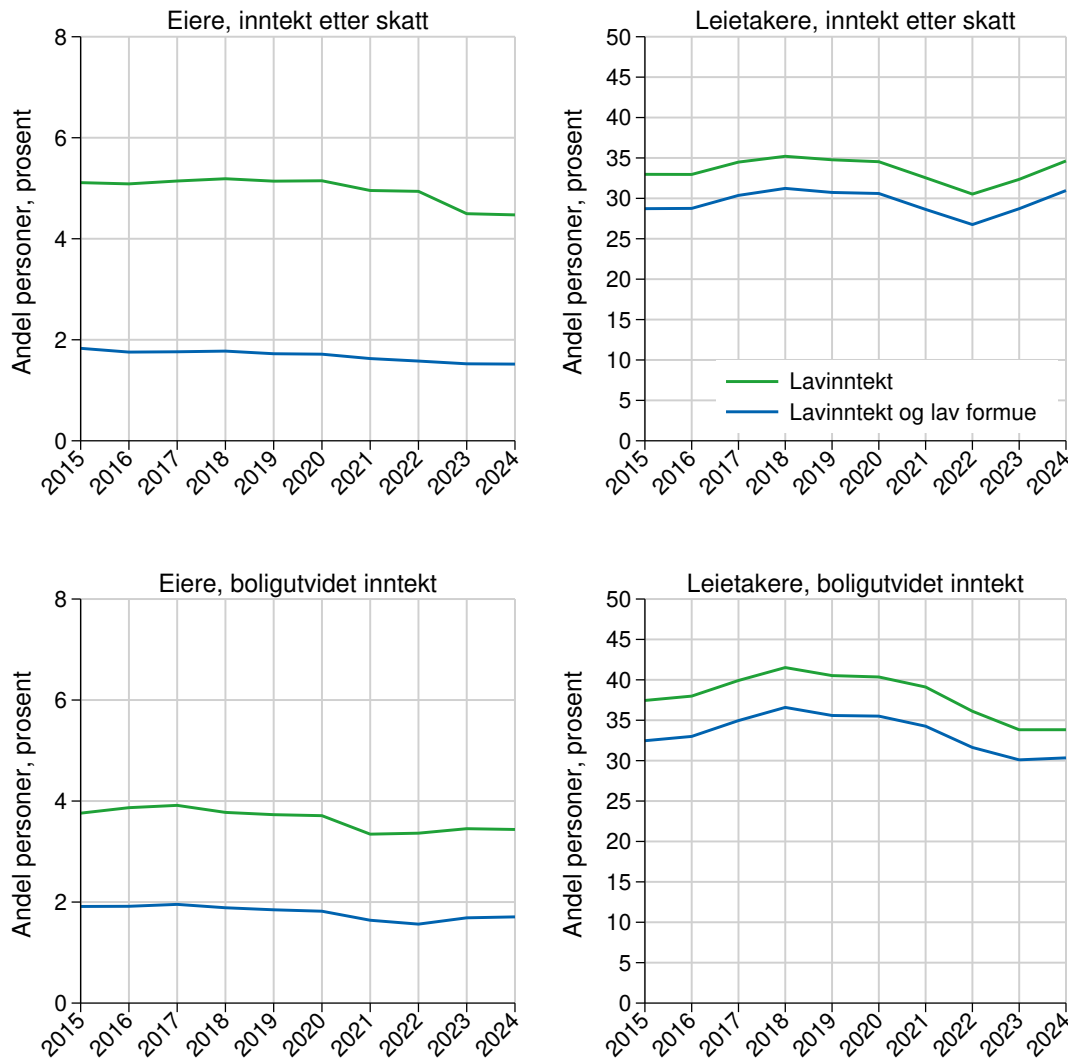
andelen personer med inntekter under 60 prosent av medianen.

Merk imidlertid at medianen for de tre alternative inntektsmålene har avtatt noe målt i faste kroner fra 2021–2023, som vist i Figur 5.10. Dette medfører en moderat reduksjon i lavinntektsgrensen for disse inntektsmålene. Dermed kan enkelte husholdninger ha fått endret status fra fattig til ikke-fattig, selv om realinntekten til disse husholdningene ikke har økt.

For inntekt etter skatt og boligutvidet inntekt finner vi at andelen personer med lav inntekt ligger mellom 9-11 prosent gjennom hele perioden fra 2015–2023. For de to inntektsmålene som trekker fra boligrelaterte utgifter, og avdrag, men uten å legge til verdien av boligkonsumet, finner vi at andelen personer med lav inntekt ligger på et høyere nivå, på om lag 16-19 prosent gjennom hele perioden. Dette reflekterer at husholdninger i den lavere delen av inntektsfordelingen har relativt høye boligrelaterte utgifter. Isolert sett har det liten betydning for lavinntektsandelen om vi trekker fra avdrag på lån i inntektsmålet.

Figuren til høyre viser andelen personer som har både lav inntekt og lav formue. Når vi utelater husholdninger med høy formue i indikatoren for lavinntekt, er det et betydelig lavere estimat for andelen fattige. Etter justering for formue

Figur 5.11: Utviklingen i andelen personer med lav inntekt etter inntektsmål, eiere vs. leietakere, prosent



Note: Denne figuren viser andelen personer med lavinntekt blant husholdninger som er hhv. boligeiere og leietakere, for ulike spesifikasjoner. Lav inntekt innebærer at inntekten er lavere enn 60 prosent av medianen i fordelingen av det aktuelle inntektsmålet. Lav formue innebærer at både brutto finansformuen er mindre enn medianen i fordelingen av brutto finansformue, og at nettoformuen er mindre enn medianen i fordelingen av nettoformue. Inntekter og formue er hele veien målt på husholdningsnivå og delt på antallet forbruksenheter. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

ligger andelen fattige rundt 11-12 prosent for inntektsmålene som trekker fra bo-, rente og strømutfgifter, samt avdrag. For inntekt etter skatt og boligutvidet inntekt er andelen fattige om lag 6-9 prosent. Etter justering for formue finner vi at andelen fattige er ganske stabil over tid. Andelen fattige har avtatt noe fra 2020 til 2022, og deretter er det en relativt beskjeden økning fra 2022 til 2024. Økningen i andelen fattige etter 2022 er imidlertid noe større når vi ser bort fra renteutgifter, og benytter inntekt etter skatt som inntektsmål.

I figur 5.11 rapporterer vi nivå og endringer i lavinntektsandelen blant husholdninger som er henholdsvis boligeiere og leietakere. Vi sammenlikner

også utviklingen i andelen personer med lav inntekt for to ulike inntektsbegreper og med eller uten justering for formue. Dette gir i alt 4 forskjellige lavinntektsmål for hver av de to gruppene etter status i boligmarkedet.

Vi finner at lavinntektsandelen er betydelig høyere blant leietakere enn blant boligeiere. Dette er særlig tydelig når vi fjerner husholdninger med høy formue fra fattigdomsmålet, noe som viser at det er en betydelig andel av boligeierne med lav inntekt som har høy formue. Blant leietakerne er det motsatt, dvs. at det er relativt få av leietakerne som har lav inntekt og høy formue.

Blant boligeierne er lavinntektsandelen avtakende over tid. Nedgangen i henhold til inntekt etter skatt er relativt stor i 2023, mens for boligutvidet inntekt er nedgangen størst i 2021. På tross av renteøkningen finner vi at lavinntektsandelen blant boligeiere er omtrent uendret fra 2021 til 2024 basert på boligutvidet inntekt. Disse resultatene gir uttrykk for at de fleste boligeierne har relativt god evne til å finansiere de økte utgiftene basert på løpende inntekter og/eller basert på beholdningen av formue. Med andre ord har de fleste låntakerne tilstrekkelig høye inntekter, slik at de ikke blir regnet som fattige selv om renteutgiftene har økt.

For standardmålet basert på inntekt etter skatt finner vi en reduksjon i andelen leietakere med lav inntekt fra 2020 til 2022, og deretter en økning fra 2022 til 2024. For boligutvidet inntekt finner vi imidlertid en reduksjon i andelen leietakere med lav inntekt fra 2020 til 2024. Resultatene tyder på at leietakerne i den nedre delen av inntektsfordelingen har kommet relativt godt ut i de senere årene sammenliknet med boligeierne. Dette skyldes blant annet at leietakerne har relativt lite gjeld, og at de derfor i liten grad blir påvirket av økte renteutgifter i perioden med økt rentenivå. De boligrelaterte utgiftene har derfor økt relativt mer blant boligeierne enn leietakerne.

5.6 Utviklingen i gjeld

Evnen til å betale renter og avdrag på lån kan beskrives som en funksjon av størrelsen på gjelden i forhold til inntekt etter skatt. Dette forholdstallet kaller vi for gjeldsgraden til husholdningen. Figur 5.12 viser utviklingen i andelen personer som tilhører husholdninger med høy gjeldsgrad, der vi har satt grenseverdiene til hhv. 3 og 5. Figuren viser at andelen personer med høy gjeldsgrad øker fra 2015 til 2020, før den avtar fram til 2024.

Den betydelige nedgangen i andelen med høy gjeldsgrad fra 2022 til 2024 kan virke overraskende, gitt at husholdninger med høy gjeld har fått redusert inntekt etter renteutgifter. Videre blir avdragene knyttet til annuitetslån redusert når rentene øker, mens en del husholdninger har fått avdragsutsettelse. Motsatt vil en reduksjon i omfanget av nye låneopptak med høy gjeldsgrad bidra til nedgangen i andelen personer med høy gjeldsgrad.

Inflasjonsgevinster er trolig en viktig del av forklaringen på hvorfor andelen personer med høy gjeldsgrad har gått ned. De fleste husholdninger har

opplevd betydelig nominell inntektsvekst i perioden med høy inflasjon, noe som gir en mekanisk reduksjon i gjeldsgraden for et gitt nivå på den nominelle gjelden. Husholdninger som ikke nedbetaler gjeld, men som klarer å opprettholde sin realinntekt, kan derfor allikevel oppleve at gjeldsgraden går betydelig ned.

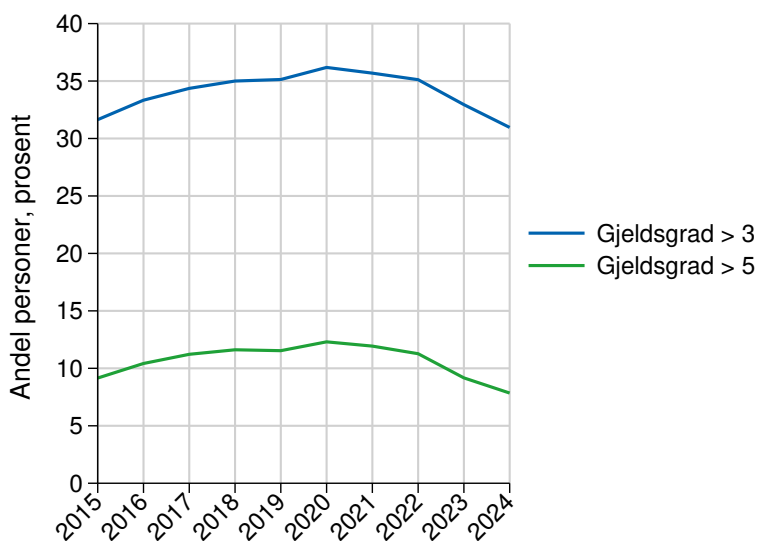
Et interessant spørsmål er hvorfor det er en tendens til at gjeldsgraden avtar i perioden med høy inflasjon og høyt rentenivå. Høy realinntektsvekst, spesielt i 2024, bidrar isolert sett til å redusere gjeldsgraden for et gitt nivå på gjelden. Låntakerne kunne imidlertid ha spurt banken om å endre nedbetalingsplanen slik at avdragene utsettes mer enn det som følger av annuitetsmetoden. En annen mulighet er å øke opplåningen med pant i boligen.

Det er flere mulige forklaringer på hvorfor husholdningene i liten grad tar opp mer lån i perioden med økte renteutgifter: Lånebegrensninger og mangel på likviditet kan tvinge låntakere med høy gjeldsgrad til å spare mer enn de egentlig ønsker. Videre kan forbrukerne oppleve økt økonomisk usikkerhet i perioden, slik at de velger å øke den forsiktighetsmotiverte sparingen. Dersom låntakerne forventer en varig økning i realrenten på boliglån, kan dette forstås som en vedvarende reduksjon i disponibel realinntekt. Dessuten betyr høyere realrente at det blir relativt dyrere å låne for å framskynde konsumet, og tilsvarende billigere å spare til konsum i framtiden. Disse forholdene kan ha motivert boligeierne til å øke sparingen. På toppen av dette kan låntakerne forholde seg passive fordi det finnes friksjoner og transaksjonskostnader knyttet til å utsette avdrag eller ta opp mer lån. Forbrukerne kan respondere relativt sterkt på økte renteutgifter som påvirker kontantstrømmen, mens de er uoppmerksomme på eller undervurderer inflasjonsgevinstene som de har på lån.

Figur 5.13 viser utviklingen i nominell rente, realrente og realrente etter skatt. Den nominelle rentesatsen er lik gjennomsnittlig rente på boliglån. Realrenten er tilnærmet lik nominell rente minus inflasjonsraten. Realrenten fanger opp at inflasjonsgevinster reduserer den reelle lånekostnaden, siden inflasjonen reduserer realverdien av gjelda. Ved beregning av realrente etter skatt tar vi også hensyn til at den nominelle renten etter skatt utgjør 78 prosent av renten før skatt.

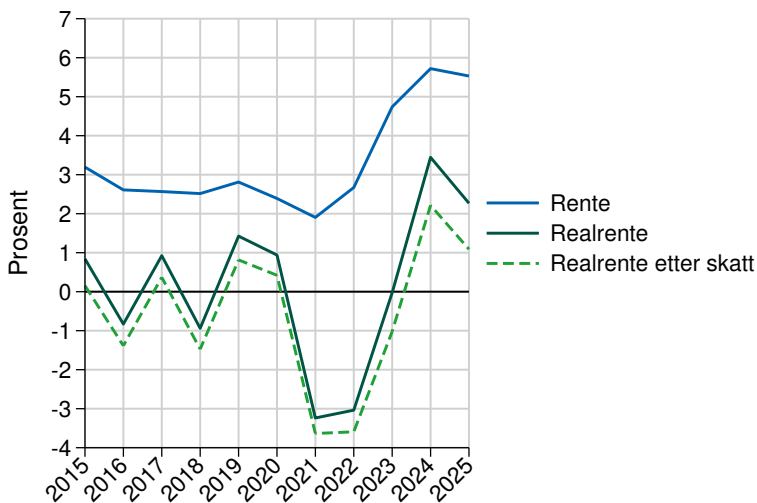
Figuren viser at realrenten på boliglån har vært rundt null i perioden fra 2015 til 2020. Dette betyr

Figur 5.12: Andel personer i husholdninger med høy gjeldsgrad, prosent



Note: Denne figuren viser andelen personer i husholdninger som har høy gjeld i forhold til inntekt etter skatt. Gjeldsgraden til en husholdning er definert ved forholdet mellom samlet gjeld og inntekt etter skatt. Utvalget er begrenset til personer som er bosatt både på starten og slutten av året, og bosatte i studenthusholdninger er utelatt.

Figur 5.13: Gjennomsnittlig boliglånsrente: nominell rente, realrente og realrente etter skatt, prosent



Note: Denne figuren viser nominell gjennomsnittlig boliglånsrente, realrente og realrente etter å ha redusert den nominelle renta med 22 prosent for skattefradraget. Realrenta er tilnærmet lik nominell boliglånsrente fratrukket inflasjonen målt ved 12-månedersveksten i KPI i desember. Kilde: SSB tabell 03013 og 07200.

at det reelt sett har vært ganske billig å finansiere et boliglån. I 2021 og 2022 er realrenten på boliglån negativ, på om lag -3 prosent. I disse to årene er inflasjonsgevinstene på boliglån betydelig større enn renteutgiftene, noe som har sammenheng med at Norges bank responderte tregt på økende inflasjon i 2021 og 2022. Det nominelle rentenivået på boliglån økte fra 2 prosent i 2021 til 5-6 prosent i årene 2023 – 2025. Etter renteøkningen har inflasjonen avtatt betydelig, slik at realrenten etter skatt har økt til over 1 prosent. En realrente etter skatt på 1-2 prosent er høyere enn i de tidligere årene fra 2015 til 2020. På den annen side har boligeierne hatt fordel av relativt billige boliglån med betydelige inflasjonsgevinster i 2021 og 2022. Det hører med til historien at mange boligeiere, og særlig de med lang eiertid, har oppnådd betydelige kapitalgevinster gjennom høy verdistigning i boligmarkedet.

5.7 Utviklingen i materielle mangler og økonomisk stress

En metode for å undersøke husholdningenes økonomiske situasjon kan rett og slett være å spørre et utvalg av personer om hvordan de opplever sin økonomiske situasjon. For dette formålet benytter vi Levekårsundersøkelsen EU-SILC som blir gjennomført årlig av Statistisk sentralbyrå. I denne undersøkelsen blir respondentene spurt om de mangler ulike goder (deprivasjon), har betalingsproblemer og mer generelt: om de har problemer med "å få endene til å møtes".

Figur 5.14 viser utviklingen i utvalgte indikatorer basert på Levekårsundersøkelsen EU-SILC. Vi benytter følgende indikatorer for deprivasjon og betalingsproblemer: Mangler minst ett materielt gode, mangler minst ett sosialt gode, har minst ett betalingsproblem. I tillegg er det en indikator for respondenter som synes at det er vanskelig å få endene til å møtes, som inkluderer husholdninger som rapporterer forskjellig vanskelighetsgrad.

Figuren viser at andelen personer i utvalget som opplever deprivasjon og/eller betalingsproblemer er økende i perioden fra 2015 til 2024. Økningen er relativt sterk i de senere årene fra 2021 til 2024. Andelen som rapporterer at det er vanskelig eller svært vanskelig å få endene til å møtes øker fra 6,5 prosent i 2021 til 8,7 prosent i 2024. I samme periode økte andelen som rapporterer å mangle minst ett materielt gode fra 16,1 til 22,2 prosent. Alt i alt viser

undersøkelsen at husholdningene opplever økte økonomiske problemer i perioden etter 2021, omtrent samtidig med økt inflasjon og rentenivå. I 2025 er det imidlertid en tydelig nedgang i opplevde økonomiske problemer, spesielt er det nedgang i andel personer som opplever materielle og/eller sosiale mangler.

Figur 5.15 viser utviklingen i de mest sentrale levekårsindikatorene i EU-SILC, for hhv. boligeiere og leietakere. Andelen som rapporterer ulike levekårsproblemer er langt høyere blant leietakerne enn blant boligeierne, gjerne 3–5 ganger så høyt. Over tid er det imidlertid relativt beskjedne endringer for leietakerne.

Veksten i levekårsproblemer fra 2021–2024 har først og fremst blitt rapportert blant boligeiere. Dette kan skyldes at boligeierne blir påvirket av renteoppgangen i langt større grad enn leietakerne. For eksempel øker andelen boligeiere som rapporterer at det er vanskelig eller svært vanskelig å få endene til å møtes fra 2,8 prosent i 2021 til 6,2 prosent i 2024. I samme periode øker andelen boligeiere som rapporterer å mangle minst ett materielt gode fra 8,9 til 16,2 prosent. I 2025 framgår det at det er boligeierne som står for reduksjonen i rapporterte levekårsproblemer.

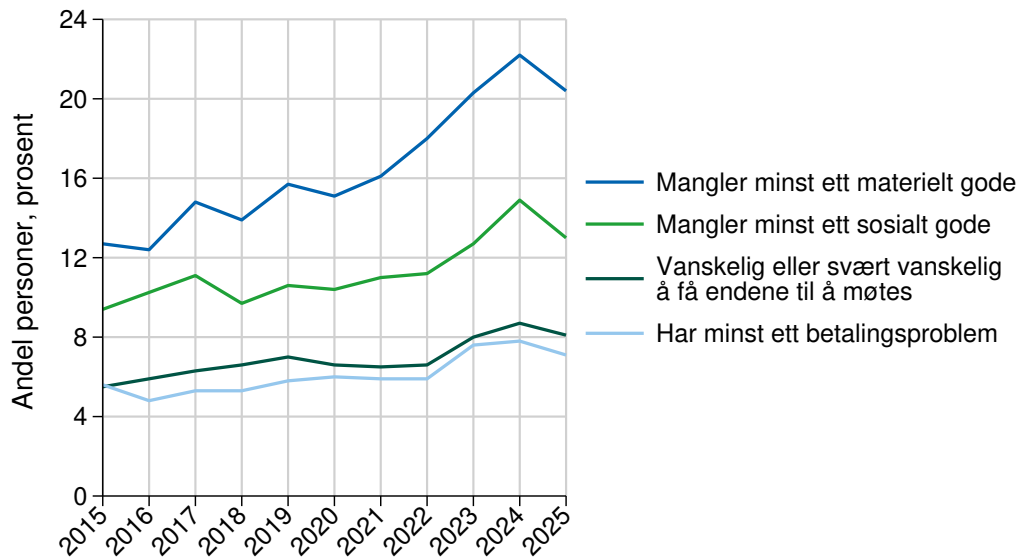
I årene etter 2022 er det en økning i opplevde materielle og sosiale mangler blant leietakerne. For eksempel øker andelen leietakere som mangler minst ett materielt gode fra 40 prosent i 2022 til nesten 45 prosent i 2025.

5.8 Hvorfor er det et sprik mellom subjektive og objektive trender?

De subjektive indikatorene i kapittel 5.7 viser en betydelig forverring av husholdningenes økonomi i perioden etter 2021. Resultatene i kapittel 5.4 og 5.5 viser at mange husholdninger har fått økte realinntekter og at andelen fattige ikke har økt i samme periode. Kapittel 5.6 viser at andelen husholdninger med høy gjeldsgrad har avtatt.

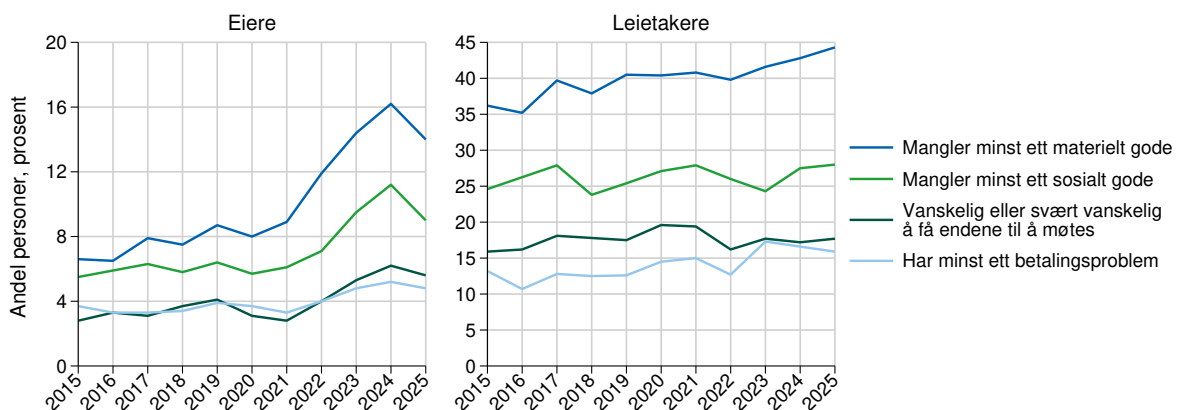
Samlet sett viser de objektive indikatorene en mer positiv utvikling enn de subjektive indikatorene. Divergensen mellom subjektive og objektive økonomiske indikatorer i denne perioden framstår som et paradoks. Langørgen & Eika (2026) diskuterer ulike teorier og empiriske resultater som kan bidra til å forklare paradokset. Noen forklaringer er knyttet til metodiske utfordringer ved måling av de objektive og subjektive indikatorene. Levekårsundersøkelsen EU-

Figur 5.14: Levekårsproblemer, levekårsundersøkelsen EU-SILC, prosent



Kilde: SSB tabeller 12118, 12119 og 1212

Figur 5.15: Levekårsproblemer etter status i boligmarkedet, levekårsundersøkelsen EU-SILC, prosent



Kilde: Beregninger gjort i seksjonen for innteks- og levekårsstatistikk i SSB, med data fra levekårsundersøkelsen EU-SILC.

SILC viser at det først og fremst er blant boligeiere, og ikke leietakere, at flere synes de har fått dårlig råd. Renteøkningen kan derfor være en viktig del av forklaringen på hvorfor husholdningene opplever økte levekårsutfordringer.

Imidlertid har låntakerne oppnådd betydelige inflasjonsgevinster i perioden. Ikke minst er det store inflasjonsgevinster på gjeld i årene 2022 og 2023, med en negativ realrente på -3 prosent. Realøkonomisk har låntakerne derfor kommet bedre ut av det i perioden enn det inntrykket man får ved å evaluere betydningen av økte renteutgifter isolert sett.

Opplevelsen blant låntakerne av å leve i en dyrtid kan forstås som følger: På den ene side merkes økte renteutgifter direkte og umiddelbart på budsjettet. På den annen side kan låntakerne være uoppmerksomme på eller undervurdere inflasjonsgevinstene som de har på sine lån. Dermed kan den subjektive opplevelsen bli preget i større grad av det negative bidraget fra økte renteutgifter.

En annen mulig forklaring er at det kan være lånebegrensninger og mangel på likviditet som tvinger låntakerne til å spare mer enn de egentlig ønsker. Dette gjelder først og fremst blant husholdninger med høy gjeldsgrad og/eller høy belåningsgrad på boligen. En tredje mulig forklaring er at forbrukerne kan oppleve økt økonomisk usikkerhet i perioden, og at de derfor velger å stramme inn på forbruket for å kunne øke den forsiktighetsmotiverte sparingen.

5.9 Oppsummering og konklusjon

Dette kapittelet studerer utviklingen i levekostnader, realinntekter og gjeld i sammenheng med husholdningenes vurderinger av sin egen økonomiske situasjon. Vi skiller mellom objektive og subjektive økonomiske indikatorer. De objektive indikatorene er knyttet til statistikk om priser, utgifter, inntekter og gjeld. Subjektive indikatorer er knyttet til personers opplevelse av egen økonomi som blir målt i spørreundersøkelser.

Vi starter med å vise at inflasjonen økte til nesten 6 prosent i årene 2022 og 2023. Denne episoden med høyere inflasjon kan imidlertid beskrives som moderat sammenliknet med tidligere historiske perioder som er omtalt som en «dyrtid».

Videre analyseres inflasjonsulikhet i Norge i perioden 2016–2025. Vi finner at grupper med høyere inntekt og formue har hatt marginalt høyere inflasjon i perioden, men forskjellene er små. Småbarnsfamilier

er til en viss grad et unntak, da de har hatt en gunstig utvikling, primært som følge av reduserte barnehagepriser. Avstanden samlet gjennom perioden var om lag 1 prosentpoeng mellom laveste og høyeste inntektskvartil, 0,8 prosentpoeng mellom eiere og leietakere, og 3,3 prosentpoeng mellom par med yngste barn 0–6 år og par med yngste barn 7–19 år.

Spredningen mellom husholdninger er mer betydelig, men bør tolkes med forsiktighet. Selv om Forbruksundersøkelsen gikk over hele året, observeres hver husholdning bare over sju dager for løpende kjøp, supplert med et eget skjema om faste utgifter og kjøp som skjer forholdsvis sjelden. Dette kan gi mer ekstreme budsjettandeler enn et lengre observasjonsvindu og dermed overdrive forskjellene mellom ytterpunktene i fordelingen. Mønstrene er likevel informative: husholdninger med høye utgifter til elektrisitet, drivstoff og internasjonale flyginger, men lave utgifter til barnehage og klær, har opplevd høyere prisvekst enn gjennomsnittet. Disse forskjellene fanges i liten grad opp av tradisjonelle gruppeinndelinger basert på inntekt eller husholdningstype.

Videre benytter vi ulike inntektsmål for å bedømme om inntektsutviklingen har holdt følge med prisutviklingen. Vi finner at årene 2016–2021 er en periode som er preget av moderat realinntektsvekst. I 2021 er det imidlertid ekstraordinært høye utbytter som trekker opp gjennomsnittsinntekten, særlig blant husholdninger i den øvre delen av inntektsfordelingen. Når vi trekker fra renteutgifter i inntektsbegrepet, er det en nedgang i realinntektene fra 2021 til 2023. Denne nedgangen påvirker først og fremst boligeiere med høyt boliglån. I 2024 er det en økning i gjennomsnittlig realinntekt for alle inntektsgrupper.

Flertallet av boligeiere med høy gjeld har enten midt eller høye inntekter, slik at de i utgangspunktet har god evne til å betjene økte lånekostnader. Vi finner at andelen leietakere med lav inntekt er betydelig høyere enn andelen boligeiere med lav inntekt. Basert på ulike relative lavinntektsmål finner vi en moderat reduksjon i andelen boligeiere med lav inntekt i perioden etter 2020. Basert på boligutvidet inntekt er det en reduksjon i andelen leietakere med lav inntekt fra 2020 til 2024. Disse resultatene tyder på at husholdninger i den nedre delen av inntektsfordelingen har kommet relativt godt ut i de senere

årene, spesielt når vi trekker fra renteutgifter i inntektsmålet. Dette har sammenheng med at husholdninger i midten av inntektsfordelingen har relativt mer gjeld og derfor blir mer negativt påvirket av økte renteutgifter. Husholdninger i den nedre delen av inntektsfordelingen omfatter en høy andel leietakere som ikke har boliglån, og som derfor blir mindre påvirket av renteøkningen.

I perioden med økte lånekostnader er det en reduksjon i andelen personer i husholdninger med høy gjeld i forhold til inntekt. Dette har sammenheng med at låntakerne får inflasjonsgevinster på gjelden: Inflasjon påvirker verdien av nominell gjeld og formue ved at inflasjonen reduserer realverdien av gjeld og omfordeler realverdier fra nominelle sparere til nominelle låntakere.

Vi benytter realrenten på boliglån som et mål på differansen mellom renteutgift og inflasjonsgevinst. Negativ realrente betyr at inflasjonsgevinsten er større enn renteutgiften på et boliglån. Realrenten faller først betydelig til om lag -3 prosent i 2021 og 2022. Samtidig er realrenten etter skatt på om lag -3,5 prosent, noe som fanger opp at låntakerne også har en skattefordel av fradraget for renteutgifter. I 2024 og 2025 øker realrenten etter skatt til 1-2 prosent. Dette viser at de reelle lånekostnadene har variert betydelig i perioden med høy inflasjon, noe som skyldes at rentesettingen har respondert tregt på endringer i inflasjonen.

Foruten objektive indikatorer knyttet til priser, utgifter, inntekter og gjeld, benytter vi subjektive indikatorer som er knyttet til personers opplevelse av egen økonomi. Vi viser at andelen som rapporterer om levekårsproblemer i SSBs Levekårsundersøkelse (EU-SILC) stiger markert etter 2021. Resultatene viser at det særlig er blant boligeiere at flere synes de har fått dårlig råd. Renteøkningen kan derfor være en viktig del av forklaringen på hvorfor husholdningene opplever økte levekårsutfordringer. I 2025 er det imidlertid en reduksjon i rapporterte levekårsproblemer blant boligeierne. Blant leietakerne er det en moderat økning i omfanget av opplevde materielle mangler fra 2022 til 2025.

Alt i alt finner vi at husholdningenes kjøpekraft og realøkonomiske forhold viser en mer positiv utvikling enn resultatene fra spørreundersøkelser. Årene etter 2021 framstår ikke som en dyp økonomisk krisetid blant folk flest, og vi konkluderer med at beskrivelsen av perioden som en dyrtid er overdrevet.

Vedlegg 5.1: Data og metode – inflasjonssulikhet

Når prisveksten er ulik mellom varer, følger det at husholdninger med ulike handlekurver vil oppleve ulik samlet prisvekst. For å beregne *husholdningsspesifikk reell prisvekst* kombinerer vi kategorispesifikke prisdata fra Konsumprisindeksen (KPI) med informasjon om hva hver husholdning faktisk kjøper fra Forbruksundersøkelsen 2022. Med «reell» prisvekst mener vi prisvekst utover den gjennomsnittlige konsumprisveksten.

Når vi konstruerer referanseindeksen vektet husholdningene likt (demokratisk vektning), i motsetning til i den offisielle KPI-en, der husholdninger med høyere forbruk får større vekt (plutokratisk vektning). Når vi beregner reell prisvekst, måler vi dermed hvor mye prisutvikling for en husholdning avviker fra prisutviklingen for en gjennomsnittlig husholdning i utvalget. Det innebærer også at gjennomsnittlig reell prisvekst i utvalget per definisjon er lik null. Den samme demokratiske vektningen benyttes når vi sammenligner grupper.

Prisveksten i kapittel 5.3.3 beregnes relativt til 2016. Når vi refererer til «kumulativ prisvekst» eller «prisvekst siden 2016», mener vi den prosentvise endringen i reelle priser fra 2016 til det aktuelle året. Valget av 2016 som basisår gir oss en lang nok periode til å fange opp både den stabile lavinflasjonsperioden før 2020 og den påfølgende høyinflasjonsperioden.

Analyseutvalget omfatter alle husholdninger i Forbruksundersøkelsen 2022 med gyldige forbruksdata. Varekategorier som mangler prisdata for ett eller flere år i perioden 2016–2025 er utelatt for å sikre konsistente sammenligninger over tid. Dette gjelder et fåtall kategorier.⁷

Konsumprisindeksen og Forbruksundersøkelsen bruker ulike klassifiseringssystemer for varekategorier. KPI følger ECOICOP 2016 (European Classification of Individual Consumption by Purpose), mens Forbruksundersøkelsen 2022 benytter COICOP 2018. For å koble disse dataene benytter vi en koblingsnøkkel mellom klassifiseringene fra Østberg (2025). Denne er opprettet ved å sammenligne navnene på de ulike kategoriene manuelt. Der konsumkategoriene ikke overlapper fullstendig, er underkategorier slått sam-

⁷Etter sammenslåing til analysekategorier er de eneste varekategoriene som faller helt ut av analysen Sigarer, Flytende bransel, Elblading og andre typer drivstoff, samt Fasttelefonitjenester.

men for å ivareta høyest mulig detaljgrad og minimere aggregeringsskjevhet.

Konsumprisindeksen bruker «beregnet husleie» (leieekvivalens) som mål på boligeieres boligkonsum. Dette er et mål på hva det ville kostet å leie en tilsvarende bolig, basert på prisene i leiemarkedet, og ikke et direkte mål på eierens utgifter til bolig. Leieekvivalensen fanger verdien av bolig tjenesten, mens renteutgifter og avdrag faller utenfor. Andre boligrelaterte konsumutgifter, som strøm, vann og enkelte vedlikeholds- og reparasjonstjenester, behandles i egne kategorier, som er inkludert. Denne metodiske tilnærmingen har stor betydning for tolkningen av resultatene: I analysen har økte renteutgifter ingen direkte virkning på inflasjon eller inflasjonsulikheter. Renteutgiftene er i stedet inkludert i analysen som ser på utviklingen i realinntekter (kapittel 5.4), der de inngår i inntektsbegrepene.

En viktig begrensning ved Forbruksundersøkelsen er at selv om undersøkelsen pågikk over hele kalenderåret og utvalget ble delt i 52 kontaktperioder, registrerer hver husholdning løpende forbruk bare i sju dager. Dette suppleres med et eget skjema om faste utgifter og varer og tjenester som kjøpes forholdsvis sjelden (Seferi et al., 2024). Forbruksmønsteret i en enkelt uke kan avvike fra husholdningenes gjennomsnittlige forbruk over et helt år. Noen husholdninger kan for eksempel ha registreringsuke uten kjøp av drivstoff eller klær, mens andre kan ha en uke med uvanlig høyt innkjøp av spesifikke varer. Budsjettandelene for enkelte husholdninger kan derfor bli mer ekstreme enn de ville vært med et lengre observasjonsvindu. Konsekvensen er at den beregnede variasjonen i husholdningsspesifikk prisvekst mellom *individuelle* husholdninger trolig er overvurdert. For forhåndsdefinerte *grupper* av husholdninger er problemet langt mindre, da tilfeldig variasjon i stor grad jevnes ut når man tar gjennomsnittet over mange husholdninger i samme gruppe.

Vedlegg 5.2: Hvilke varer er billige?

Alle har en intuitiv forståelse av hva "billig" betyr: Det er noe som har relativt lav pris. Men når man tenker seg om blir det klart at hva som er billig avhenger av konteksten, altså hva en gitt pris sammenlignes med. Er det prisene på varer som er erstatninger i oppskriften på en spesifikk middagsrett som skal

sammenlignes? Ulike middagsretter som gir omtrent samme næringsinntak? Eller står valget mellom å lage middag hjemme, få middagen levert på døra eller å spise på restaurant?

I vår analyse har vi anvendt tre ulike innfallsvinkler til å bestemme hva som er billig. Først har vi klassifisert varer som enten billige eller ikke ved hjelp av tekstsøk etter kjente billigmerker i varenavnene. En ulempe med denne metoden er at vi vet at det finnes konkurrerende billigvarer som ikke har kjente merkenavn, og disse vil ikke bli med i kategorien "billig".

En annen innfallsvinkel er å la varenes priser, heller enn navn, fortelle oss hvilke varianter som hører hjemme i gruppene «billig» og «ikke billig». For å få til det må vi utlede en pris i felles måleenhet, for eksempel 100 gram, slik at prisene på ulike varer kan rangeres fra lav til høy. Vi må også gruppere varene slik at sammenligningsgrunnlaget blir relevant. Grupperingen har vi gjort på to ulike måter: Først ved å bruke vareklassifiseringen som ligger til grunn for beregningen av KPI, COICOP⁸. Det mest detaljerte nivået i denne klassifiseringen har relativt smale kategorier som "brød", men også bredere kategorier som "ferdigmiddager". Det er også åpenbart at det finnes produkter av ulik kvalitet innen kategorien "salami, spekeskinke og -pølse". Vi har derfor en alternativ spesifisering der varene innenfor hver COICOP-gruppe deles i enda smalere grupper. For dette benyttes en maskinlæringsalgoritme som ser på likhet i varenavn.

For å rangere prisene innenfor hver av COICOP-gruppene og hver av de smalere gruppene har vi brukt en algoritme som deler inn varene i fem priskategorier slik at prisene er mest mulig like innenfor hver priskategori, og mest mulig forskjellige mellom kategoriene. I stedet for å bruke faste grenser som for eksempel desiler, lar algoritmen selve prisdataene bestemme hvor skillet bør gå. Den laveste av priskategoriene i hver varegruppe sier vi er "billig", mens de andre varene er "ikke billige".

Dermed har vi tre ulike definisjoner av "billig". For hver av disse har vi regnet ut den veide gjennomsnittsprisveksten for henholdsvis "billige" og "ikke billige" matvarer fra 2021 til 2024. Resultatene er gjengitt i tabellen under, og vi ser at for alle metodene er prisveksten på billig mat høyere enn på annen mat. Størrelsen på forskjellen i prisvekst er svært ulik for de

⁸<https://www.ssb.no/klass/klassifikasjoner/134>

Prisvekst 2021–2024 for billige varer og andre varer, etter ulike metoder (prosent)

Metode	Billige matvarer	Andre matvarer	Differanse (prosentpoeng)
Tekstsøk	29.3	19.2	10.1
Prisrangering, grov	21.5	16.5	5.0
Prisrangering, detaljert	22.0	18.4	3.6

tre innfallsvinklene, noe som illustrerer at konteksten har betydning både for hva som anses som billig og hvor stor effekten av "cheapflation" er. Forskjellen i målt prisvekst for de ulike metodene kommer dels av at dataene som lar seg klassifisere er forskjellig, slik at det ikke er de samme varene og prisene som er brukt i de tre metodene. Konklusjonen om at prisveksten har vært høyere for de billigste variantene i denne perioden synes likevel å være robust.

Vedlegg 5.3: Inntekt etter skatt

Inntekt etter skatt er et sentralt begrep i SSBs Inntekts- og formuesstatistikken for husholdninger, og danner utgangspunkt for inntektsbegrepene brukt i dette kapitlet. Inntekt etter skatt inkluderer ulike kontantinntekter og direkte skatter,

$$\text{Inntekt etter skatt} = \text{yrkesinntekt} + \text{kapitalinntekt} \\ + \text{overføringer} - \text{skatt}$$

der

- Yrkesinntekt inkluderer lønnsinntekt og netto næringsinntekter.
- Kapitalinntekt inkluderer renteinntekter på bankinnskudd, inntekter fra verdipapirer og skattepliktige utleieinntekter, men ikke renteutgifter eller fordelene av å eie egen bolig og andre realkapitalobjekter.
- Overføringer inkluderer pensjoner, dagpenger, barnetrygd, sosialhjelp, offentlig administrerte barnebidrag, m.m.
- Skatt er gitt ved summen av utlignet inntekts- og formuesskatt som betales til kommune, fylke og stat samt medlemsavgift til folketrygden. Kommunal eiendomsskatt er ikke inkludert.

For dette kapitlet har vi gjort en justering av Inntekt etter skatt: For 2019 og 2021-2024 har vi inkludert beregnet ekstra strømstøtte utbetalt til bostøttemottakere. Inntekts- og formuesstatistikken for husholdninger inkluderer bostøtte, men ikke strømstøtten knyttet til bostøtte. I toppåret 2022 var

strømstøtten til husholdninger med bostøtte hele året 12 800 kroner + 1 200 per husholdningsmedlem, uavhengig av faktisk utgift til strøm. Beregningen av strømstøtte er gjort under antakelse om at mottakere av bostøtte ett år mottok dette alle måneder. Vi overdriver derfor støtten for husholdninger som bare mottok bostøtte deler av året.

Målet for inntekt etter skatt utelater noen komponenter som det kan virke naturlig å inkludere i et inntektsmål som skal bedømme husholdningenes økonomiske situasjon. Spesielt er renteutgifter ikke inkludert. Inntektsmålet inkluderer heller ikke gaver og overføringer mellom husholdninger, utenom barnebidrag administrert av NAV, og heller ikke inntekt fra svart arbeid eller kriminalitet. Sannsynligvis har enkelte husholdninger også inntekter i utlandet som ikke inkluderes i inntektsmålene våre.

Vedlegg 5.4: Stilisert beregning av avdrag

For dette kapitlet har vi valgt å beregne stiliserte avdrag som først og fremst skal illustrere en fordel av at annuitetslån demper effekter av renteoppgang. De fleste boliglån er annuitetslån som i noen grad skyver økte rentekostnader framover i tid: Når renta øker stiger terminbeløpene mindre enn det renteoppgangen skulle tilsi fordi avdragene reduseres. De reduserte avdragene vil dempe virkningen av økt rente for husholdninger som betjener annuitetslån, men ellers ikke sparer så mye mer enn de må. Vi antar dette er tilfellet for mange av husholdningene som opplever høy inflasjon og rente som problematisk.

Vi beregner avdrag for husholdningens samlede lån under antakelse om annuitetslån med 20 år nedbetaling og rente tilsvarende den årlige gjennomsnittsrenta for lån med pant i boligen (SSB Tabell 07200).

Forskyvning eller utsettelse av avdragene er isolert sett ugunstig ved at lånekostnadene totalt sett vil øke over tid. Økte rentekostnader sammenfaller imidlertid vanligvis med høy inflasjon og nominell inntektsvekst, og dermed inflasjonsgevinst på lån. Over tid vil låntakere få glede av inflasjonsgevinsten,

og den vil kunne mer enn veie opp for perioden med reduserte avdrag.

Se kapittel 3 i Langørgen & Eika (2026) for en grundigere redegjørelse for beregningen av avdrag.

Vedlegg 5.5: Forbruksenhet (EU-skalaen)

Husholdninger med mange personer trenger høyere inntekt enn husholdninger med få personer for å oppnå samme økonomiske levestandard, og det er stordriftsfordeler knyttet til forbruk av mange goder (for eksempel bil og bolig). For å gjøre husholdningsinntekten sammenlignbar på tvers av forskjellige husholdningstyper er det derfor vanlig å dele denne på antallet forbruksenheter i husholdningen. Offisiell statistikk og dette kapittelet benytter den såkalte EU-skalaen for å bestemme antall forbruksenheter. EU-skalaen tilordner den første voksne i husholdningen forbruksvekt 1, mens øvrige voksne får forbruksvekt 0,5 og barn får forbruksvekt 0,3. Denne ekvivalensskalaen forutsetter altså at en husholdning med to voksne og to barn vil måtte ha en husholdningsinntekt som er 2,1 ganger så høy som en enslig persons inntekt for å oppnå samme økonomiske levestandard: husholdningen har 2,1 forbruksenheter.

Vedlegg 5.6: Realinntekt

Inntekt og andre beløp oppgis i utgangspunktet i nominelle kroner, f.eks. antallet kroner på lønns slippen. Realinntekten til en husholdning er et justert beløp som beskriver den faktiske kjøpekraften målt i faste priser. Realinntekten er lik forholdet mellom nominell inntekt og konsumprisindeksen (KPI). Denne standardiseringen gjør det mulig å foreta sammenlikninger av husholdningenes kjøpekraft over tid. Hvis inflasjonen er høyere enn inntektsveksten betyr det at realinntekten går ned, og at inntektene ikke kan finansiere et like stort forbruk som før. Motsatt vil en husholdning oppnå økt realinntekt dersom inntektsveksten til husholdningen er større enn inflasjonen.

Referanser

- Bye, T. & Johannessen, R. (2014). Levekostnader over de siste hundre år. *Økonomiske analyser*, 5.
- Cavallo, A. & Kryvtsov, O. (2024). Price discounts and cheapflation during the post-pandemic inflation surge. *Journal of Monetary Economics*, 148, 103644.
- Chen, T., Levell, P., & O'Connell, M. (2025). *Measuring cost of living inequality during an inflation surge*. Working Paper 25/21, Institute for Fiscal Studies, London. Accessed 2 February 2026.
- Hotvedt, N. (2023). Norske prisindekser på tvers av inntektsgrupper og regioner for perioden 2012 til 2022. Masteroppgave, Universitetet i Oslo.
- Jaravel, X. (2021). Inflation inequality: Measurement, causes, and policy implications. *Annual Review of Economics*, 13, 599–629.
- Johannessen, R. (2014). Konsumprisindeksen – en levekostnadsindeks. *Økonomiske analyser*, 5.
- Langørgen, A., Barstad, A., Eika, L., & Wiik, K. A. (2024). *Måling av barnefattigdom – Utredning av supplerende fattigdomsmål*. Rapport 2024/7, Statistisk sentralbyrå.
- Langørgen, A. & Eika, L. (2026). *Levekostnader, inntekter og levekår: Utviklingen for ulike befolkningsgrupper*. Rapport, Statistisk sentralbyrå.
- Lian, B. & Nygård, O. E. (2024). *Inflasjonsulikhet og måling av reallønn*. Rapport 2024/18, Statistisk sentralbyrå.
- Østberg, A. (2025). Inflasjonsulikhet i Norge – en empirisk analyse av gruppe- og husholdningsspesifikke prisindekser i perioden 2016–2024. Masteroppgave, Universitetet i Oslo, Økonomisk institutt.
- Poppe, C. & Kempson, E. (2023). *Dyrtid III. Husholdenes økonomiske trygghet i mars 2023*. SIFO-rapport 3-2023, Forbruksforskningsinstituttet SIFO, OsloMet.
- Seferi, G., Holmøy, A., Lillegård, M., & Egge-Hoveid, K. (2024). *Forbruksundersøkelsen 2022 Dokumentasjonsnotat*. Notater 2024/46, Statistisk sentralbyrå.
- Statistisk sentralbyrå (2024). *Om statistikken: Konsumprisindeksen*. Metodedokumentasjon, Statistisk sentralbyrå.