



Konjunkturrapporten

2026



Innhold

1	Innledning.....	3
2	Status og forventninger for økonomisk utvikling i industrien.....	4
2.1	Industriproduksjon og omsetning.....	4
2.2	Investeringer – status og forventninger for 2026	6
2.3	Eksport av industriprodukter – status og forventninger for 2026	8
2.4	Verdiskaping i norsk økonomi og i norsk industri.....	9
2.5	Arbeidsmarked og kompetanse.....	10
3	Utvikling i enkelte sektorer – trender for 2026	13
3.1	Leverandørindustri for petroleumssektoren.....	13
3.2	Leverandørindustri til kraftproduksjon og energisystemer	16
3.3	Forsvarsindustri.....	18
4	Pris- og kostnadsutvikling i industrien.....	20
4.1	Pris på innsatsfaktorer og industriprodukter	20
4.2	Råvarer	22
4.3	CO ₂ -kostnader og CBAM	23
4.4	Kraftpriser.....	24
4.5	Rente og valuta	25
5	Internasjonal økonomi og handelshindringer	25
5.1	Økonomisk utvikling hos handelspartnere	25
5.2	Effekt av økte handelsbarrierer og toll.....	28
5.3	Toll på varer til USA.....	30
5.4	EU – ny industripolitikk og usikkerhet om markedsadgang	31
6	Strategi og rammebetingelser for konkurransekraft.....	33

1 Innledning

Denne rapporten skrives på et tidspunkt preget av stort alvor og usikkerhet i den internasjonale geopolitiske situasjonen. 2025 ble et svært turbulent år preget av at USA satte til side prinsipper om regelbasert internasjonal handel og gikk i rette med både sikkerhetspolitikken og annen politikk i Europa. Stormaktsrivaliseringen mellom USA og Kina tiltok.

Ved inngangen til 2026 har den globale og geopolitiske usikkerheten økt ytterligere ved at USA har arrestert Venezuelas president, ønsker å overta Grønland fra Danmark, og åpner for å bruke toll som geopolitisk virkemiddel. Samtidig går krigen i Ukraina snart inn i sitt femte år, etter gjentatte forsøk på å få i stand en avtale om fred. Kina dominerer stadig en rekke sentrale verdikjeder. Politikere i Europa er bekymret både for sikkerhet, handel og konkurransekraft, og europeiske land øker sine investeringer i forsvarsmateriell kraftig. EU lager politikk for å ivareta økonomisk sikkerhet, verdikjeder og konkurranseevnen til europeisk næringsliv.

Usikkerhet og risiko er generelt sett negativt for næringslivet. Vi har i arbeidet med denne rapporten spurt våre medlemmer om hvordan de preges av handelsbarrierer og hva de gjør for å tilpasse seg. Handelshindringer treffer ulikt, noen bedrifter treffes direkte og noen indirekte, og noen opplever at de ikke er berørt. De som er berørt, jobber med å håndtere risiko der det er mulig, både i verdikjeder og markeder.

Selv om verdenssituasjonen er krevende, er det samtidig flere piler som peker oppover. Globalt har inflasjonen kommet ned, og aktiviteten og den økonomiske veksten hos våre handelspartnere holder seg oppe. I en turbulent verden har norsk industriproduksjon og verdiskaping økt i 2025, og utsiktene for 2026 er positive på en rekke områder. Det er et blandet bilde der noen sektorer har tilbakegang, mens det er vekst i andre deler av industrien.

Denne rapporten beskriver status for økonomisk utvikling i industrien gjennom 2025 og forventninger for 2026. Den beskriver også virkninger av toll- og handelsbarrierer. Rapporten bygger blant annet på undersøkelser hos Norsk Industris medlemmer, både løpende undersøkelser om aktivitetsnivå gjennom året og en egen undersøkelse gjennomført for denne rapporten. Konjunkturrapport-undersøkelsen ble gjennomført i perioden 2/1-9/1 2026, og hadde 397 respondenter med til sammen 46 183 ansatte.

2 Status og forventninger for økonomisk utvikling i industrien

Samlet økte produksjon, omsetning, verdiskaping og eksport i industrien i 2025. Investeringsnivået gikk noe ned. For 2026 er forventningene fortsatt samlet vekst i både aktivitet og sysselsetting, men lavere forventninger om utvikling i investeringsnivå. Hovedtrekkene for 2025 og 2026 er at det er tydelig vekst i enkelte sektorer, og nedgang eller vedvarende krevende situasjon andre steder, med noen fellestrekk om tilgang på arbeidskraft og lønnsomhetsutfordringer:

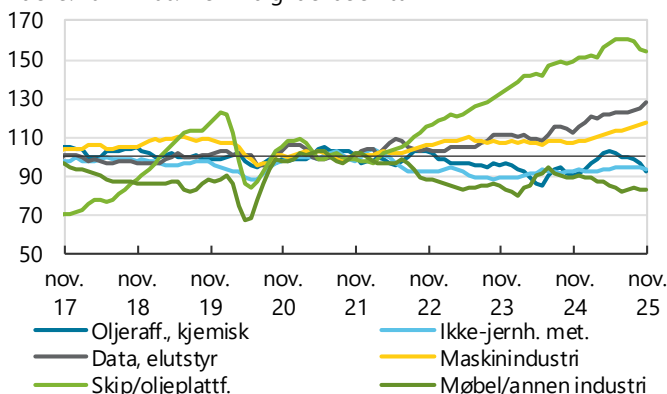
- Bedrifter innenfor offshore leverandørindustri har de siste årene hatt stor vekst, og produksjonen er nå på et historisk høyt nivå. Utviklingen her vil gradvis snu med lavere petroleumsinvesteringer fra og med 2026, og flere i bransjen planlegger nedbemanninger.
- Samtidig ser vi vekst i leverandørkjeden til andre deler av energisektoren - fornybar kraftproduksjon og energisystemer, inkludert kraftnett.
- Økt aktivitet i forsvarssektoren gir økt produksjon, økte investeringer og økt sysselsetting hos både produsentene av forsvarsmateriell og i leverandørkjeden, hvor mange forventer vekst i 2026.
- Vedvarende lav aktivitet i boligsektoren skaper utfordringer for bedrifter som leverer ulike industriprodukter inn mot bygg og anlegg.
- Det er høyt antall ledige stillinger i industrien, og mange bedrifter melder om at det er krevende å skaffe riktig kompetanse.
- Prisveksten på råvarer og innsatsfaktorer har kommet ned, men bedriftene melder om at høyt prisnivå er et hinder for ekspansjon og investeringer.
- Den internasjonale situasjonen er krevende. Men toll, handelshindringer, geopolitiske spenninger og stormaktsrivalisering har så langt hatt liten påvirkning på produksjon og eksport i industrien samlet sett. Det er imidlertid effekter på eksport til USA isolert sett, og usikkerhet om rammebetingelser og markedsadgang, ikke minst til EU, er negativt for industrien.

2.1 Industriproduksjon og omsetning

Etter en oppgang i industriproduksjon etter pandemien var industriproduksjonen samlet sett på uendret nivå i 2022 og 2023. I 2024 økte industriproduksjonen med knappe to prosent, mens den i 2025 steg med drøye fire prosent i perioden januar-november sammenlignet med samme periode året før.

Norge: Industriproduksjon

Indeks. 2021=100. Tre mnd glidende snitt



Kilde: SSB / Norsk Industri

Figur 2.1

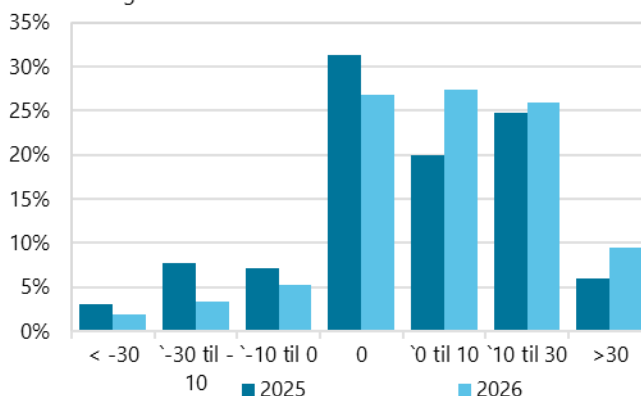
I 2025 var det produksjonsvekst i de fleste industrinæringene, særlig bygging av skip og oljeplattformer, oljeraffineri og kjemisk industri, produksjon av data og elektronisk utstyr, produksjon av metallvarer og maskinindustri. Veksten har vært særlig sterk i petroleumsrettet leverandørindustri.

en knapp tredjedel av bedriftene at de forventer uendret produksjonsnivå i 2026 sammenlignet med 2025 (se figur 2.2). Samtidig er det flere som forventer økt enn redusert produksjonsnivå. Samlet sett er dermed forventningene positive for utviklingen i produksjon i 2026. Forventningene er særlig positive innen forsvarsindustri og tilhørende leverandørkjeder, verftsindustri, mekanisk- og verkstedindustri, designindustri og deler av leverandørindustrien til offshore. Samtidig rapporterer bedrifter innen metallindustri, leverandørkjeden til byggsektoren, energileverandører og deler av offshoreleverandørindustrien om forventet produksjonsnedgang.

Omsetningen i industrien økte samlet med om lag åtte prosent nominelt i perioden januar–november 2025 sammenlignet med året før. Økningen var særlig sterk i verftsindustrien, metallvareproduksjon samt produksjon av data- og elektronikkutstyr.

Endring i produksjonsvolum

Pst. fra foregående år. Andel bedrifter. Uvektede tall

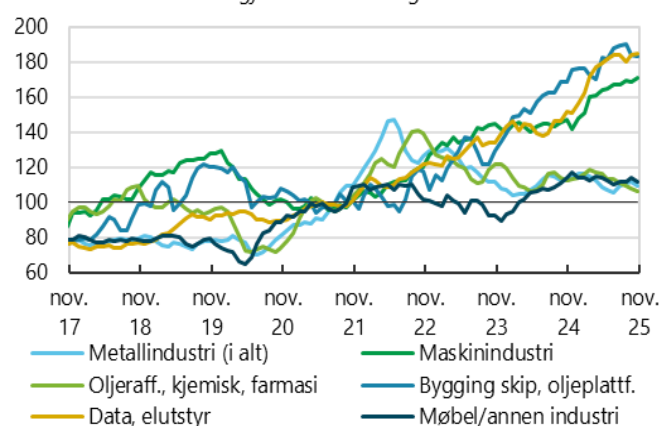


Kilde: Norsk Industri

Figur 2.2

Norge: Industriomsetning

Indeks. 2021=100. Sesongjustert. Tre mnd. glidende snitt



Kilde: SSB / Norsk Industri

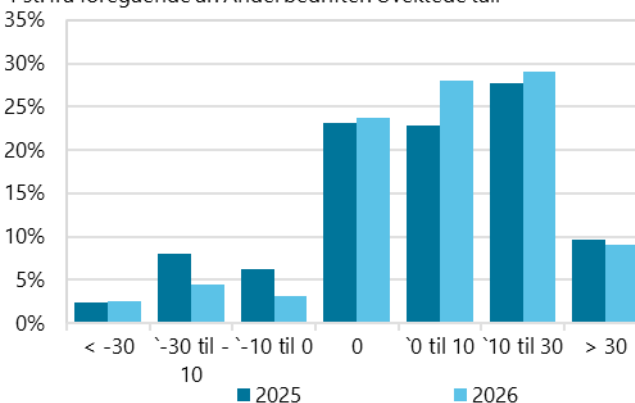
Figur 2.3

Veksten i omsetningen har vært klart størst i eksportmarkedene. Før pandemien utviklet omsetningen i hjemme- og eksportmarkedene seg relativt likt. Under pandemien falt eksportomsetningen kraftigere, men økte deretter markant i 2021 og 2022 som følge av høye råvarepriser. I 2025 var økningen 10 prosent i eksportmarkedet mot 6,5 prosent i hjemmemarkedet. Se egen omtale av eksport nedenfor.

Endring i omsetning

Figur 2.4

Pst. fra foregående år. Andel bedrifter. Uvektede tall

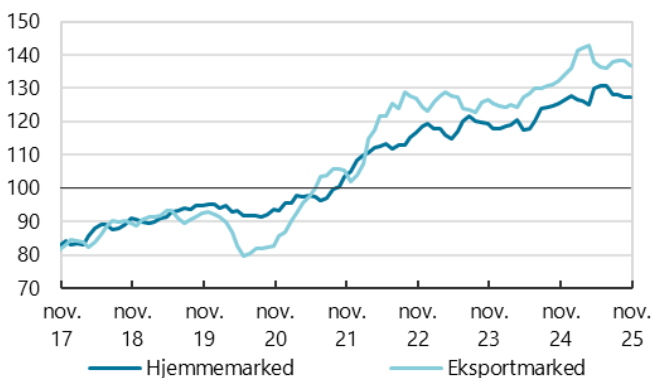


Kilde: Norsk Industri

Norge: Industriomsetning

Figur 2.5

Indeks, 2021=100. Sesongjustert. Tre mnd. glidende snitt



Kilde: SSB / Norsk Industri

Medlemsundersøkelsen viser økte forventninger til omsetningen i 2026, i tråd med forventningene om økt produksjon. En knapp fjerdedel av bedriftene forventer nullvekst, mens under ti prosent forventer nedgang i omsetningen. To tredjedeler av bedriftene forventer omsetningsøkning. Det er positive forventninger i bedrifter i en rekke sektorer, som innenfor maskinprodusenter, elektriske

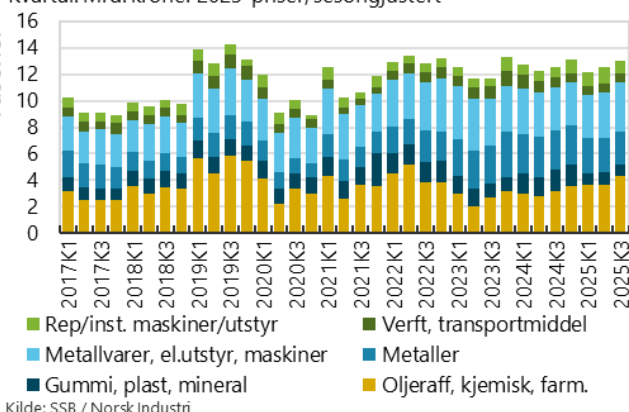
systemer- og komponenter, forsvarsindustri (inkludert leverandører) og mekanisk industri.

2.2 Investeringer – status og forventninger for 2026

Investeringsnivået i industrien (ekskl. næringsmiddelindustri) sank med knappe to prosent de tre første kvartalene i 2025 sammenlignet med samme periode i 2024. Likevel har investeringsnivået holdt seg relativt høyt de siste årene etter en nedgang i 2020 og 2021. Investeringene er størst i oljeraffinering og kjemisk industri, samt i produksjon av metallvarer, elektrisk utstyr og maskiner.

Investeringer - utvalgte sektorer

Kvartal. Mrd. kroner 2023-priser, sesongjustert



Figur 2.6

Industribedriftene i Norges Banks [Regionalt Nettverk](#) forventer en vekst i investeringene i 2026 på rundt 0,5 prosent. SSBs investeringstelling antyder en nedgang i investeringsnivået i industrien i 2026, særlig innenfor oljeraffinering og kjemisk industri, gummi- og plastindustri og ikke-jernholdige metaller. Tall fra Næringslivets Økonomibarometer viser at Norsk Industris

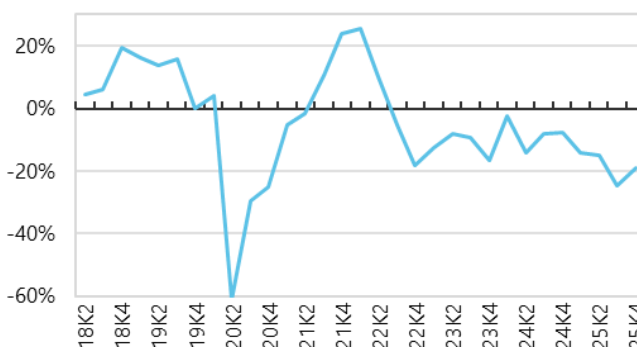
medlemmer samlet forventer en reduksjon i investeringsnivået, og at det negative utsynet forsterket seg gjennom 2025, se figur nedenfor. Samlet gjør dette at vi ikke forventer vekst i investeringsnivået i 2026.

Bedriftenes svar på hva som hindrer investeringer og ekspansjon har endret seg noe gjennom 2025. Uforutsigbare rammebetingelser har siden 2022 vedvarende vært rapportert av mange bedrifter som et stort hinder, men mot slutten av 2025 var synkende omsetning og/eller ordretilgang det flest industribedrifter mente var et stort hinder for ekspansjon. Økte innkjøpspriser er tilsvarende et vedvarende stort hinder, også etter nedgang i veksten i råvarepriser og inflasjon siden toppene i 2021 og 2022. Tall fra SSBs konjunkturbarometer viser også at prisen på investeringsvarer nå oppfattes som et hinder for investeringer av drøye 10 prosent av industribedriftene, noe som er dobbelt så mange som i årene før 2020.

Utvikling investeringer i industrien

Figur 2.7

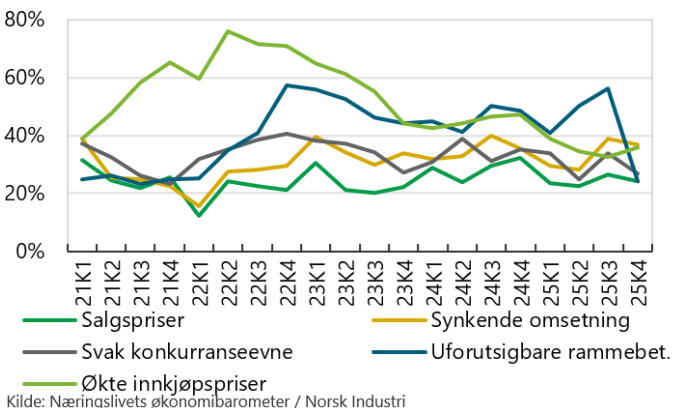
Forventninger de neste seks måneder, økn el. nedgang



Hinder for investeringer

Figur 2.8

Andel som svarer - stort hinder for inv. eller ekspansjon

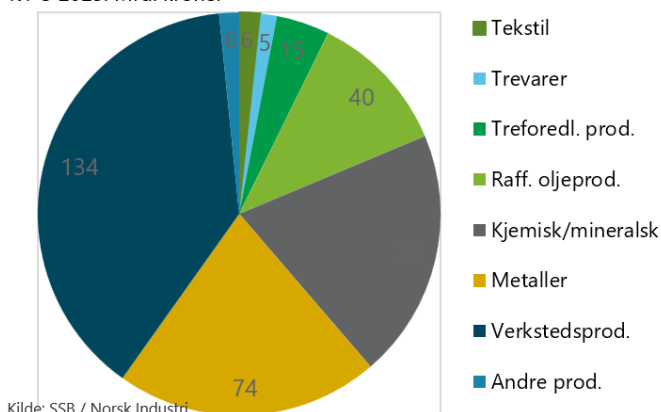


2.3 Eksport av industriprodukter – status og forventninger for 2026

Eksporten av norske industriprodukter (ekskl. næringsmidler) var på totalt sett 348 milliarder kroner de tre første kvartalene i 2025. De største kategoriene av industriprodukter som eksporteres er verkstedprodukter (maskiner, utstyr, teknologi, elektronikk, transportmidler), metaller og kjemiske/mineralske produkter.

Eksport industriprodukter

K1-3 2025. Mrd. kroner



Figur 2.9

Eksportverdien utgjorde en reell økning på 4,1 prosent sammenlignet med samme periode i 2024.

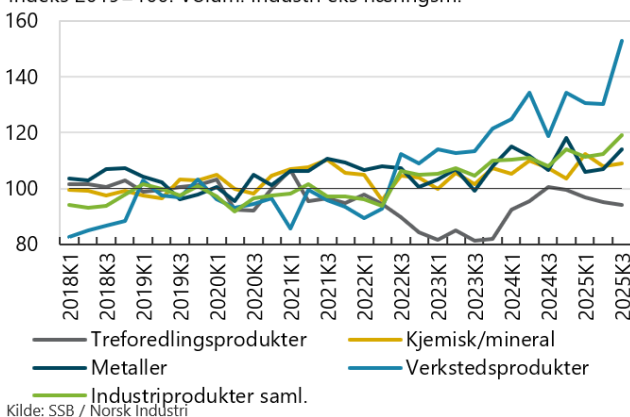
Eksporten av industriprodukter utgjorde 18 prosent av total norsk eksport, og 34 prosent av eksporten utenom petroleum, noe som er på samme nivå som året før.

Økningen i 2025 har særlig vært innenfor verkstedproduktene. Her har økningen vært nesten 10 prosent. Deler av dette skyldes blant annet økt eksport av utstyr innenfor energisektoren, særlig innenfor havvindsteknologi. Eksporten av metaller har hatt en økning siden 2019, men sank i 2025 sammenlignet med året før.

Eksporten av treforedlingsprodukter sank også, etter en oppgang i 2024.

Eksport industriprodukter

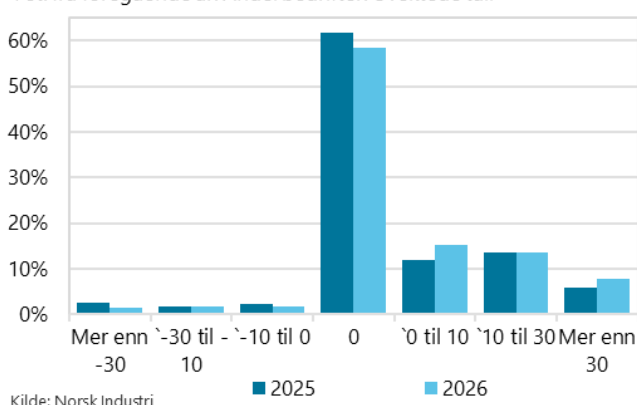
Indeks 2019=100. Volum. Industri eks næringsm.



Figur 2.10

Endring i eksport

Pst. fra foregående år. Andel bedrifter. Uvektede tall



Figur 2.11

Tall fra medlemsundersøkelsen viser at et flertall av bedriftene forventer nullvekst i eksporten i 2026. Samlet er det klart flere som forventer vekst enn nedgang, og i gjennomsnitt forventes det noe større vekst i eksporten i år enn i 2025. Under ett tyder dette på at økte handelshindringer (slik de var ved inngangen til 2026) ikke vil gi noen samlet nedgang i norsk eksport i 2026. Samtidig skjer det en rekke tilpasninger og endringer i eksporten

til USA som følge av økte tollbarrierer – se eget kapittel om virkninger av handelshindringer nedenfor.

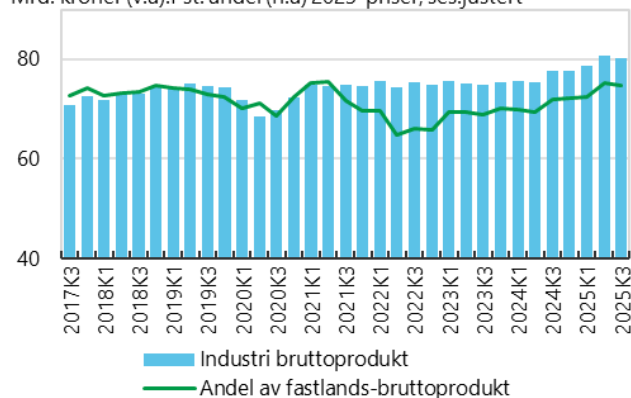
2.4 Verdiskaping i norsk økonomi og i norsk industri

Veksttakten i norsk økonomi økte i 2025 etter lav vekst de foregående årene, og NHOs prognoser tilsier en økning på 1,8 prosent i fastlands-BNP 2026¹.

Verdiskapingen² i industrien har også økt i 2024 og 2025 etter lav vekst i 2022 og 2023. I 2024 var økningen knappe 2 prosent, mens de tre første kvartalene i 2025 var veksten 5,1 prosent. Det er ulik utvikling i de forskjellige industrisektorene, med nullvekst i blant annet metallproduksjon, men samtidig stor økning i oljeraffinering og kjemisk industri, produksjon av metallvarer, maskiner og elektrisk utstyr og i verftsindustrien. I samme periode hadde industriens andel av verdiskapingen i fastlands-Norge³ en liten økning fra 6,8 til 7 prosent sammenlignet med 2024.

Verdiskaping i industrien

Mrd. kroner (v.a). Pst. andel (h.a) 2023-priser, ses.justert



Kilde: SSB / Norsk Industri

Figur 2.12

Vekst i produksjon og verdiskaping i industrien henger sammen med etterspørsel både fra det offentlige, private og bedriftskunder både hjemme og ute. Prognosene tilsier at veksten i norsk BNP særlig drives oppover av økning i husholdningenes konsum. Det kan øke etterspørselen etter industri som produserer varer for sluttbrukermarkedet, som designvarer – møbler, klær og

utstyr. Det er ulikt syn på prognosene for økning i investeringer i byggsektoren, som har hatt en negativ utvikling i flere år. Vi ser av medlemsundersøkelsen at lav aktivitet i byggebransjen påvirker en rekke industribedrifter, innenfor sektorer som metallproduksjon, metallvarer og deler til bygg, kontormøbler, interiør mv., som fortsatt oppfatter situasjonen som krevende. Krevende kommuneøkonomi og lavere kommunale investeringer i bygg er deler av bakgrunnen for dette. Økning i etterspørsel fra det offentlige innenfor enkelte sektorer, som forsvarssektoren, vil øke aktiviteten i industrien framover (se eget kapittel om forsvar nedenfor).

¹ Kilde: NHO Økonomisk Overblikk 4/2025

² Målt i bruttoprodukt. Bruttoprodukt er verdien av produksjonen minus kostnaden ved å produsere, eller merverdien som skapes i en bedrift. Summen av bruttoproduktet i alle næringer er bruttonasjonalproduktet BNP. Tallene inkluderer ikke næringsmiddelindustri.

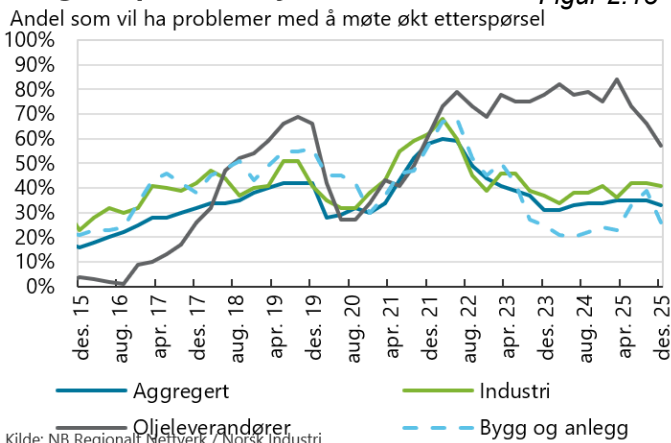
³ Målt i markedsverdi

Etter en konjunkturtopp i 2022 er kapasitetsutnyttelsen i norsk økonomi kommet ned til mer normale nivåer. Tall fra Norges Banks regionale nettverk viser at også i industrien isolert sett har kapasitetsutnyttelsen, målt ved andel bedrifter som produserer på full kapasitet, kommet ned etter høy utnyttelse i 2021 og 2022. Hos oljeleverandørene har imidlertid kapasitetsutnyttelsen vært

vedvarende svært høy siden 2021, som følge av høy aktivitet innenfor petroleumsinvesteringer. Ressursutnyttelsen har vært høy også i 2025, men presset er i ferd med å avta noe, knyttet til lavere nivå på petroleumsinvesteringene fremover.

Norge: Kapasitetsutnyttelse

Figur 2.13



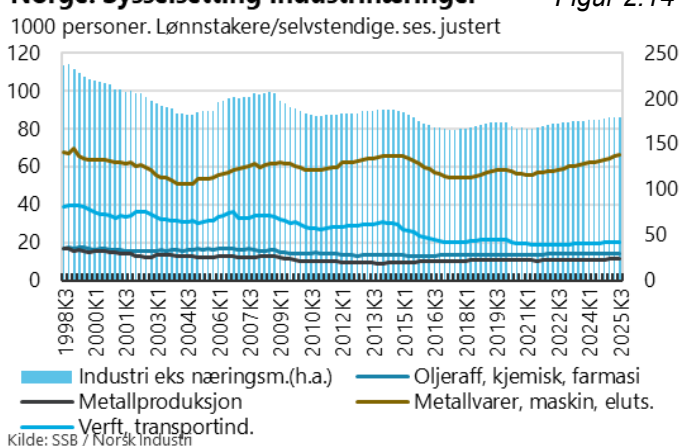
2.5 Arbeidsmarked og kompetanse

Syssetningen i industrien (ekskl. næringsmiddelindustri) økte med 1,9 prosent de tre første kvartalene i 2025 sammenlignet med samme periode i 2024. Det var størst økning i syssetningen i produksjon av metallvarer, elektrisk utstyr og maskiner, som til sammen syssetter drøyt 66 000 personer. Det har også vært økning i antall ansatte innenfor reparasjon og installasjon av maskiner, i metallproduksjon og i verftsindustri.

Samtidig som antallet sysselsatte har økt, har antallet ledige stillinger i industrien samtidig holdt seg på et høyt nivå, jf. graf under. Antallet ledige stillinger i industrien økte brått i oppgangen etter pandemien. Der det totale antallet ledige stillinger i Norge har kommet noe ned de siste to årene, har antallet ledige stillinger i industrien isolert

Norge: Syssetting industrinæringer

Figur 2.14



sett holdt seg på et jevnt høyt nivå, med 4 900 ledige stillinger ved utgangen av tredje kvartal 2025.

Ledige stillinger



Kilde: SSB / Norsk Industri

Figur 2.15

Undersøkelsene i Norges Banks regionale nettverk viser også at de siste årene har andelen industribedrifter som melder om at knapphet på arbeidskraft begrenser produksjonen jevnt vært på et nivå som er høyt sammenlignet med nivået før pandemien. Innenfor offshore leverandørindustri har knappheten på arbeidskraft vært svært høy, men er nå på vei nedover i takt med forventning om nedskalering av aktivitetsnivået på sokkelen.

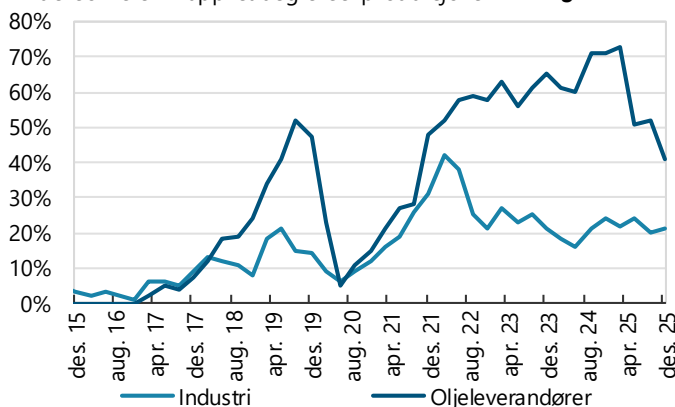
Samtidig som antallet ledige stillinger er høyt og sysselsettingen økte i 2025, ser vi nå at en stadig større andel av Norsk Industris medlemmer melder om forventning om lavere antall ansatte, og at flere planlegger nedbemanning i 2026, både gjennom naturlig avgang, oppsigelser og permitteringer. Her er det klare forskjeller mellom de ulike industrisektorene, og skyldes blant annet lavere aktivitet på offshore-verftene.

Medlemsundersøkelsen viser at bedriftene som har svart i gjennomsnitt (vektet) forventer en økning i egne ansatte på drøye to prosent i 2026. Det er en klar nedgang fra en økning på over fem prosent i 2025. Det forventes samlet sett nullvekst i antall innleide. Det er imidlertid svært store forskjeller mellom bedrifter. Vi ser at enkelte selskaper innenfor forsvar, offshore leverandørindustri, gruvedrift og leverandørkjeden for energiproduksjon forventer økninger i antall ansatte. Flere vil øke både egne ansatte og innleide, men enkelte vil øke egne ansatte og redusere innleie. På den andre siden ser vi forventninger om reduksjon i antall ansatte innenfor metallindustri, verkstedindustri og også offshore-leverandører.

Norge: Knapphet på arbeidskraft

Andel som sier knapphet begrenser produksjonen

Figur 2.16



Kilde: NB Regionalt Nettverk / Norsk Industri

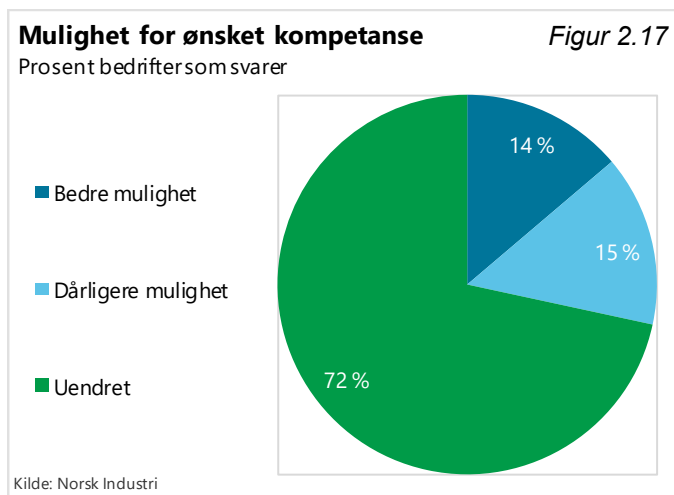
2.5.1 Tilgang på kompetanse

De siste årene har vært preget av et kompetansegap i industrien, hvor det har vært og fortsatt er vanskelig å finne arbeidstakere som er kvalifiserte til de utlyste stillingene. NAVs yrkesfordelte statistikk for ledige stillinger og arbeidssøkere viser mangel på blant annet mekanikere, støpere, sveisere og platearbeidere.

Tallene fra lønnsstatistikken til Norsk Industri, viser en nedgang i antall operatører i 2025 for bedrifter som tilhører mekanisk-/verkstedindustri, herunder leverandører til petroleumsindustrien. Nedgangen vil sannsynligvis fortsette i 2026 ettersom aktiviteten hos oljeleverandørene vil avta. Dette kan bidra til å redusere behovet for enkelte fagarbeidere, men også til å frigjøre arbeidskraft til markedet. På den andre siden er det god vekst i forsvarsindustrien, som øker behovet for kompetanse innen forsvarsindustrien og underleverandørene til denne.

NAV's tall viser videre at det er et generelt behov for ingeniører og teknikere på bachelornivå i Norge i 2025. Lønnsstatistikk fra Norsk Industri viser samtidig en betydelig økning i antall årsverk for ingeniører på bachelornivå i industrien. Flere bedrifter peker likevel på at det særlig er mangel på ingeniører med spesialisert kompetanse, blant annet innen automasjon, software, subsea og vannkraft. Dette illustrerer en tydelig kompetansemismatch i arbeidsmarkedet, der industriens behov ikke fullt ut samsvarer med tilgangen på relevant utdannet arbeidskraft.

I medlemsundersøkelsen har vi spurt bedriftene hvordan de vurderer dagens tilgang på ønsket kompetanse, og hvordan de tror tilgangen vil utvikle seg i 2026. 14 prosent av bedriftene mener at tilgangen vil bli bedre, mens 15 prosent mener at tilgangen vil bli dårligere. Et flertall av bedriftene forventer at tilgangen på ønsket kompetanse vil være uendret i 2026.



Flere av bedriftene som svarer at tilgangen vil være uendret i 2026, understreker samtidig at utgangspunktet allerede er krevende. Det vises særlig til dårlig tilgang på både fagarbeidere og ingeniørkompetanse, spesielt innen yrkesfaglige retninger og tekniske spesialiseringer. I tillegg peker mange på redusert tilgang på utenlandsk arbeidskraft, blant annet som følge av svak kronekurs og regulatoriske forhold.

Mange av bedriftene som melder om bedre tilgang på ønsket kompetanse i 2026, knytter dette til lavere aktivitet i petroleumssektoren, bygg og anlegg samt deler av

leverandørindustrien. Nedbemanning, permitteringer og avslutning av større prosjekter bidrar til å frigjøre arbeidskraft, særlig blant fagarbeidere og ingeniører. Samtidig påpeker flere at denne bedringen henger sammen med et svakere marked, og at forbedringen derfor i hovedsak er konjunkturdrevet og trolig midlertidig.

Bedriftene som forventer dårligere tilgang på kompetanse i 2026, peker i stor grad på mer strukturelle utfordringer. I likhet med en del av bedriftene som forventer uendret situasjon, fremhever vedvarende mangel på håndverksfaglig kompetanse og ingeniører. Det vises til at utdanningssystemet i for liten grad leverer kandidater med relevant kompetanse, at det mangler tilstrekkelige utdanningstilbud for fagarbeidere, og at kapasiteten i teknisk fagskole er for lav. Flere bedrifter, særlig i distriktene, opplever i tillegg å være mindre attraktive enn bedrifter i bynære arbeidsmarkeder.

En rekke bedrifter peker videre på at redusert tilgang på utenlandsk arbeidskraft forsterker rekrutteringsutfordringer. Svak kronekurs, strengere reguleringer og lavere attraktivitet ved å jobbe i Norge gjør det vanskeligere å dekke kompetansebehovet gjennom arbeidsinnvandring. I tillegg viser mange til at veksten i forsvarsindustrien bidrar til økt konkurranse om både fagarbeidere, ingeniører og lærlinger, noe som ytterligere skjerper rekrutteringssituasjonen for øvrige deler av industrien.

3 Utvikling i enkelte sektorer – trender for 2026

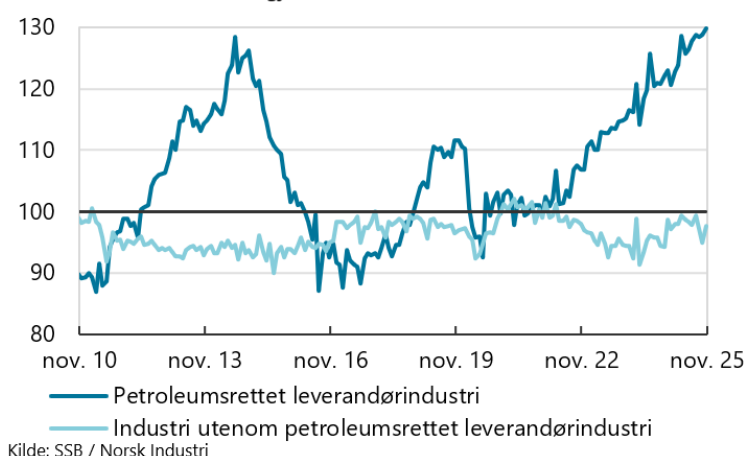
3.1 Leverandørindustri for petroleumssektoren

Aktiviteten i petroleumsrettet leverandørindustri har de siste årene økt i takt med økt investeringsnivå på norsk sokkel. Produksjonsnivået i leverandørindustrien mot slutten av 2025 var 30 prosent høyere enn i 2021. Den økte etterspørselen har ført til svært høy kapasitetsutnyttelse i leverandørindustrien, jf. graf innledningsvis.

Norge: Industriproduksjon

Indeks. 2021=100. Sesongjustert.

Figur 3.1

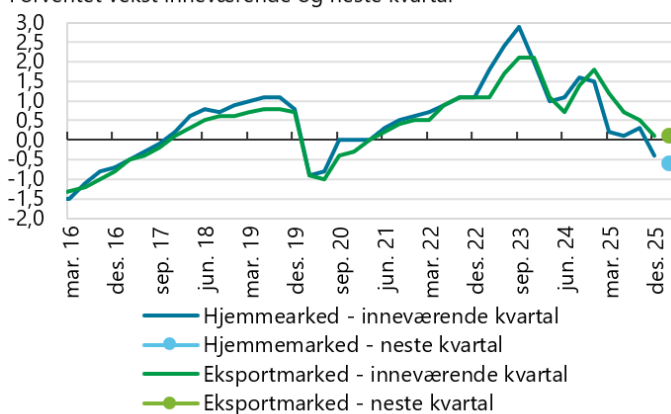


Leverandørene til petroleumssektoren har høy eksport og datterselskaper med omsetning i andre markeder. Ifølge tall fra Multiconsult var omsetningen for leverandørindustrien i 2024 341 milliarder kroner nasjonalt og 111 milliarder kroner i eksport. Utviklingen i internasjonale markeder påvirker derfor også norsk leverandørindustri. Globalt vil oppstrøms investeringer i olje og gass falle med anslagsvis fire prosent i 2026 som følge av lavere olje- og gassprisforventninger og lavere aktivitet i mer prissensitiv ukonvensjonell oljeproduksjon i USA⁴. Vi ser av Regionalt Nettverk at forventningene til aktivitetsnivå hos eksportrettede oljeleverandører også har blitt redusert gjennom 2025, men mens det forventes at aktiviteten i hjemmemarkedet reduseres, er forventningene så vidt positiv vekst i eksportmarkedet.

Norge: Produksjon hos oljeleverandører

Forventet vekst inneværende og neste kvartal

Figur 3.2



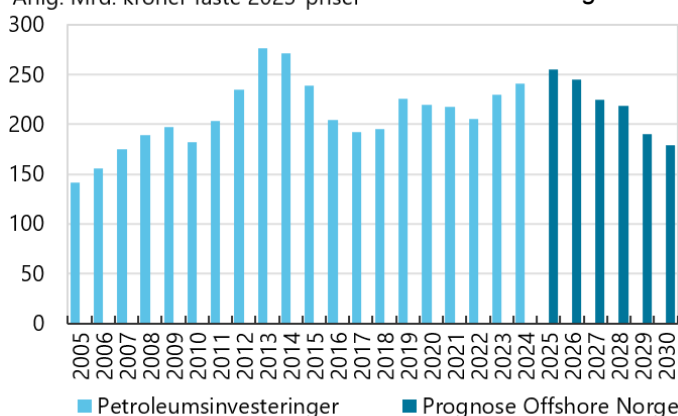
Kilde: NB Regionalt Nettverk / Norsk Industri

Nedgangen i hjemmemarkedet henger sammen med aktivitetsnivået på sokkelen. Prognoser for norske petroleumsinvesteringer tilsier at investeringsnivået nådde en topp i 2025, og vil bli gradvis redusert i årene som kommer. De midlertidige skattereglene for petroleum innført som tiltakspakke i 2020 førte til økte investeringer og fremskynding av en rekke prosjekter. Hele 30 utbyggingsplaner ble levert innen fristen for tiltakspakken i 2022. I årene etter 2022 er det kun levert inn fire nye utbyggingsplaner, inkludert utvidelsen av CO₂-lageret til Northern Lights. Av nye eventuelle store prosjekter er det største utbygging av Wisting-feltet helt nord i Barentshavet som modnes frem av partnerne med Equinor som operatør, og dette feltet har p.t. usikkert kommersielt grunnlag.

Petroleumsinvesteringer

Årlig. Mrd. kroner faste 2023-priser

Figur 3.3



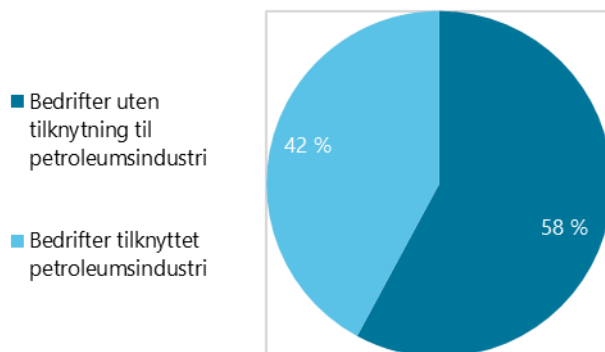
Kilde: SSB / Offshore Norge / Norsk Industri

⁴ Kilde: Offshore Norges investeringsanalyse 2026

Bedrifter tilknyttet petroleumsindustri

Figur 3.4

Prosent som svarer de har omsetn. mot petroleumsind.



Kilde: Norsk Industri

Leveranser til offshoresektoren påvirker mange bedrifter, i flere sektorer. I medlemsundersøkelsen svarer 42 prosent av industribedriftene at de har deler av omsetningen mot petroleumsindustrien.

Nedgangen i offshoresektoren vil treffe disse bedriftene ulikt. Over halvparten av bedriftene som rapporterer om leveranser til

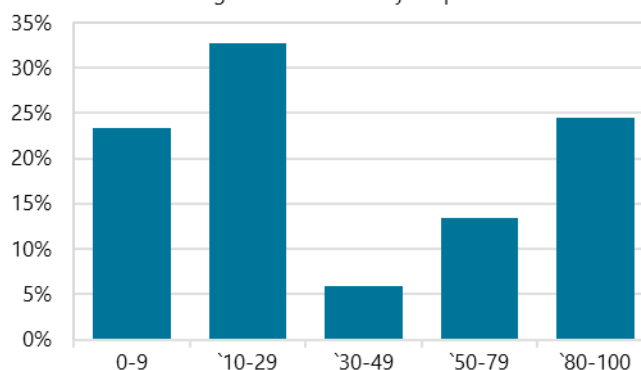
offshoresektoren har 30 prosent eller mindre av omsetningen i leverandørkjeden, mens en fjerdedel har mesteparten eller all omsetning inn mot denne næringen.

Reduksjonen i investeringer og dreining mot andre type prosjekter medfører både lavere og også endret aktivitet med til dels lavere marginer for leverandørindustrien. I løpet av 2026 er de fleste av de store oppdragene tilknyttet pågående utbygginger ferdigstilt, og det er da få, store oppdrag igjen på sokkelen for leverandørindustrien. Det vil imidlertid fortsatt være en rekke oppdrag som holder aktiviteten oppe. De fleste prosjektene på sokkelen fremover er såkalte "subsea tie backs", det vil si havbunnsinstallasjoner som blir koplet opp mot eksisterende feltinnretninger. Dette gir god etterspørsel for subsea-leverandørene, der også mange av produktene i leverandørkjeder blir produsert i Norge.

Omsetning rettet mot petroleum

Figur 3.5

Prosent av omsetningen - bedrifter tilknyttet petroleum



Kilde: Norsk Industri

De 94 feltene som er i drift på norsk sokkel medfører også et stabilt aktivitetsnivå på vedlikehold og modifikasjoner i årene fremover. Like over nyttår ble det tildelt mange langsiktige rammeavtaler både innenfor M&M (Maintenance & Modifications), mens en del rammeavtaler innenfor ISO-fagene (isolasjon, stillas og overflatebehandling) ble tildelt høsten 2025. Dette er langsiktige kontrakter som kan gå i nærmere ti år, inkludert opsjonsperiodene. Kontraktene er en viktig og stabil grunnmur for leverandørindustrien og leverandørverdikjeden til olje og gass. Slike kontrakter kan innebære lavere marginer, men de har også lavere risiko. Nye insentivmodeller og normer er lagt inn i de nye kontraktene, noe som kan stimulere til gode løsninger, økt standardisering og muligheter for økte marginer for leverandørene.

Ombygginger og modifikasjoner på feltinnretningene (topside) blir også i stor grad kontrahert gjennom M&M-kontraktene. Equinor har i sine planer nærmere 70 slike prosjekter frem mot 2035, men dette er avhengig av nye feltnære funn og at kostnadene for slike prosjekter går ned gjennom standardisering og godt samarbeid mellom operatør og leverandør.

3.2 Leverandørindustri til kraftproduksjon og energisystemer

Norge har også en betydelig leverandørindustri innenfor kraftproduksjon og energisystemer. Leverandørindustrien omfatter blant annet leveranser til havvindsektoren innenfor komponenter til fundamenter, installasjon, montering og vedlikehold, hvorav bedriftene både er innenfor offshore-verft og i maritim sektor. Vi har også en stor sektor for leverandørindustri innenfor elektro⁵ og energi⁶, som leverer både offshore-prosjekter og prosjekter på land. Aktiviteten innenfor leverandørnæringen til kraft- og energisystemer øker, i stor grad drevet av økte investeringer i fornybar kraftproduksjon, elektrifisering og digitalisering både i Norge og internasjonalt.

Norsk leverandørindustri til havvindsektoren har de siste årene tatt viktige posisjoner internasjonalt, og eksporten har økt. Globalt er havvind en voksende sektor, og veksttakten vil ifølge prognosene til det internasjonale energibyrået IEA øke videre mot 2030, selv om forventningene er redusert på grunn av endret politikk for fornybar energi i USA og utsettelse i Europa og Japan på grunn av kostnadsøkninger⁷. Eksportøkningene fra norsk leverandørindustri er både innenfor HVDC-plattformer, kabler, maritime tjenester og spesialiserte fartøy og kabellegging⁸. Om lag 50 prosent av omsetningen er innenfor maritim sektor, i produksjon av havvindteknologi-skip og i transport- og installasjonstjenester. Totalt var omsetningen i 2024 om lag 60 milliarder kroner, inkludert omsetning i datterselskaper utenlands, en økning på 21 prosent fra 2023. Utviklingen i 2025 og inngåtte ordre for 2026 tilsier en marginal vekst fra 2024-nivået.

⁵ Kabler, automasjonstavler, transformatorer, elektriske komponenter, brytere, belysningssystemer mm.

⁶ Turbiner, generatorer, batteripakker, ladestasjoner mm.

⁷ Kilde: IEA: Renewables 2025

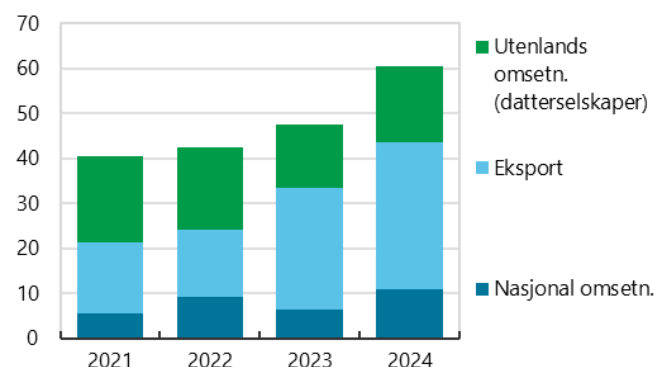
⁸ Kilde: Multiconsult og Vista Analyse (2025): Kartlegging av de norske energinæringene 2024

Den samlede omsetningen i leverandørnæringene for fornybar energiproduksjon på land har gått ned de siste årene. Aktivitetsnivået i 2021 var høyt for landbasert vindkraft som følge av tidsfrist for å delta i el-sertifikatsystemet, deretter fulgt av en periode uten konsesjonsbehandling av vindkraftsaker. Eksportomsetningen hos leverandørene for både landbasert vind og vannkraft har også gått noe ned. Eksportandelen samlet innenfor de ulike sektorene er om lag 20 prosent.

Omsetning havvindleverandører

Figur 3.6

Mrd. 2024-kroner



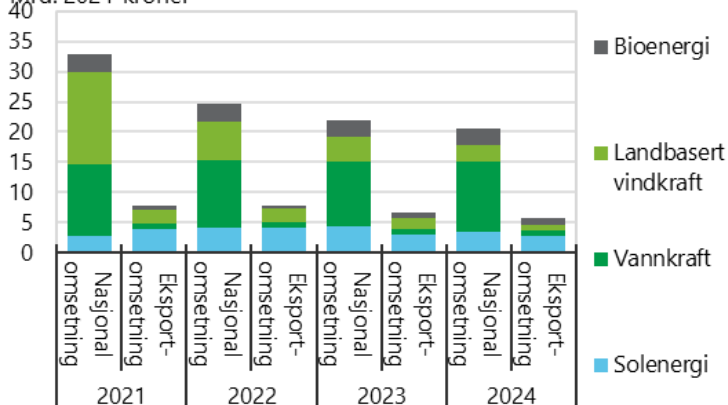
Kilde: Multiconsult / Vista Analyse / Norsk Industri

I 2024 og 2025 har imidlertid investeringene i kraftproduksjon økt igjen, og SSBs investeringstelling antyder en klar vekst også i 2026, noe som fører til økt aktivitet i leverandørnæringene. NVE rapporterer om en klar økning i antall konsesjoner både innenfor vannkraft og landbasert vind⁹. Investeringer i vannkraftsektoren omfatter både investeringer i økt kraftproduksjon og investeringer som øker effekten og fleksibiliteten i det norske kraftsystemet. Det siste oppnås blant annet ved å rehabilitere eksisterende vannkraftverk, investere i pumpekraftverk og ved å

Omsetn. leverandørnæring fornybar

Figur 3.7

Mrd. 2024-kroner



Kilde: Multiconsult / Vista Analyse / Norsk Industri

investere i batteriløsninger. Investeringer i solkraftanlegg øker også, selv om Regjeringens mål om 8 TWh installert solkraft innen 2030 virker krevende å oppnå. Norske leverandører innen elektro og energi ser også økning i etterspørselen fra forsvarssektoren (se omtale av forsvarsindustri nedenfor) og ikke minst fra datasenterutbygging.

Investeringene i nettinfrastruktur øker som følge av målene om forsterkning av transportkapasitet, håndtering av flaskehalser og omstilling til mer uregulerbar kraft (vind, sol) i kraftsystemet. I tillegg vil økt behov for sikkerhet og beredskap knyttet til mulige angrep eller sabotasjer på det norske kraftsystemet føre til ekstra investeringer i prosjekter innenfor både kraftnett og kraftproduksjon. Dette øker

⁹ Kilde: NVE (2025) Konsesjons- og detaljplanbehandling i NVE per tredje kvartal 2025

etterspørselen i leverandørnæringene som for eksempel i reservelager for transformatorer og annet elektromekanisk utstyr og cybersikkerhetsteknologi som bidrar til styringen av IT-/OT-systemer for å beskytte mot digitale angrep, deteksjonsteknologi som kan avdekke sabotasje eller angrep.

3.3 Forsvarsindustri

Norsk forsvarsindustri omfatter både produsenter av komplette våpensystemer, produsenter av delsystemer, ammunisjon og våpen, underleverandører (elektronikk mv.) og leverandører av flerbruksteknologi – det vil si produkter og teknologi som både brukes i forsvarssektoren og sivilt. De tre største norske selskapene i forsvarsindustrien er Kongsberg, Nammo og Chemring Nobel, men totalt omfatter forsvarsindustrien opp mot 250 selskaper, der om lag 120 har mer enn 20 prosent av omsetningen i forsvarssektoren, med en samlet omsetning på 72 milliarder kroner i 2023¹⁰.

Det norske forsvarsbudsjettet har økt vesentlig de siste årene, og både innenlandsomsetningen og eksporten i den norske forsvarsindustrien har økt betydelig. Sommeren 2025 ble NATO-landene enige om å øke nasjonale forsvarsbudsjetter til 3,5 prosent av BNP, og i tillegg bruke midler tilsvarende 1,5 prosent av BNP til infrastruktur som støtter opp under forsvarsvirksomhet. Økte midler til forsvar i Norge og Europa vil prege både de direkte forsvarsbedriftene og leverandører i verdikjedene i årene som kommer.

Samlet omsetning i norsk forsvarsindustri var 46 milliarder kroner i 2024¹¹, hvorav eksport utgjorde knappe 19 milliarder kroner, eller 41 prosent av totalomsetningen. Totalomsetningen økte nominelt 34 prosent fra 2023, hvorav litt under halvparten av økningen kommer av økning i eksport. Eksporten av norsk forsvarsmateriell har de siste årene særlig vært knyttet til etterspørsel ifm. krigen i Ukraina. Hovedvekten av eksporten går imidlertid til andre NATO-land, med USA som største mottager¹².

¹⁰ Kilde: PWC (2025): Unlocking value creation opportunities in the Norwegian defense industry

¹¹ Kilde: FFI (2025) Rapport 25/041 Norsk forsvarsindustri - Statistikk for forsvarsindustrien 2024

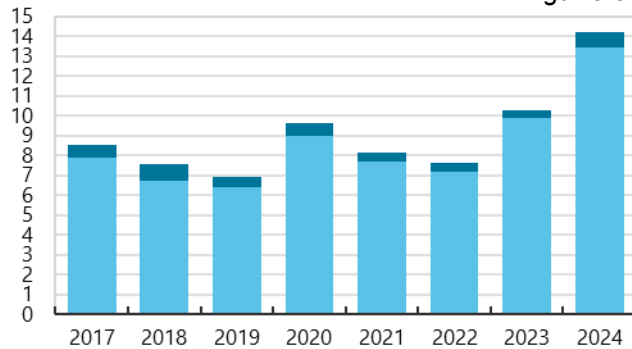
¹² Kilde til fakta og graf: Meld. St. 29 (2024-2025) Eksport av forsvarsmateriell i Norge 2024, eksportkontroll og internasjonalt ikke-spredningssamarbeid.

Tallene i grafen inkluderer ikke ikke-lisenspliktig eksport, og nivået er derfor lavere enn tallene i teksten ovenfor.

Eksport forsvarsmateriell til militært bruk

Mrd 2024-kroner.

Figur 3.8



Kilde: Direktoratet for eksportkontroll og sanksjoner / Norsk Industri

Produsentene av forsvarsmateriell melder om klar økning i etterspørselen, drevet både av behov for materiell i forbindelse med krigen i Ukraina, og også oppbygging av lagre av forsvarsmateriell i ulike land. Dette medfører både produksjonsøskninger og planer om store, nye investeringer framover. Dette igjen øker behovet for ansatte og kompetanse, og fører til

økt etterspørsel hos underleverandørene. Produsenter av forsvarsmateriell rapporterer om stor sysselsettingsøkning.

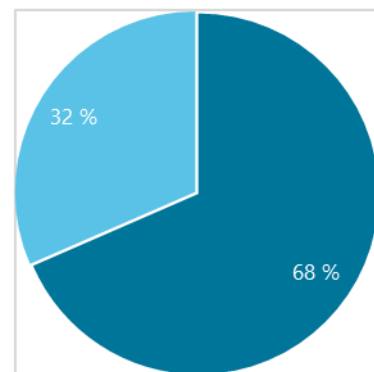
I medlemsundersøkelsen sier 32 prosent av bedriftene at de har omsetning rettet inn mot forsvarsindustrien. Etterspørselen i sektoren retter seg mot et bredt spekter av industrinæringer. Blant annet medfører dette økt aktivitet hos leverandører i energisektoren, innenfor maskinering, automasjon, produksjon av elektronikk og elektroniske systemer, hos produsenter av metallvarer, maskiner og deler, logistikk, transportmidler og i maritim sektor (se egen omtale av verftsindustrien nedenfor).

Bedrifter tilknyttet forsvarsindustri

Figur 3.9

Prosent som svarer de har omsetn. mot forsvarssind.

■ Bedrifter uten tilknytning til forsvarsindustrien
■ Bedrifter tilknyttet forsvarsindustrien



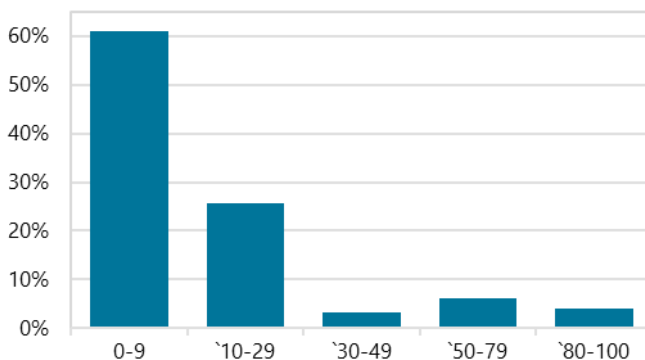
Kilde: Norsk Industri

Sammenlignet med leverandørene til offshoresektoren er det klart flere bedrifter der

Omsetning rettet mot forsvarsindustri

Figur 3.10

Prosent av omsetningen - bedrifter tilknyttet forsvar



Kilde: Norsk Industri

leveransene til forsvaret utgjør en mindre del av omsetningen.

Samtidig ser vi av svarene at flere nå både forventer økt etterspørsel og dermed økt andel av produksjonen rettet mot forsvar, og at enkelte nå vrir produksjonen mot forsvarssektoren. Samlet er forventningene at etterspørselen klart vil øke aktiviteten hos leverandørkjeden framover.

3.3.1 Standardiserte fartøy og norsk verftsindustri

I slutten av oktober 2025 kom nyheten om at Regjeringen vil utlyse en nasjonal konkurranse for norske bedrifter om bygging av opp mot 28 standardiserte fartøy til Sjøforsvaret. Prekvalifisering av aktører og levering av designtilbud fra utvalgte aktører er gjennomført. Konkurransen skal gjennomføres i 2026, og forsvarssektoren skal utarbeide beslutningsgrunnlag til regjeringen og Stortinget. Ambisjonen er at byggingen av fartøyene skal starte i 2027 og at leveringen starter i 2030. Innkjøp av fartøyene vil dermed påvirke aktiviteten hos norske skipsverft fra og med 2027. Vi vet ikke nå hva kostnadene ved innkjøp av fartøyene blir. En analyse fra Menon (2024) antyder at kostnaden kan komme opp mot 85 milliarder 2024-kroner, hvorav en tredjedel er bygging av fartøyene og to tredjedeler er vedlikeholdskostnader.

Uavhengig av totalkostnader vil oppdrag innenfor forsvarsindustrien for maritim sektor både gi økt aktivitet og skape ringvirkninger. Forsvarssektoren stiller høye krav til kvalitet, sikkerhet og avansert teknologi. Oppdrag knyttet til bygging og vedlikehold av militære fartøy, stimulerer investeringer i forskning og utvikling i norsk verftsindustri. Oppdragene gir også rom for å gjennomføre og videreutvikle lav- og nullutslippsløsninger, autonome systemer og digitale verktøy som senere kan overføres til sivile prosjekter. For verftene kan økt forsvarsaktivitet også åpne for større grad av spesialiserte virksomheter, heller enn at verftene konkurrerer om de samme kontraktene. Forsvarsprosjekter er ofte komplekse og krever både nybygging, ombygging og vedlikehold. Dette åpner for funksjonsdeling mellom verft: noen kan spesialisere seg på skrog, andre på utrustning eller avansert systemintegrasjon. I tillegg kan samarbeid åpne for felles innkjøp, standardisering og felles kompetanseheving.

4 Pris- og kostnadsutvikling i industrien

4.1 Pris på innsatsfaktorer og industriprodukter

Prisen for innsatsfaktorer, eller produktinnsats,¹³ i industriproduksjon økte med 5,7 prosent i tre første av kvartalene i 2025 for industrien samlet sett¹⁴, en økning fra prisvekst på 3,3 prosent for samme periode i 2024. For flere store industrinæring, som kjemisk industri, metaller, verft og metallvarer var prisene avtagende gjennom 2025. Samtidig er prisene nå etter de store prisøkningene i 2021 og 2022 på et klart høyere nivå enn for få år siden. Prisen på innsatsfaktorer ligger rundt 40 prosent over

¹³ Produktinnsats er varer og tjenester i produksjon

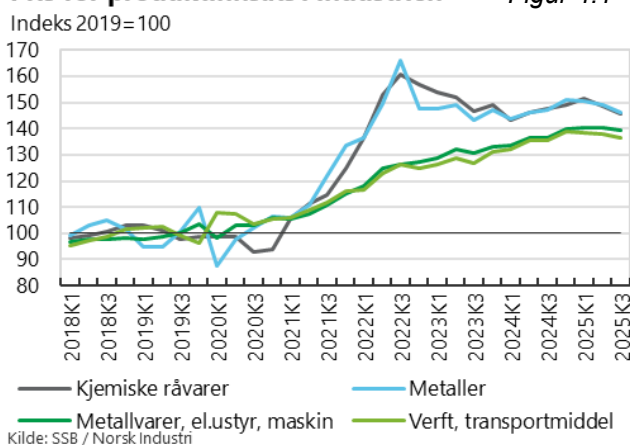
¹⁴ Inkludert næringsmiddelindustri

nivået i 2019. Som nevnt ovenfor er økte priser på innsatsfaktorer en barriere for ekspansjon i industribedriftene, selv om veksten i prisene har kommet ned.

Med økning i kostnader har også prisene på industriprodukter økt. Veksten i prisene på industriprodukter, målt ved produsentprisindeksen, men for flere industrier svingt med endringer i råvareprisene. For industrien samlet var veksten i produsentprisene 4,2 prosent i perioden januar-november 2025, en økning fra 1,9 prosent i 2024.

Pris for produktinnsats i industrien

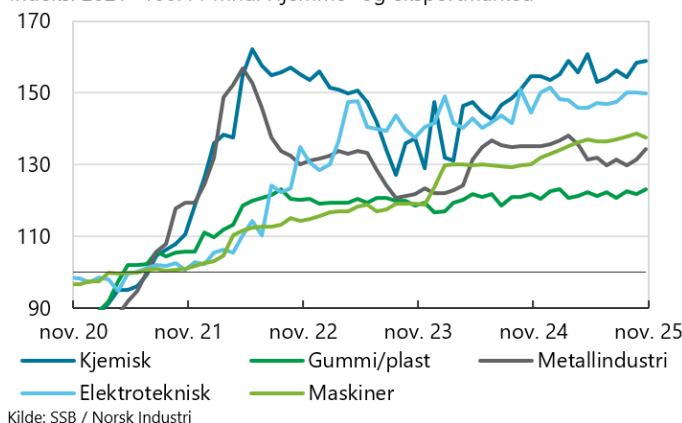
Figur 4.1



Norge: PPI i industrinæringer

Figur 4.2

Indeks. 2021=100. Pr mnd. Hjemme- og eksportmarked

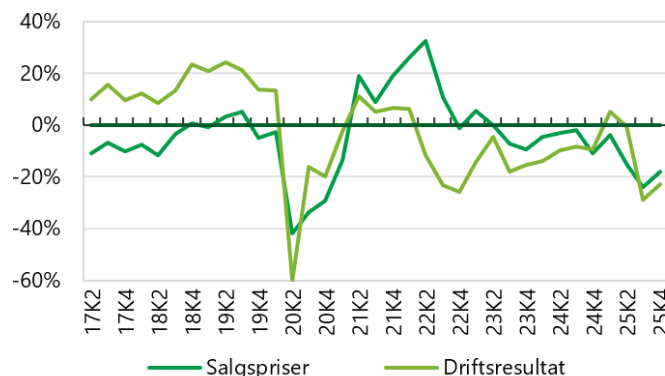


Samlet sett viser tall fra Næringslivets Økonomibarometer at industribedriftenes forventninger om utvikling i både salgspriser og driftsresultater sank i 2025. Selv om forventningene samlet sett økte noe mot slutten av året, er forventningene for første halvår av 2026 netto negativ.

Salgspriser og driftsresultat

Figur 4.3

Utsikter neste seks mnd. Netto: diff forbedr./forverring



Kilde: Næringslivets økonomibarometer / Norsk Industri

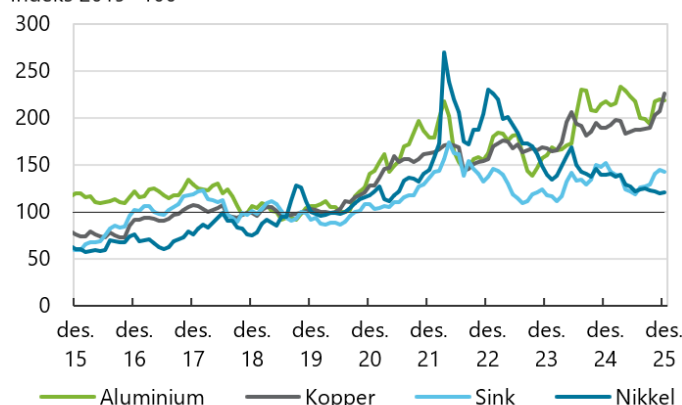
4.2 Råvarer

Prisen på råvarer er viktig for norske industribedrifter både fordi de påvirker prisen på innsatsfaktorer, og fordi en rekke bedrifter eksporterer råvarer, som metaller, eller er i leverandørkjeden til råvareeksportører.

Prisveksten på metaller har hatt ulik utvikling etter store økninger i 2021. Prisen på nikkel og sink har kommet ned igjen, mens prisen på aluminium og kopper ved utgangen av 2025 var dobbelt så høyt som 2019-nivået, og med en økning i 2025 sammenlignet med 2024.

Spotpriser metaller

Indeks 2019=100



Kilde: SSB / Norsk Industri

Figur 4.4

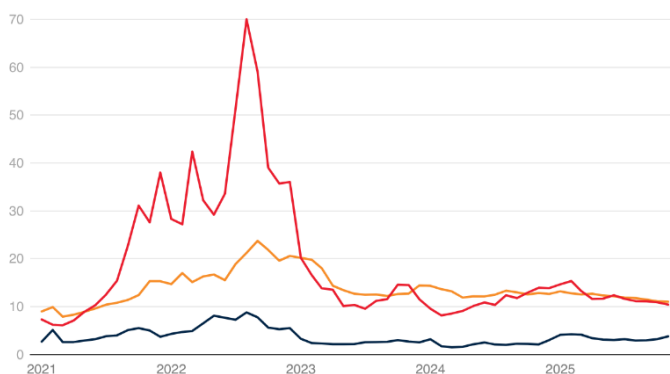
Prisene på olje sank gjennom fjoråret. Prisen på nordsjøolje er i januar 2026 på mellom 60 og 65 dollar per fat, en nedgang fra over 80 dollar per fat ved inngangen til 2025. De europeiske gassprisene har nå stabilisert seg på et lavere nivå etter prisøkningen i 2021 og 2022, og EUs beslutning om å fase ut russisk LNG-import tidligere enn planlagt forventes ikke å ha store konsekvenser i markedet på grunn

av god tilgang på LNG som følge av økt tilbud fra USA. Samtidig er gassprisene i det europeiske markedet om lag dobbelt så høye som høsten 2021, og prisnivået er om lag seks ganger høyere enn i USA, noe som er utfordrende for konkurransedyktigheten til europeisk industri. Gassprisene påvirker både brukere av gass direkte, og prisnivåene på kraft både i EU og i Norge.

Natural gas prices

US\$/mmbtu

— Natural gas, U.S. — Natural gas, Europe — Liquefied natural gas, Japan

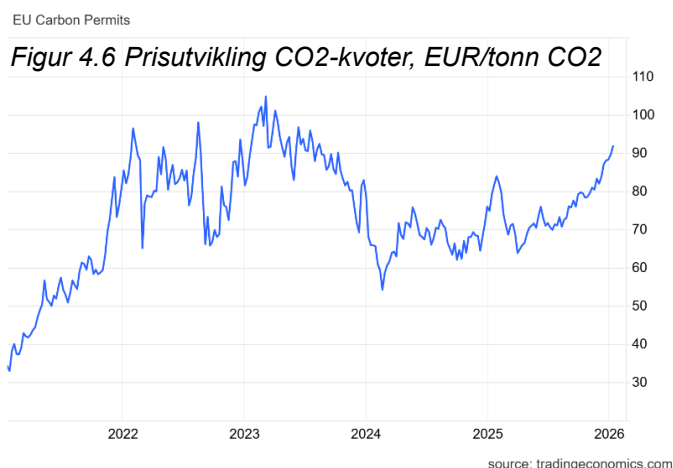


Note: Monthly data; last observation is November 2025.
Source: Bloomberg; World Bank.

Figur 4.5

4.3 CO₂-kostnader og CBAM

CO₂-kvoteprisene sank de første månedene i 2025, men økte igjen til om lag 90 EUR/tonn CO₂ ved utgangen av året, som er det høyeste nivået siden høsten 2023. Dette kan gi økte produksjonskostnader for bedrifter som er en del av EUs kvotesystem.



Den norske CO₂-avgiften trappes også opp i tråd med målet om et avgiftsnivå på 2 400 kroner per tonn CO₂ (2025-prisnivå) i 2030. Avgiftsnivået i 2026 er 1 639 kroner per tonn CO₂. Opptrappingen av avgiftsnivået medfører økte kostnader for bedriftene. For bedrifter som ikke har tilgang på alternative energikilder, som elektrisitet, kan dette medføre

utfordringer. Det varslede forbudet mot bruk av fossile brensler fra 2030, vil også påvirke bedriftenes kostnader på sikt.

Norge har besluttet å innføre EUs grensejusteringsmekanisme for karbon, CBAM, fra 1. januar 2027. EU innførte CBAM 1. januar i år. CBAM innebærer at importører av en rekke industrivarer vil måtte betale en kostnad på karboninnholdet i varene når varene importeres fra land utenfor EØS. I 2024 hadde Norge import av CBAM-varer fra utenfor EØS på 23 milliarder kroner, noe som utgjorde 2 prosent av total import. Karbonkostnaden vil øke over tid. Samtidig fases frikvotene til CBAM-produsentene ut. Siden vi ligger ett år etter EU i innføringen vil ikke CBAM medføre kostnader for norsk import direkte i 2026, men det vil bli økte kostnader fra 2027. Siden vi er tett integrert med EU i en rekke markeder, kan det imidlertid være at prisøkninger som følge av CBAM i det europeiske markedet også påvirker norske markeder i 2026. Selv om CBAM innføres ett år senere, vil imidlertid utfasingen av frikvoter som starter i 2026 også påvirke norske produsenter av CBAM-varer, som da får økte produksjonskostnader.

CBAM omfatter i første omgang varer innenfor aluminium, stål, sement, mineralgjødsel, hydrogen og elektrisitet, omtrent 500 varer til sammen, der de aller fleste er stålprodukter. EU-kommisjonen foreslo 15. desember å utvide CBAM til å inkludere flere produkter nedover i verdikjedene til sektorene som nå er inkludert, slik at CBAM vil påvirke norsk import i økende grad framover. Foreløpig er det ingen forslag fra EU om å utvide CBAM til flere sektorer.

[Les mer om CBAM](#)

4.4 Kraftpriser

De europeiske spotprisene på kraft¹⁵ økte i 2025 sammenlignet med 2024, der prisnivået i Tyskland gikk fra 78,5 euro per MWh i 2024 til 89,3 euro per MWh i 2025. Prisenivået i Tyskland, Italia og land i Øst-Europa var i 2025 klart over det norske prisnivået, mens prisene i Frankrike og Spania lå under prisnivået for Sør- og Østlandet i 2025.

I 2025 har flere store industriaktører inngått nye langsiktige kraftavtaler med kraftprodusenter, noe som bidrar positivt til bedriftenes forutsigbarhet for krafttilgang framover. Samtidig har vi sett at gjennomsnittsnivået på spotprisene på kraft i 2025 økte i de tre sørligste prisområdene sammenlignet med 2024, etter nedgang i 2023 og 2024. Økte kraftpriser er negativt for konkurranseevnen til norsk industri som konkurrerer i internasjonale markeder. I tillegg har de interne prisforskjellene i Norge økt, noe som også påvirker konkurranseforholdene for industrier som leverer til det norske markedet.

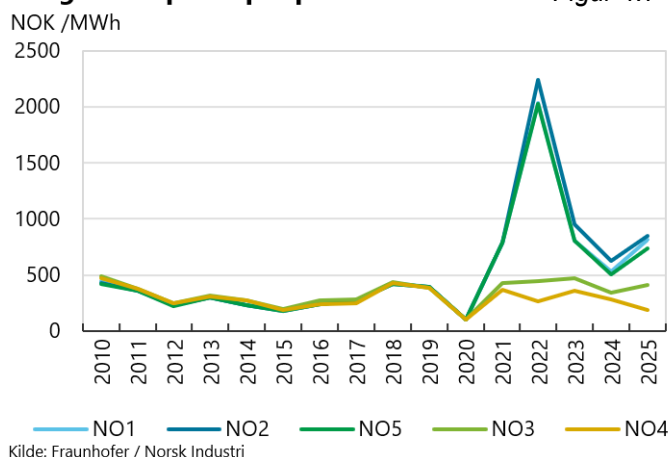
Første halvdel av januar 2026 har kraftprisnivået økt videre, med en pris i NO1 på 11,8 øre per kWh i NO1, mot 75 øre per kWh i januar i fjor. Kraftpriser er avhengig av både utvikling i forbruk, produksjon, værforhold og pris på brensler og CO₂, og kan variere svært mye både over korte og lange tidshorisonter. Framover er det stor usikkerhet om trendutviklingen i det norske kraftprisnivået. Spesielt

planer om datasenterutbygginger kan drive forbruket betydelig opp både på kort og lang sikt, samtidig som det vil komme svært lite ny kraftproduksjon før 2030. Økt forbruk uten tilsvarende økt produksjon vil øke det norske prisnivået.

Økt kraftprisnivå virker negativt inn både på industriens konkurranseevne, investeringer og mulighet for omstilling. I en medlemsundersøkelse gjennomført i august 2025 spurte vi våre medlemmer om hva de oppfattet var de største hindrene for investeringer i klimaomstilling. Det de fleste svarte var et hinder for investeringer var manglende betalingsvilje for grønne produkter – omlegging til grønnere produksjon medfører økte kostnader, som produsentene har vanskeligheter med å velte over i prisene på produktene. Samtidig svarte medlemmene også at både

Norge: kraftpriser per prisområde

Figur 4.7



¹⁵ Gjennomsnittlige priser gjennom døgnet, uvektet

prisnivået for kraft og mulighet for tilknytning til nettet er store hindre både for klimainvesteringer, men også investeringer generelt.

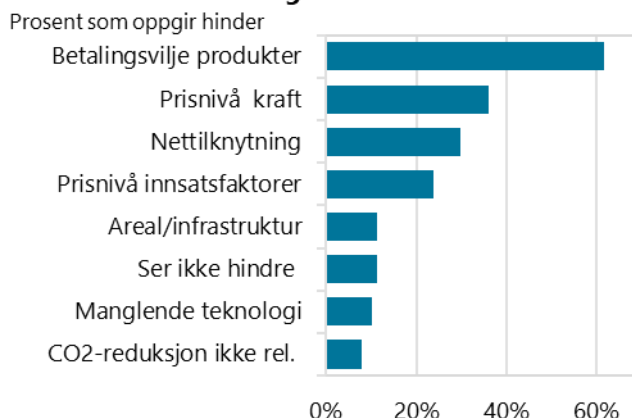
4.5 Rente og valuta

Inflasjonen har over tid ligget nær tre prosent, godt over kjerneinflasjonsmålet på to prosent. Etter to kutt i styringsrenten i 2025

til et nivå på fire prosent, tilsier nå Norges Banks rentebane ett til to kutt i 2026 og ett i 2027, en høyere rentebane enn tidligere lagt til grunn. Kapitalkostnadene vil dermed reduseres noe i 2026, men mindre enn tidligere antatt.

Hindere for investeringer inkl. klima

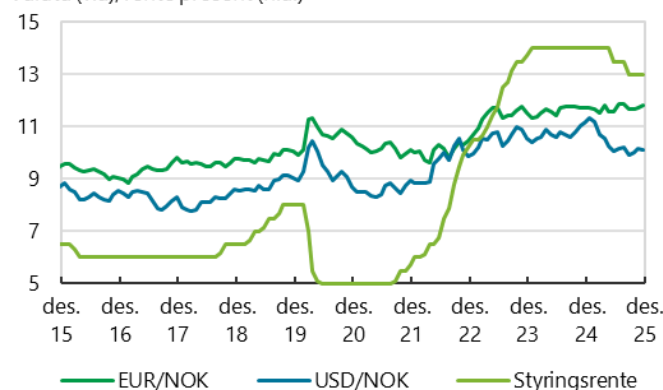
Figur 4.8



Kronekurs og rente

Figur 4.9

Valuta (v.a), rente prosent (h.a.)



Norsk valuta har blitt svakere siden 2013. Eurokursen har vært ganske stabil etter en nedgang i 2023, mens kronen har styrket seg mot dollar i 2025. Fortsatt svak kronekurs er isolert sett positivt for eksportbedrifter, men virker samtidig negativt inn på importprisene – som også kan påvirke eksportbedriftene, da disse også importerer innsatsvarer. Eksportører av metall påvirkes

også av lavere kurs mot dollar, da metallbørsen i London prises i amerikanske dollar, og høyere kurs gir lavere eksportinntekter i NOK for norske produsenter. De som eksporterer til USA, kan videre nå møte både tollbarrierer (dersom varene er ilagt toll) og svakere lokal valuta.

5 Internasjonal økonomi og handelshindringer

5.1 Økonomisk utvikling hos handelspartnere

Norsk industri er i stor grad eksportorientert - verdien av eksporten av industriprodukter (ekskl. næringsmiddelindustri) tilsvarer mellom 50 og 60 prosent av

verdien av norsk industriproduksjon¹⁶. Den økonomiske utviklingen hos våre handelspartnere er derfor svært viktig for verdiskapingen i norsk industri. I 2025 førte USAs opprinnelige forslag om tollsatser 2. april til at prognosene for økonomisk vekst globalt ble klart redusert. I tillegg har den geopolitiske usikkerheten økt gjennom 2025, og økt risiko og usikkerhet legger også demper på vekstforventninger.

Så langt har økte handelshindringer, stormaktsrivalisering og geopolitiske spenninger hatt mindre virkning enn først fryktet, både på den faktiske økonomiske veksten hos våre handelspartnere og for vekstprognosene de kommende årene. De faktiske tollsatsene innført gjennom sommeren og høsten 2025 har blitt mindre dramatiske enn de første fremleggelsene. Den økonomiske veksten globalt drives av at inflasjonen i mange land har kommet ned og at rentene blitt redusert, noe som øker aktivitetsnivået. Fremvekst i KI-sektoren har også gitt oppgang på børsene. Prognoser tilsier at den økonomiske veksten hos våre handelspartnere skal litt ned i 2026 før veksten øker noe igjen i 2027. Dette gir grunnlag for fortsatt norsk eksport, men beskjeden drahjelp til vekst i 2026, selv om våre medlemmers forventninger er positive, jf. omtale av eksportutvikling ovenfor. På den andre siden er det stor usikkerhet om den internasjonale og handelspolitiske utviklingen – og det er dermed også nedside for vekstanslagene.

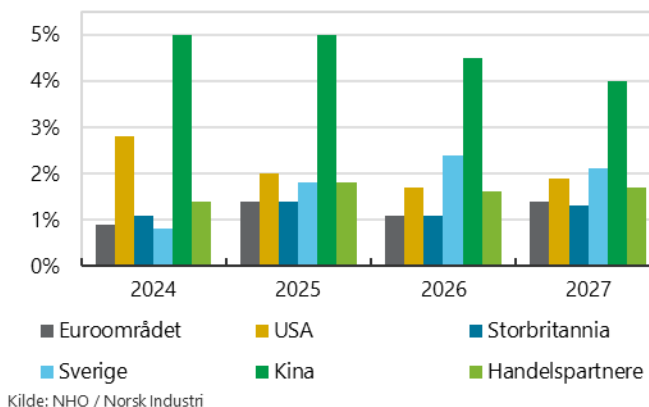
EU er vårt viktigste eksportmarked, med knappe 60 prosent av vareeksporten. Norske industriprodukter er en integrert del av en rekke europeiske verdikjeder, som kjøretøyproduksjon, teknologi og komponenter for produksjon, lagring og overføring av energi, materialer til byggsektoren og forsvarsindustri. Utviklingen i europeisk økonomi og industrietterspørsel er svært viktig

for norske industribedrifter. I eurosonen har veksten de siste årene vært lav, jf. graf ovenfor. Finansdepartementets prognoser tilsier at det i EU som i Norge vil være vekst i privat konsum i årene som kommer. Det kan være positivt for en rekke norske bedrifter, som enten produserer forbruksvarer, som innenfor designindustrien, og andre i leverandørkjedene til europeiske produsenter av forbruksvarer. Økt offentlig etterspørsel etter forsvarsmateriell i europeiske land påvirker som tidligere beskrevet eksport og etterspørsel fra forsvarsprodusentene.

Handelspartnere - BNP-vekst

Figur 5.1

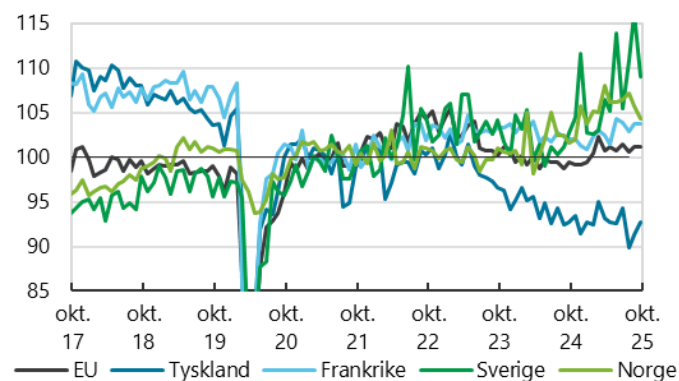
Årlig prosentvis vekst. Prognose: NHO



¹⁶ Målt i basisverdi for industriproduksjon ihht. nasjonalregnskapstall

Europa: Industriproduksjon

Indeks. 2021=100. Sesongjustert



Kilde: Eurostat / Norsk Industri

Figur 5.2

Samlet sett gikk

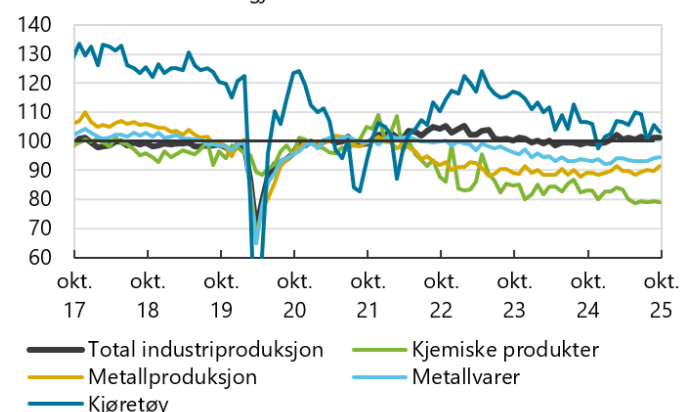
industriproduksjonen i EU så vidt opp de tre første kvartalene av 2025, men i stort har industriproduksjonen i EU hatt en flat utvikling de siste årene. I tysk industri har det vært klar nedgang over mange år, der nivået høsten 2025 var 12 prosent lavere enn i 2017.

Samtidig er det krevende tider i europeisk industri. Høye energipriser, økt konkurranse fra Asia og kostnader knyttet til regelverk for grønn omstilling og økt proteksjonisme globalt utfordrer konkurranseevnen. De siste årene har det vært nedleggelser og nedskaleringer som følge av økte energipriser og høyere konkurranse på import.

Både kjemisk industri og kjøretøyproduksjon har hatt klar nedgang de siste årene. Metallproduksjon og metallvarer er også på et lavere nivå enn for få år siden, men har over det siste året holdt seg stabilt. Kjøretøyproduksjonen er viktig for norske industribedrifter, som leverer både metall, særlig aluminium, og komponenter. Økt konkurranse fra Kina og vanskeligere forhold for europeiske bilprodusenter vil derfor kunne påvirke også norske leverandører. Samtidig har utviklingen mot produksjon av lettere kjøretøy (av klimahensyn) økt etterspørselen etter aluminium som metall i bilindustrien, noe som så langt avdemper fall i etterspørselen.

EU 27: Industriproduksjon

Indeks. 2021=100. Sesongjustert



Kilde: Eurostat / Norsk Industri

Figur 5.3

Styrking av EUs konkurransekraft har, sammen med sikkerhetspolitikk, blitt EUs kanskje viktigste prioritering det siste året. Industrien står i stor grad samlet om krav om mer kraftfulle tiltak fra EU for å forhindre deindustrialisering. En lang rekke forslag og tiltak har blitt lagt frem det siste året som peker mot en mer aktiv industripolitikk på europeisk nivå. Innenfor overordnede strategier og rammeverk – særlig Konkurranssevnekompasset og Ren industriplan – har EU lagt frem en serie med sektorspesifikke handlingsplaner og ikke mindre enn ti pakker for å forenkle EUs

regelverk og sørge for videreutvikling av det indre markedet. Denne utviklingen vil fortsette i 2026.

I tillegg skal Europakommisjonen legge fram en serie med tiltakspakker om energi og klima, som i sum er en omfattende revisjon av EUs energi- og klimapolitikk. Draghi-rapporten fremhevet høye energi- og klimakostnader som barrierer for konkurransekraften i europeisk industri, og energi- og klimarammeverket vil gi viktige rammebetingelser både for europeisk og norsk industri.

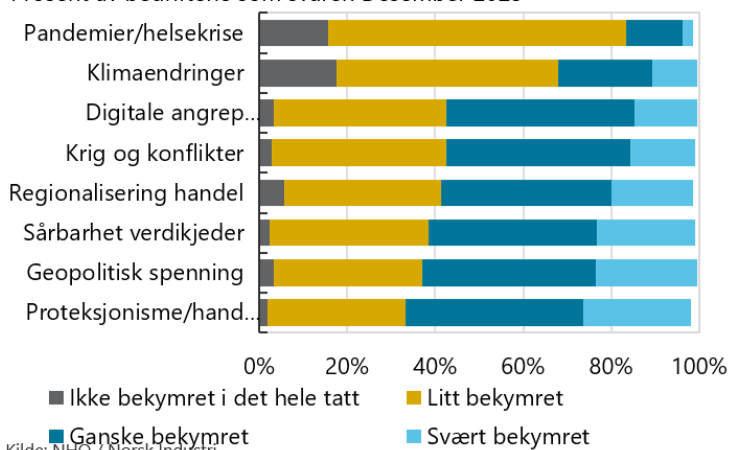
5.2 Effekt av økte handelsbarrierer og toll

At ulike land innfører proteksjonistiske tiltak, er ikke noe nytt. Etter en periode med liberalisering av internasjonal handel har proteksjonismen gradvis økt de siste ti årene. 2025 og begynnelsen av 2026 skiller seg likevel ut, med en handelspolitikk fra USA som innebærer økte barrierer, økte tollkostnader, økte administrative kostnader og ikke minst stor usikkerhet. Stormaktsrivaliseringen mellom Kina og USA, med mulige konsekvenser for handel med mineraler, jordarter og teknologi, gjør at usikkerheten øker ytterligere. I tillegg besluttet EU å holde Norge på utsiden av sine egne beskyttelsestiltak for ferrolegeringsindustrien, som dermed begrenser adgangen disse industribedriftene har til det indre markedet.

Bekymringer internasjonale forhold

Figur 5.4

Prosent av bedriftene som svarer. Desember 2025



Bevegelse bort fra frihandel til en situasjon der enkeltland og regioner bruker handelstiltak for å beskytte og fremme egen industri er en krevende utvikling for Norge som liten, åpen økonomi og for norske industribedrifter som er avhengig av adgang til eksportmarkeder for utvikling og vekst. Det gjenspeiles i en medlemsundersøkelse utført i januar 2026 om bedriftenes

oppfatning av internasjonale forhold. Det industribedriftene oppgir at de er mest bekymret for, er proteksjonisme og handelshindringer, se graf nedenfor. Det er samtidig stor bekymring for geopolitiske spenninger, sårbare verdikjeder, krig og digitale angrep.

Det er vanskelig å overskue konsekvensene av økte handelsbarrierer og økt proteksjonisme for norsk industriproduksjon- og eksport både for 2026 og på lengre sikt. Norsk industri påvirkes på flere måter:

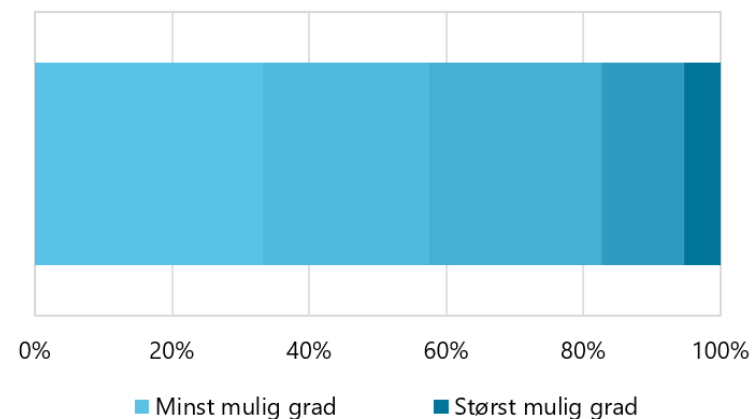
- Tollsatser og handelsbarrierer skaper usikkerhet. Bedrifter står overfor nye og uforutsigbare rammebetingelser. Denne usikkerheten gir mindre insentiver til ekspansjon og investeringer.
- Handelshindringene kan påvirke etterspørselen hos kunder utenfor Norge og dermed eksportmulighetene.
- Barrierene medfører behov for tilpasninger, både i markeder, opp mot kunder og i verdikjedene.

Resultater fra medlemsundersøkelsen viser at en rekke bedrifter blir påvirket av toll og handelsbarrierer, enten direkte eller indirekte gjennom kunder. Samtidig er det også en betydelig andel av bedriftene som opplever at de ikke blir påvirket av handelsbarrierer, og oppgir at de ikke selger til markeder som har barrierer, har liten eksportandel og/eller

Påvirkning toll og handelsbarrierer

Figur 5.5

Minst-størst mulig grad, 1-5 skala. Andel bedrifter



Kilde: Norsk Industri

har produksjonsverdikjeden med leverandører i Norge. Figuren under viser hvordan industribedriftene har svart på spørsmål om i hvilken grad de påvirkes av toll- og handelsbarrierer på en skala fra 1-5, der 5 er i størst mulig grad.

17 prosent av bedriftene, som representerer 22 prosent av antall ansatte i undersøkelsen, oppgir at de i stor eller svært stor grad blir påvirket av toll- og handelsbarrierer. Dette gjelder både gjennom barrierer for eksport av egne varer, kostnadsøkninger for innsatsvarer og virkninger av at kundene blir påvirket av tollbarrierer. Bedriftene som påvirkes omfatter både store selskaper innenfor prosessindustrien, bedrifter innenfor mekanisk produksjon, verksted og service, elektronikk, metallvarer, møbelindustri, tekstil og design. Handelsbarrierene som påvirker dem er både toll på eksport til USA og også EUs beskyttelsestiltak, som påvirker ferrolegeringsindustrien direkte og leverandørene indirekte.

Flere av bedriftene opplyser at de gjør tilpasninger som følge av handelsbarrierene. En del opplyser at usikkerheten om utviklingen i markedet i seg selv legger begrensninger på virksomheten. Dette har ført til at noen utsetter investeringer og noen har redusert produksjon. Noen bytter leverandører, flytter produksjonen eller endrer hvilke land produktene eksporteres fra. Bedriftene er også tydelige på at dette er kostbare tilpasningstiltak. Noen endrer hvilke eksportmarkeder de innretter seg mot, som å nedprioritere det amerikanske markedet, men en del ser også på å øke aktiviteten i hjemmemarkedet. Samtidig oppgir en god del bedrifter at de i praksis

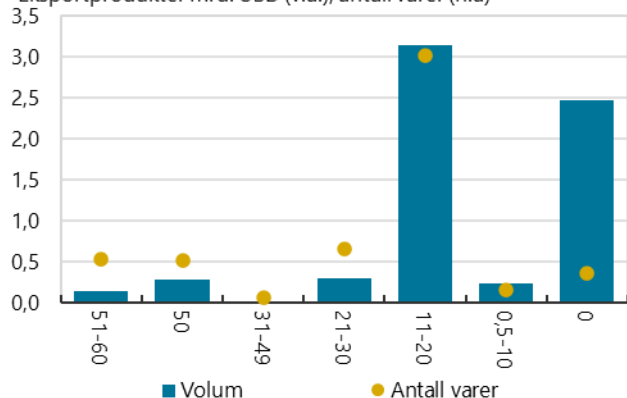
ikke har muligheter for tilpasninger, men at de følger situasjonen og har dialog med kunder og leverandører. Flere er bekymret for at handelsbarrierene og konsekvensene vil øke fremover.

5.3 Toll på varer til USA

USA er vårt nest største eksportmarked, med om lag 8,5 prosent av fastlandseksporten. Selv om andelen norsk eksport totalt sett til USA er betydelig lavere enn til Europa, kan tollsatsene på eksport til USA ha stor virkning for de sektorene og bedriftene som selger i det amerikanske markedet. Norge eksporterer

Tollsatsen norsk eksport til USA

Eksportprodukter mrd. USD (v.a.), antall varer (h.a)



Kilde: NHO / Norsk Industri

Figur 5.6

varer innenfor en rekke industrisektorer til USA, for eksempel metaller, industrimaskiner og møbler. Størst andel varer har vi på den generelle gjengjeldelsestollen på 15 prosent. Stål og aluminiumseksport er nå ilagt 50 prosent toll. Siden varer har ulik tollsats, og i tillegg er ilagt flere typer toll, er det stort spenn i samlede tollsats på eksport til USA, jf. figur under¹⁷.

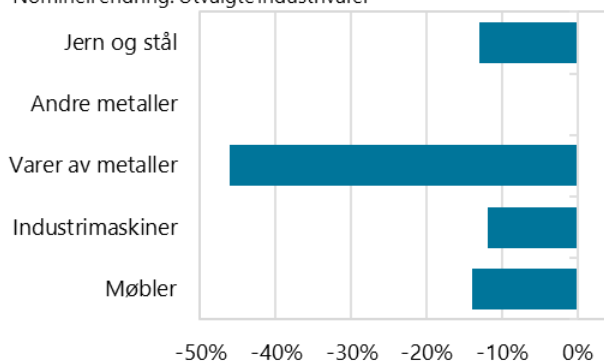
Samlet sett holder eksporten til USA seg oppe, tross tollsatsen. Eksporten av industriprodukter til USA i 2025 har likevel hatt nominell nedgang i flere viktige produkter sammenlignet med 2024. Noe av dette kan skyldes prisendringer, men både jern og stål, varer av metaller, industrimaskiner og møbler har hatt en nedgang i 2025. Nominell eksportverdi for andre metaller (nikkel, kobolt, aluminium) er uendret.

På den andre siden har eksporten til USA innenfor elektriske maskiner og apparater (ikke med i grafen) hatt en stor økning, der eksporten gikk fra 2,8 milliarder kroner i 2024 til 9,2 milliarder kroner i 2025. Eksporten her preges av store enkeltleveranser innenfor energisektoren, særlig havvind. Innenfor havvind er det imidlertid nå skapt usikkerhet rundt

Eksport til USA - endring 2024-2025

Nominell endring. Utvalgte industrivarer

Figur 5.7



Kilde: SSB / Norsk Industri

¹⁷ Figuren er basert på tall per november 2025. Tallene må ses på med forbehold om at tollsatsen kan ha blitt endret etter dette.

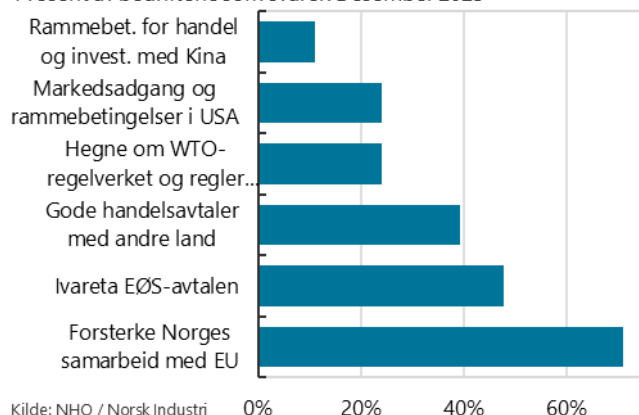
status for pågående prosjekter i USA, og signalene fra amerikanske myndigheter er at det ikke vil igangsettes nye prosjekter. Vi forventer likevel at samlet norsk eksport av havvindsteknologi vil holde seg på et høyt nivå også i 2026, jf. omtale av eksportutvikling ovenfor.

5.4 EU – ny industripolitikk og usikkerhet om markedsadgang

EU er det klart viktigste eksportmarkedet for norsk industri. På spørsmål om hva som er det viktigste tiltaket for å opprettholde bedriftenes internasjonale engasjement, svarer 71 prosent av industribedriftene at å forsterke Norges samarbeid med EU er det viktigste tiltaket.

Viktigst for internasjonalt engasjement Figur 5.8

Prosent av bedriftene som svarer. Desember 2025



I møtet med økt global proteksjonisme er det foreløpig ikke klart hvilken vei EU går; om de vil fortsette arbeidet med frihandelsavtaler og forsvar av det multilaterale handelssystemet eller å beskytte sin egen industri og økonomi. Foreløpig gjør de begge deler. Arbeidet med frihandelsavtaler med store aktører har blitt akselerert, og EUs medlemsland stemte for å inngå ny

frihandelsavtale med Mercosur i januar i år. Samtidig har EU også lagt frem proteksjonistiske tiltak, slik som stål-tollen og beskyttelsestiltak for ferrolegeringer.

Norge har tilgang til EUs indre marked gjennom EØS-avtalen. I 2025 ble Norge likevel ikke inkludert i EU-markedet da EU innførte beskyttelsestiltak for ferrolegeringsindustrien. Dette medfører høy grad av usikkerhet for norske ferrolegeringsprodusenter - det er uklart både hvordan kvotene Norge har fått tildelt skal fordeles, hvordan bedriftene i praksis skal håndtere eksporten til kunder i EU, og ikke minst hva pris-, kostnads- og etterspørselsvirkningene blir.

Det er per nå ikke signaler om at Norge vil havne på utsiden av flere slike beskyttelsestiltak. Samtidig kan denne saken skape usikkerhet om markedsadgangen til EU også på andre områder, noe som vil virke negativt inn på beslutninger om investeringer og produksjon i Norge. Adgangen til det indre markedet i EU er en forutsetning for at norske eksportrettede bedrifter kan få solgt sine varer. En rapport utarbeidet på oppdrag for Norsk Industri i januar 2026 om

mulig norsk tilknytning til EUs tollunion, konkluderer med at det er mulig for Norge å knytte seg til tollunionen for å sikre at norske bedrifter ikke havner på utsiden av flere beskyttelsestiltak. Rapporten peker også på at Norge i et felles marked med EU, men uten en tilhørende tollunion kan stå overfor flere utfordringer: fare for å bli rammet av generelle beskyttelsestiltak fra EU, at det i større grad utformes EØS-relevant EU-lovgivning som griper inn i norsk handelspolitikk (som CBAM) og at vi utenfor tollunionen har manglende mulighet til å innføre samme gjengjeldstiltak i solidaritet med EUs industri, hvis vi ikke har den samme aktuelle industrien her¹⁸.

5.4.1 Prisvirkninger av beskyttelsestiltak og toll i EU

Beskyttelsestiltak, i form av kvoter, minstepriser, grensejusteringsmekanismer og/eller ren toll, virker i form av at de øker prisene i det innenlandske markedet og gir innenlandske produsenter en fordel. Hensikten med CBAM (les mer i kapittel 4.3) er å øke prisene i det europeiske markedet slik at produsentenes økte klimakostnader utlignes av økt pris på produktene, og at konkurransedyktigheten mellom innenlandske og utenlandske produsenter likestilles. Minstepris og kvoter på ferrolegering har tilsvarende til hensikt å øke prisene i det europeiske markedet, slik at europeiske produsenter blir konkurransedyktige. Beskyttelsestiltak på stålprodukter vil gjøre det samme.

Felles for beskyttelsestiltakene som gjennomføres i EU er at de i stor grad retter seg mot produsenter av innsatsvarer for andre industrier. Store deler av kundegrunnlaget til denne industrien befinner seg i det europeiske markedet. Disse bedriftskundene vil stå overfor økte priser i kjøp av innsatsvarer, og da mange av disse også er utsatt for konkurranse fra tredjeland, vil de få dårligere konkurransedyktighet når de må velte økte kostnader over i produktprisene. Dersom produsentene er lite utsatt for konkurranse og er rettet mot det innenlandske markedet, vil fortsatt økte priser kunne føre til mindre etterspørsel.

Selv om økte priser er hensikten med virkemidlene, kan like fullt økte priser på innsatsvarer og sluttprodukter ha lav sosial aksept og føre til politiske protester. Konsekvensene for etterspørsel etter industriproduktene har i liten grad vært en del av diskusjonen ved innføring av ulike former for beskyttelsestiltak. Når denne rapporten skrives, har Europakommisjonen etter protester fra fransk og italiensk landbruksindustri foreslått å senke andre tollsatser på ammoniakk og urea, for å avbøte de økte kostnadene CBAM medfører for kunstgjødsel.

¹⁸ Kilde: Notat av Halvard Haukeland Fredriksen (2026): Kan EØS-avtalen suppleres med tilknytning til EUs tollunion?

6 Strategi og rammebetingelser for konkurransekraft

Av medlemsundersøkelsen vår fremgår det at norske industribedrifter opererer i et krevende marked preget av sterk konkurranse og høye kostnader. Bedriftene rapporterer om at de kontinuerlig gjør en rekke strategiske tilpasninger for å sikre videre vekst, konkurransekraft og langsiktig lønnsomhet, innenfor flere områder:

Effektivisering og teknologisk utvikling: Bedriftene gjør mange tiltak for kostnadseffektivisering, blant annet gjennom å effektivisere produksjon og drift ved økt grad av digitalisering og automatisering. De gjennomfører investeringer i moderne maskiner og produksjonsutstyr, og tar i bruk ny teknologi for å styrke produktivitet, kvalitet og leveringssikkerhet. Bedriftene rapporterer også om at de i økende grad integrerer kunstig intelligens (KI) i operative og strategiske prosesser.

Innovasjon og forskning og utvikling (FoU): Endrede markeds- og kundebehov gjør at bedriftene utvikler nye produkter og løsninger, og driver FoU for å opprettholde teknologiske forsprang. De jobber også med kontinuerlig forbedring av produktkvalitet og produksjonsprosesser.

Marked, kunder og salg: Mange av bedriftene i undersøkelsen trekker frem systematisk arbeid med å utvikle og bevare langsiktige kunderelasjoner som vesentlig for å opprettholde og styrke markedsandeler. Flere gjør også løpende vurderinger av nye markedsområder for å redusere eksponering mot enkeltmarkeder.

Kompetanse og organisasjonsutvikling: Som tidligere omtalt er tilgang på riktig kompetanse et viktig tema for mange bedrifter. Det samme vises i svarene om hvilke strategiske grep bedriften gjør. Mange jobber med utvikling og sikring av kritisk kompetanse innen teknologi, produksjon og kommersielle funksjoner, og gjennomfører tiltak for å tiltrekke, utvikle og beholde nøkkelkompetanse i virksomheten.

Råvaretilgang, kostnadsstyring og finansiering: Råvarepriser, og kraftpriser spesielt, trekkes frem som en viktig del av konkurranseevnen til norsk industri, og bedriftene er opptatt av sikring av stabil råvaretilgang til konkurransedyktige priser. Flere trekker også fram kapitaltilgang som en utfordring, og melder om at de ser på alternative finansieringskilder, inkludert kapital utenfor Norge.

Diversifisering og strategiske markedsskifter: Flere bedrifter ser på diversifisering av produkt- og markedsporteføljen for å redusere risiko. De omstiller produksjon mot vekstsegmenter, herunder forsvarsindustrien.

Nye vekstmuligheter: Bedriftene melder om økt etterspørsel knyttet til forsvar og sikkerhet, og også leveranser til datasentre og digital infrastruktur. Flere ser på vekstmuligheter innen bruk av KI, automatisering og avansert industriell teknologi.

Samtidig som bedriftene tar grep for å opprettholde konkurransedyktigheten og tilrettelegge for vekst, nevner de også en rekke utfordringer, både strukturelle og regulatoriske. Som både Draghi-rapporten (2024) og NHOs tilsvarende rapport om Norge, Veien til vekst (2025), peker på, er det en rekke politiske grep man kan gjøre for å sikre videre konkurransekraft hos norske industribedrifter, som tilrettelegging for forskning, teknologiutvikling og innovasjon, tilgang på arbeidskraft og kompetanse, kapitaltilgang, konkurransedyktige energipriser og bedriftsøkonomisk lønnsom klimaomstilling.

Fra medlemsundersøkelsen:

Eierbeskatning trekkes frem som en sentral utfordring. Formuesskatt og øvrig eierbeskatning oppleves som en belastning for norskeide industribedrifter og bidrar til bekymring for hvor attraktivt det er å eie og investere i virksomheter i Norge.

Regelverk og offentlige krav oppleves som stadig mer omfattende, særlig for små og mellomstore bedrifter. Administrative byrder knyttet til rapportering, miljøkrav og dokumentasjon tar betydelige ressurser.

Kostnadsnivået i Norge og Europa vurderes som økende og svekker konkurranseevnen mot lavkostland i Asia.

Tilgang på kraft og nettkapasitet er avgjørende for videre industriell utvikling. Samtidig skaper høye energikostnader og usikkerhet rundt fremtidig krafttilgang utfordringer for investeringsbeslutninger.

Arbeidsmarkedet oppleves som lite fleksibelt. Innleieregelverket trekkes frem som en begrensning, samtidig som tilgangen på kvalifisert arbeidskraft er knapp.

Usikkerhet knyttet til toll, geopolitisk situasjon og valuta påvirker markedsutseiktene og øker risikoen i internasjonale leveranser.

Klimapolitiske virkemidler, herunder CO₂-avgift og CBAM, skaper usikkerhet rundt fremtidige kostnader og konkurransevilkår.