Menon Economics

RAPPORT

Forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning for norsk økonomi

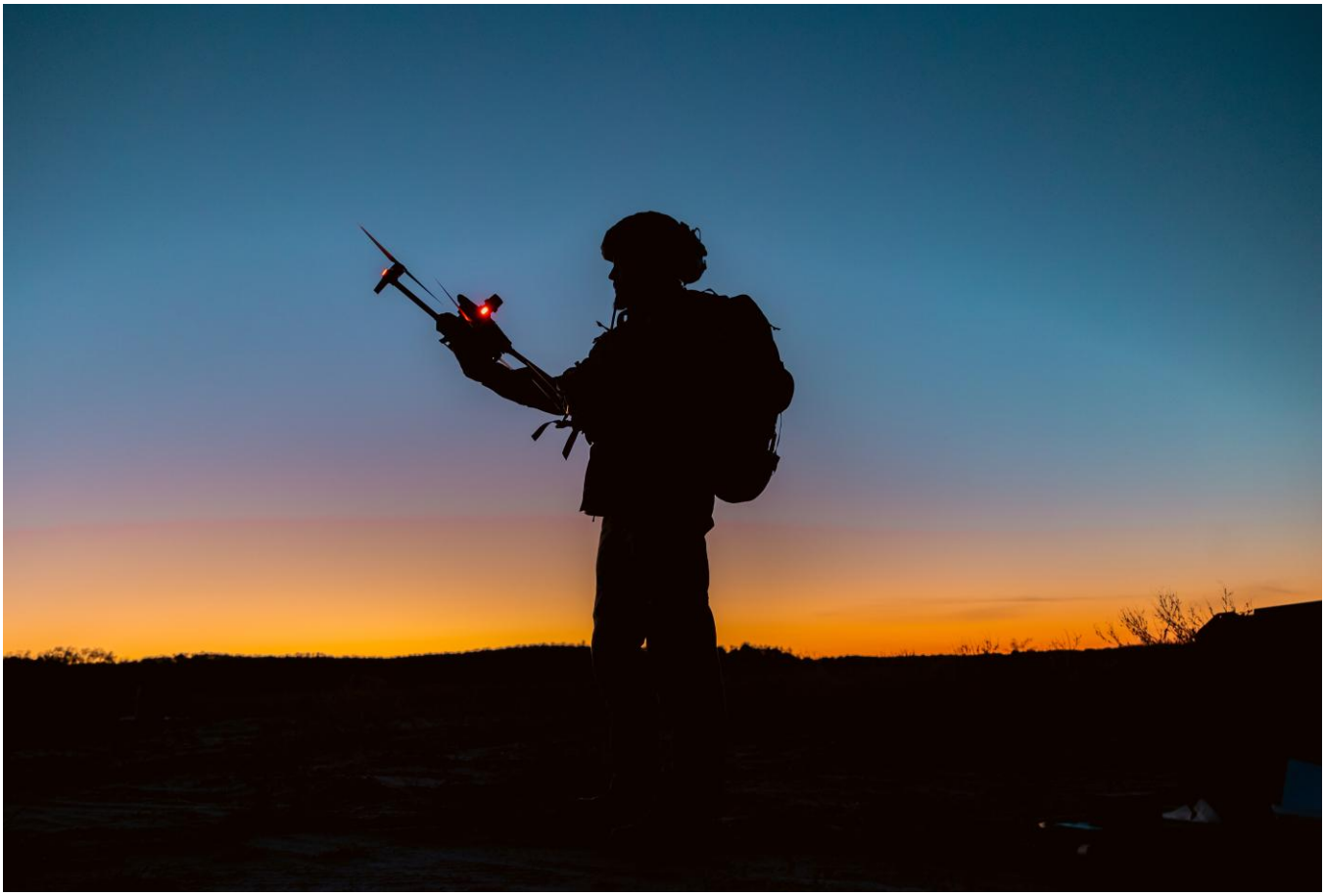


Foto: iStock / shcherbak volodymyr

Menon-publikasjon Nr. 117

2026

Forord

På oppdrag for Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) har Menon Economics utredet forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning for norsk økonomi. Menon har i tillegg analysert produksjonskapasiteten og kompetansetilgangen til næringen, samt barrierer mot økt produksjon.

Ansvarlig for prosjektet hos Menon har vært Jonas Erraia, mens Markus Lund Andersen har vært prosjektleder. Kristian Berg Nielsen har vært prosjektmedarbeider. Øyvind Vennerød har vært kvalitetssikrer.

Menon bruker KI aktivt og KI-verktøy er integrert i arbeidsprosessene våre. KI er for oss et verktøy på linje med øvrige analyse- og støtteverktøy. Vi bruker KI der det styrker kvaliteten og effektiviteten i leveransene, blant annet til transkribering og strukturering av intervjuer og workshops, datainnhenting fra Menons egne kilder og fra offentlige registre, bearbeiding av dokument- og datagrunnlag, strukturering av førsteutkast, oppsummeringer og punktlister, språklig og strukturell bearbeiding av egne tekster og støtte til visualiseringer og formidling. Analyser, vurderinger og anbefalinger utarbeides av våre konsulenter, og vi står alltid fullt ansvarlige for produktet vi leverer.

Vi takker FSi for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter for gode innspill underveis i prosessen. Menon står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

September 2026

Jonas Erraia
Prosjektansvarlig
Menon Economics

September 2026

Markus Lund Andersen
Prosjektleder
Menon Economics

Om Menon Economics

Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et konsulentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt.

Les mer om vårt arbeid på menon.no.

Om Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening

Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) er en norsk interesseorganisasjon for industri-, leverandør- og kompetansebedrifter med forretningsmessige interesser knyttet til forsvar, sikkerhet og beredskap. Medlemmene utvikler, produserer og leverer produkter, varer og tjenester til både nasjonale og internasjonale markeder innenfor disse sektorene.

FSi arbeider for å fremme medlemmenes interesser overfor myndigheter, Forsvaret og andre relevante aktører. Foreningen bidrar til å styrke norsk industris konkurranseevne, legge til rette for teknologiutvikling og sikre gode rammebetingelser for bransjen. Gjennom dialog, nettverksbygging og påvirkningsarbeid er FSi en aktiv aktør i utviklingen av norsk forsvars- og sikkerhetspolitikk.

Innhold

Sammendrag 4

Innledning 8

1 Et overblikk over næringen 10

1.1 Om næringen og dens sammensetning 10

1.2 Næringens historiske utvikling 14

2 Ringvirkninger av forsvars- og sikkerhetsindustrien 21

2.1 Kort om ringvirkninger 21

2.2 Sysselsettingseffekter 22

2.3 Verdiskapingseffekter 25

3 Offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien 28

3.1 Ulike offentlige inntekter som genereres av næringen 28

3.2 Samlede offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien 29

4 Kompetansebehovet i en voksende forsvarsindustri 30

4.1 Næringens udekkede kompetansebehov 30

4.2 Rekrutteringen til forsvars- og sikkerhetsindustrien 32

4.3 Næringens forventninger om videre sysselsettingsvekst 34

5 Scenario for vekst og produksjonskapasitet 36

5.1 Behov for økt produksjonskapasitet 36

5.2 Vekstscenario for forsvars- og sikkerhetsindustrien 38

5.3 Dagens produksjonskapasitet og nye investeringer i økt kapasitet 41

5.4 Fremtidig kompetansebehov 42

5.5 Barrierer mot økt produksjonskapasitet 43

Vedlegg A: Ringvirkninger 46

Vedlegg B: Intervjuer 48

Vedlegg C: Skatteinntekter 50

Direkte skatteeffekter 50

Indirekte skatteeffekter 51

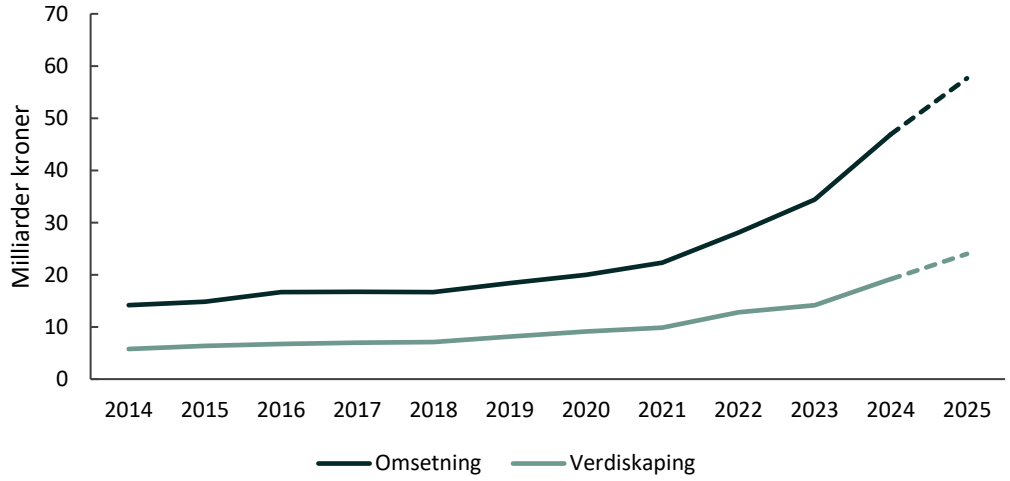
Vedlegg D: Spørreundersøkelse 52

Sammendrag

Sikkerhetssituasjonen i verden har forverret seg de siste årene, og har rettet et fornyet søkelys mot norsk og alliert forsvarsevne. Gitt disse endringene har forsvars- og sikkerhetsindustrien fått en viktigere rolle, både som leverandør av kritisk materiell til Forsvaret og allierte, og som en næring som skaper arbeidsplasser og verdiskaping i hele landet. I denne rapporten kartlegger Menon Economics for tredje gang forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske betydning for Norge. Vi ser nærmere på næringens sammensetning og økonomiske utvikling, dens ringvirkninger i norsk økonomi og bidrag til offentlige inntekter. Videre presenterer vi et vekstscenario frem mot 2030, og drøfter hvilken produksjonskapasitet og hvilke kompetansebehov som må dekkes for at potensialet skal realiseres.

Omsetningen i norsk forsvars- og sikkerhetsindustri har økt med 160 prosent siden 2021
Vi estimerer at forsvars- og sikkerhetsindustriens omsetning var 46,9 milliarder kroner i 2024, med en samlet verdiskaping på 19,2 milliarder kroner. Det foreligger ikke komplette tall for 2025, men basert på tilgjengelige tall for de fleste selskapene anslår vi at omsetningen økte til om lag 58 milliarder kroner og verdiskapingen til 24 milliarder kroner i 2025. Figuren under viser den historiske utviklingen i omsetning og verdiskaping frem til 2024, og estimat for 2025 (stiplet linje).

Figur A: Historisk utvikling i omsetning og verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien frem til 2024, og prognose for 2024-2025. *Kilde: Menon Economics*



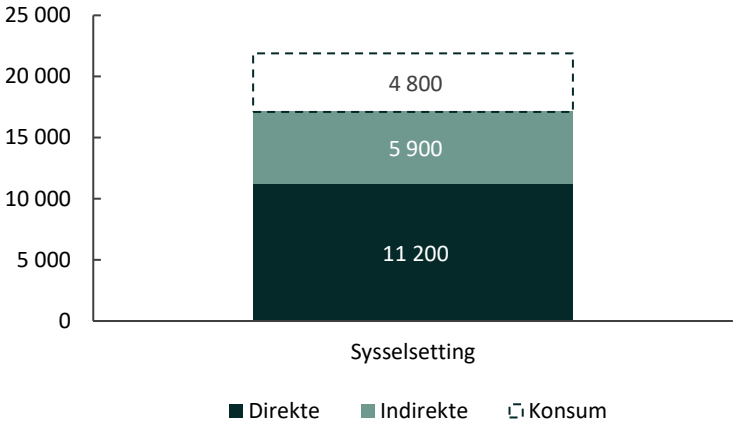
Forsvars- og sikkerhetsindustrien hadde moderat vekst i årene før invasjonen av Ukraina, og en betydelig sterkere vekst i etterkant. Vi anslår at omsetningen har økt med 160 prosent siden før invasjonen (2021), og at veksten alene i 2025 lå på om lag 23 prosent, noe under veksten i 2024 på 36 prosent.

Eksporten utgjør en viktig del av næringens virksomhet, og var på om lag 21,3 milliarder kroner i 2025. USA er det største enkeltmarkedet og har mottatt en firedel av norsk våpen- og ammunisjonseksport de siste fem årene. Øvrige viktige markeder er andre NATO- og EU-land samt Ukraina.

Forsvars- og sikkerhetsindustrien legger grunnlag for 21 900 arbeidsplasser i Norge
Forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning for norsk økonomi omfatter både den direkte aktiviteten i næringen og ringvirkningene som følger av dens vare- og tjenestekjøp. De *direkte effektene* omfatter personer sysselsatt i selve næringen, mens de *indirekte effektene* omfatter arbeidsplasser som skapes hos leverandører og underleverandører. I tillegg beregner vi *konsumeffekter*, det vil si sysselsettingen

som følger av at de direkte og indirekte ansatte bruker lønnen sin på varer og tjenester i økonomien. Samlet understøtter næringen om lag 21 900 arbeidsplasser i 2024, fordelt som vist i figuren under.

Figur B: Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien, 2024. *Kilde: Menon Economics*



I 2024 var det om lag 11 200 personer som var sysselsatt direkte i bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Vi beregner at næringen legger grunnlag for ytterligere 5 900 arbeidsplasser indirekte hos leverandører og underleverandører, og 4 800 arbeidsplasser gjennom konsumet til de direkte og indirekte sysselsatte.

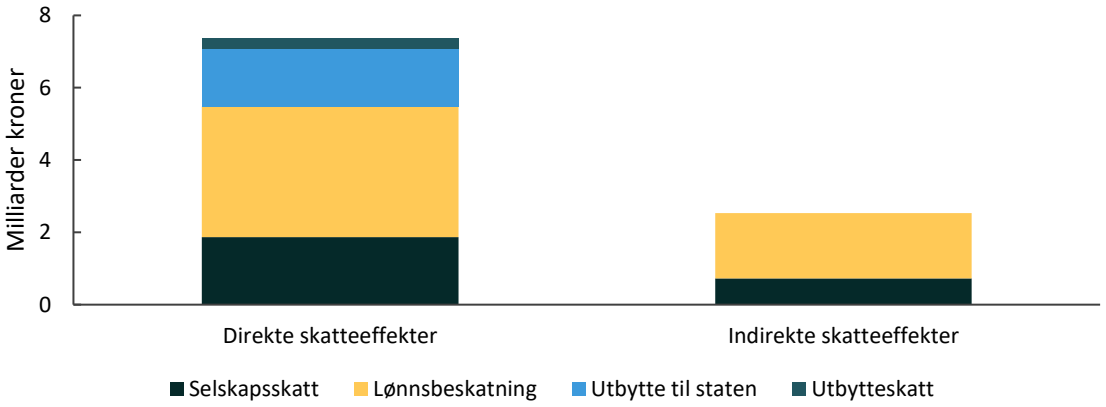
De største selskapenes lokalisering gjør at aktiviteten er konsentrert i enkelte kommuner, der næringen er en hjørnesteinsnæring. Kongsberg Gruppen, med Kongsberg Defence & Aerospace i spissen, fører til over 4 000 i sysselsettingseffekter på Kongsberg, mens Nammo gir tilsvarende utslag på Vestre Toten med 1 300 sysselsatte. Næringen understøtter om lag hver femte arbeidsplass i Kongsberg kommune og hver syvende arbeidsplass på Vestre Toten, også når offentlig sektor inkluderes.

Forsvars- og sikkerhetsindustrien er en høyproduktiv næring med en arbeidskraftproduktivitet på 1,7 millioner kroner per sysselsatt i 2024, noe som er betydelig høyere enn gjennomsnittet for Fastlands-Norge med 1,3 millioner kroner. Det betyr at hver arbeidsplass i næringen i gjennomsnitt bidrar mer til norsk BNP enn en typisk arbeidsplass i fastlandsøkonomien.

Næringen bidro med nesten ti milliarder kroner i offentlige inntekter i 2024

Det offentlige mottar inntekter fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien fra skatt på lønn, overskudd, utbytte og gjennom utbytte fra statens direkte eierskap i Kongsberg Gruppen og Nammo. De samlede skatteeffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustriens aktiviteter i 2024 estimeres til 9,9 milliarder kroner. Dette inkluderer både aktiviteten hos forsvars- og sikkerhetsindustriens bedrifter (direkte), og den aktiviteten som de medfører hos sine leverandører fra vare- og tjenestekjøp (indirekte), se figuren under.

Figur C: Forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede skatteeffekter i 2024. ***Kilde: Menon Economics***



Størstedelen kommer fra direkte skatte- og avgiftsinntekter fra selve næringen, om lag 7,4 milliarder kroner, mens de indirekte inntektene fra næringens vare- og tjenestekjøp utgjør 2,5 milliarder kroner. Til sammenligning var utbetalingene til norske leverandører fra Forsvarsmateriell om lag 7,5 milliarder kroner i 2025, noe som er lavere enn de samlede offentlige inntektene på 9,9 milliarder kroner året før.

Næringens vekst har ført til mangel på kompetanse og 63 prosent har et udekket behov

Næringen sysselsatte om lag 11 200 personer i 2024, en økning på over 2 000 fra året før, og rekrutterer i hovedsak fra det sivile arbeidsmarkedet. Økningen har ført til et presset arbeidsmarked, og i dag rapporterer 63 prosent av bedriftene om at de i noen grad til svært stor grad har et udekket kompetansebehov.

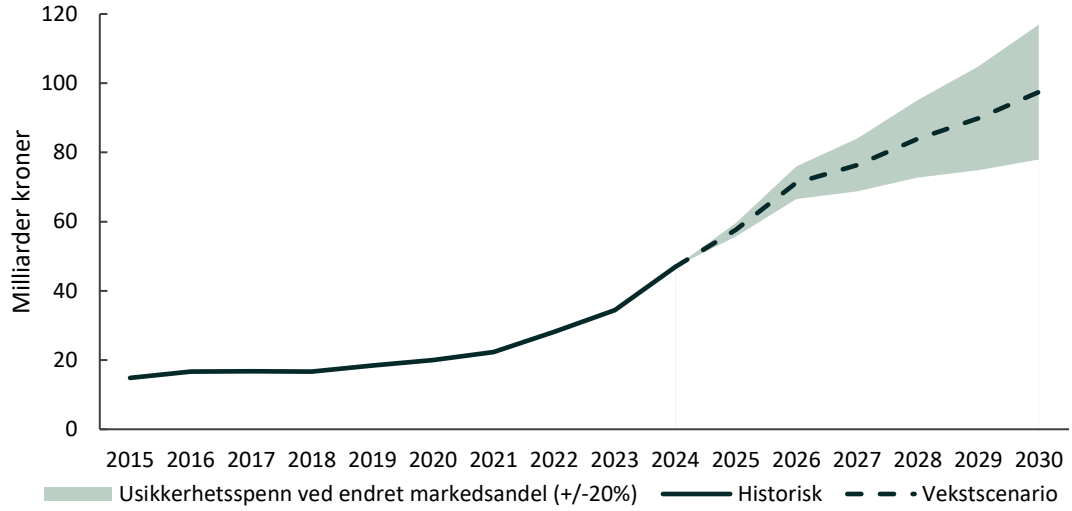
Bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien har størst utfordringer med å rekruttere kompetanse innen elektrofag, mekaniske fag og maskinfag samt informasjons- og datateknologi. På utdanningsnivå er behovet todelt. Bedriftene har et udekket kompetansebehov innen høyere utdanningsnivå som ingeniører o.l. som kan utvikle avansert teknologi og våpensystemer. Samtidig er en rekke av bedriftene industrielle produksjonsbedrifter med et udekket behov for fagkompetanse.

81 prosent av bedriftene vil øke produksjonskapasiteten og vi anslår at næringen kan omsette for 97 milliarder kroner i 2030

Etterspørselen etter norsk forsvarsmateriell forventes å fortsette å vokse frem mot 2030, og de største aktørene viser allerede betydelig vekst inn mot 2026. Både Kongsberg og Kitron rapporterer om over 30 og 70 prosent vekst i andre kvartal 2026 sammenlignet med samme periode i fjor.

Basert på kvartalsrapporter og sysselsettingsutvikling i første halvår 2026 anslår Menon at næringens omsetning vil utgjøre om lag 71 milliarder kroner i 2026, en vekst på 24 prosent fra 2025. For perioden 2026-2030 har vi utarbeidet et vekstscenario med to komponenter. Hjemmemarkedet antas å følge den økonomiske opptrappingsbanen i Langtidsplanen for forsvarssektoren, mens eksportmarkedet modelleres ut fra BNP-prognoser for NATO-land og andre kjøpernasjoner, deres planlagte vei mot NATOs mål på 3,5 prosent, og norsk forsvarsindustris historiske markedsandeler. Basert på disse forutsetningene anslår vi at omsetningen vil utgjøre om lag 97 milliarder kroner i 2030, se figuren under.

Figur D: Historisk utvikling i omsetning og scenario for videre vekst. *Kilde: SSB, NATO, World Bank, IMF, Regjeringen og Menon Economics*



Den årlige vekstraten har vært i underkant av 30 prosent fra 2021 til 2025. I vekstscenarioet anslår vi en vekst på om lag 11 prosent årlig fra 2025 til 2030. Veksten anslås å være noe lavere frem mot 2030, men fortsatt med en betydelig vekst, som samlet utgjør i underkant av 70 prosent i femårsperioden 2025-2030.

Realiseringen av scenarioet forutsetter at næringen klarer å øke produksjonskapasiteten i tilstrekkelig omfang. Kun én av fire bedrifter har i dag ledig kapasitet til å møte økt etterspørsel. Samtidig planlegger bedriftene betydelige investeringer i årene fremover. Om lag 40 prosent vil utvide lokaler eller etablere nye produksjonsfasiliteter, nesten 35 prosent vil investere i produksjonsutstyr og maskiner, og 65 prosent planlegger nyansettelser.

Realisering av vekstscenario krever at man løser en rekke barrierer

Bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien peker på flere sentrale barrierer for å øke produksjonskapasiteten i takt med etterspørselen. Den viktigste er manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel (41 prosent av bedriftene), som gjør det krevende å ta store investeringsbeslutninger i en næring der aktiviteten i stor grad avhenger av enkeltkontrakter og politiske prioriteringer, samtidig som det tar lang tid å øke kapasiteten. Deretter følger tilgang på arbeidskraft med riktig kompetanse (26 prosent) og manglende finansiering (23 prosent). For mindre bedrifter handler finansieringsutfordringen særlig om begrenset tilgang på risikokapital og krav om kontraktsdekning, mens de større aktørene er avhengige av langsiktige kontrakter for å forsvare forhåndsinvesteringer i ny kapasitet.

Videre trekkes regulatoriske barrierer frem av 10 prosent av bedriftene, særlig knyttet til treghet i offentlige anskaffelsesprosesser, lang saksbehandlingstid og manglende forsyningssikkerhetstenkning i forvaltningen. Tilgang på innsatsfaktorer og kapasitet hos underleverandører trekkes frem av 8 prosent på hver av kategoriene, og er for enkelte bedrifter en av de mest kritiske utfordringene. Særlig krevende er tilgangen på avansert sprengstoff, krutt, rakettmotorer, elektronikk og kretskort, som produseres av få leverandører globalt og hvor etterspørselen har økt kraftig samtidig hos mange vestlige aktører.

Innledning

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri består av en rekke bedrifter som er sentrale for norsk forsvarsevne og beredskap. Næringen leverer kritisk materiell og tjenester til Forsvaret og allierte i en stadig mer urolig tid. Aktiviteten i næringen har derfor avgjørende betydning for nasjonal og transatlantisk sikkerhet, men også for norsk økonomi, sysselsetting og teknologiutvikling. Næringen skaper arbeidsplasser og verdiskaping som bygger på teknologisk særkompetanse Norge har opparbeidet over tid, og som betyr mye både for enkeltkommuner og for Norge som helhet.

Sikkerhetssituasjonen i verden har forverret seg de siste årene, særlig etter Russlands fullskala invasjon av Ukraina i 2022. Etterretningstjenesten peker på at Norge må forholde seg til et Russland som innretter seg for varig konfrontasjon, og som fortsatt vil ha Norge som en del av sitt fiendebilde.[1] Også utenfor Europa går utviklingen i en mer urolig retning, hvor stormakter i økende grad prioriterer egeninteresser, og vi ser en tilbakekomst til en struktur av interessesfærer der «den sterkestes rett» i høyere grad rår. Dette er relevant for Norge som en arktisk stat, på et tidspunkt hvor både Russland og Kina plasserer seg som sentrale aktører i regionen.[2]

Den økte usikkerheten har bidratt til en markant økning i den globale etterspørselen etter forsvarsmateriell. I 2025 var de globale forsvarsutgiftene 2 900 milliarder dollar, en økning på over 40 prosent det siste tiåret, målt i faste priser.[3] Utviklingen er forventet å fortsette og NATO har hevet ambisjonsnivået for medlemslandenes forsvarsutgifter. I 2025 ble det vedtatt at alle NATO-land skal bruke 3,5 prosent av BNP på forsvar innen 2035, og ytterligere 1,5 prosent til formål som understøtter den militære evnen.[4] Norge investerer også kraftig i Forsvaret og regjeringen har nylig styrket Forsvarsløftet med 115 milliarder kroner.[5]

Norge har en høyteknologisk og konkurransedyktig forsvars- og sikkerhetsindustri med store eksportrettede selskaper. Disse leverer avanserte våpensystemer innen blant annet missilteknologi, spesialammunisjon og rakettmotorer, som utgjør kritisk forsvarsmateriell for Norge, NATO-land og Ukraina. I tillegg produserer Norge, som et av få NATO-land, avansert sprengstoff som inngår i en rekke moderne våpensystemer som benyttes av Ukraina og NATO.[6] Utover vekst i de største selskapene har vi også de siste årene sett en økning i antall små og mellomstore bedrifter og vekstselskaper som utvikler ny forsvarsrelatert og dual-use teknologi innen områder som sensorsystemer, navigasjonssystemer, droner og autonomi.

Forsvarsindustrien har hatt en kraftig vekst de siste fem årene. Næringens aktivitet og eksportinntekter bidrar til arbeidsplasser, verdiskaping og FoUI-aktivitet, ofte i regionale klynger som på Raufoss og Kongsberg. Samtidig er industrien avgjørende for norsk forsyningssikkerhet i en eventuell krise- eller krigssituasjon. Regjeringen har anerkjent næringens betydning gjennom den nasjonale forsvarsindustrielle strategien[7] og veikartet for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien[8].

Hvis forsvars- og sikkerhetsindustrien skal fortsette veksten står næringen overfor sentrale barrierer som regulatoriske hindre, mangel på finansiering, mangel på innsatsfaktorer, mangel på spesialisert

---

[1] Etterretningstjenesten (2026). *Fokus 2026*. Tilgjengelig her.
[2] Etterretningstjenesten (2026). *Fokus 2026*. Tilgjengelig her.
[3] Stockholm International Peace Research Institute (2026). *Trends in World Military Expenditure, 2025*. Tilgjengelig her.
[4] NATO (2025). *Defence expenditures and NATO's 5% commitment*. Tilgjengelig her.
[5] Statsministerens kontor (2026). *Regjeringen styrker Forsvarsløftet med 115 milliarder kroner*. Tilgjengelig her.
[6] Menon Economics (2025). *Ringvirkninger av Chemring Nobels planlagte ekspansjon*. Tilgjengelig her.
[7] Meld. St. 17 (2020–2021). *Samarbeid for sikkerhet - Nasjonal forsvarsindustriell strategi for et høyteknologisk og fremtidsrettet forsvar*. Tilgjengelig her.
[8] Forsvarsdepartementet (2024). *Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien*. Tilgjengelig her.

kompetanse og lav forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel. Myndighetenes reelle satsing på næringen gjennom etterspørsel er samtidig begrenset, til tross for støtteordninger. Under en firedel av norske forsvarsinvesteringer går til norske leverandører,[9] og norsk militær støtte til Ukraina gjennom Nansen-programmet benyttes i liten grad til å anskaffe materiell fra norske bedrifter.[10]

I denne rapporten kartlegger vi den norske forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk. Vi kartlegger næringens bidrag til nasjonal og regional sysselsetting og verdiskaping, og beregner ringvirkningene i økonomien og de samlede offentlige skatteinntektene fra næringen. Videre gir vi en temperaturmåling av markedet og næringens vekstmuligheter, og skisserer et scenario for videre vekst frem mot 2030. Vi ser samtidig på hva som skal til for å realisere veksten, hvilke barrierer som kan hindre videre utvikling, og hvilke kompetansebehov næringen står overfor i årene som kommer.

[9] Basert på: 32,55 mrd. kr i investeringsutgifter i 2025 ifølge FMA, og 7,5 mrd. kr i samlede utbetalinger til norske leverandører fra FMA i 2025.
FMA (2026). *Forsvarsmateriells årsrapport 2025*. Tilgjengelig her.
FMA (2026). *Brukermål 2 - Trygge langsiktig forsyningssikkerhet og beredskap gjennom industri- og materiellsamarbeid*. Tilgjengelig her.
[10] VG (2026). *12 milliarder til Ukraina-droner: Norske produsenter føler seg utestengt*. Tilgjengelig her.

1 Et overblikk over næringen

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri består av rundt 450 bedrifter, fra små spesialiserte underleverandører til noen få store eksportrettede selskaper. Etter Russlands invasjon av Ukraina har næringen opplevd en historisk sterk vekst. Omsetningen har økt med om lag 160 prosent fra 2021 til 2025 og utgjør om lag 58 milliarder kroner. Næringens samlede sysselsetting utgjorde om lag 12 600 personer i 2025, med en produktivitet klart høyere enn gjennomsnittet i Fastlands-Norge. Eksporten utgjør en viktig del av næringens virksomhet med om lag 21,3 milliarder kroner i 2025. De viktigste markedene er særlig USA, men også Ukraina og NATO-allierte.

I dette kapitlet gir vi et helhetlig bilde av næringens sammensetning, økonomiske utvikling og internasjonale betydning.

1.1 Om næringen og dens sammensetning

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri er en sammensatt næring bestående av en rekke ulike bedrifter som retter seg helt eller delvis mot forsvars- og sikkerhetssegmentet. I kartleggingen har vi inkludert bedrifter som oppfyller minst ett av følgende kriterier:

- Bedriften er medlem av Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi).
- Bedriften er på Utenriksdepartementets liste over bedrifter som har rapportert lisenspliktig eksport i 2025.
- Bedriften har NACE-kode 25.400 (Produksjon av våpen og ammunisjon), eller 30.400 (Produksjon av militære stridskjøretøyer).

Basert på kriteriene over har vi identifisert om lag 450 bedrifter i Norge med forsvarsrelatert aktivitet som gjør dem til en del av den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. Dette er en betydelig økning fra forrige gang Menon gjennomførte en analyse av forsvars- og sikkerhetsindustrien hvor det var 250 bedrifter.[11] Økningen omfatter både etableringen av nye bedrifter og etablerte selskaper som har valgt å rette seg mot dette markedet. For mange av sistnevnte utgjør den forsvarsrelaterte aktiviteten fortsatt en begrenset del av selskapets aktivitet.[12]

I analysen av forsvars- og sikkerhetsindustrien har vi benyttet tre primære informasjonskilder. *Menons Regnskapsdatabase* gir detaljert informasjon om bedriftenes regnskap og dermed om næringens økonomiske utvikling. Vi har også sendt ut en *spørreundersøkelse* blant FSis medlemmer som gir supplerende informasjon om bedriftene og om utvikling og forhold i næringen. I tillegg har vi gjennomført *dybdeintervjuer* med flere av de største og mest sentrale aktørene, for å få en kontekstuell forståelse av dataene og et dypere innblikk i næringens utvikling og utfordringer. Se boksen under for en kort omtale av datakildene.

[11] Menon Economics (2024). *Forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk*. Tilgjengelig her.
[12] Analysen omfatter bare den forsvars- og sikkerhetsrelaterte aktiviteten, og vi har korrigert for hvor stor andel av virksomheten som retter seg mot dette segmentet. Antallet bedrifter har økt, men mange av de nye aktørene har lav forsvarsandel eller lav aktivitet.

Boks 1-1: Datakilder benyttet i analysen

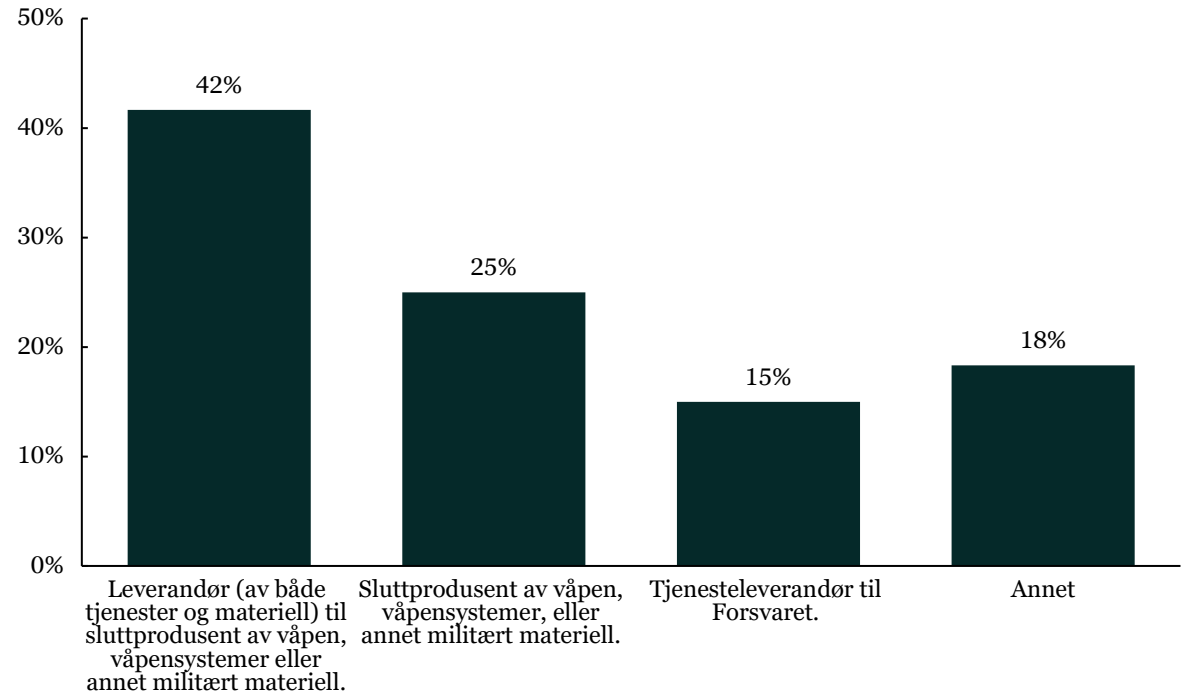
Menons Regnskapsdatabase: Databasen inneholder årlige regnskapstall for alle norske selskaper med regnskapsplikt, og er koblet mot bransje- og næringskoder. Databasen er basert på offisielle regnskapstall fra Brønnøysundregistrene. I denne analysen benytter vi databasen til å kartlegge den økonomiske utviklingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien, herunder omsetning, verdiskaping, sysselsetting, lønnsomhet og skattebidrag. Databasen er også sentral for å beregne økonomiske ringvirkninger av næringen. Se vedlegg A for mer informasjon om ringvirkningsanalysen.

Spørreundersøkelse: Menon har gjennomført en digital spørreundersøkelse blant FSis medlemsbedrifter våren 2026. Undersøkelsen kartlegger blant annet bedriftenes forsvarsrelaterte aktivitet, drivere for vekst, produksjonskapasitet og barrierer for økt produksjon, samt kompetansebehov og tilgang på kompetanse frem mot 2030. Vi mottok 64 svar, som gir et representativt bilde av bransjen. Resultatene er behandlet konfidensielt og presenteres i aggregert form. Se vedlegg D for mer informasjon om spørreundersøkelsen.

Dybdeintervjuer: For å komplettere de kvantitative kildene har vi gjennomført fem semistrukturerte dybdeintervjuer med et utvalg av de største og mest sentrale aktørene i næringen. Intervjuene gir et dypere innblikk i bedriftenes vurdering av markedsutvikling, vekstmuligheter, produksjonskapasitet og kompetanseutfordringer, og bidrar til å sette regnskapstallene og spørreundersøkelsen inn i en kontekst. Intervjuene ble gjennomført digitalt våren 2026 og varte mellom 30 og 90 minutter. Se vedlegg B for mer informasjon om gjennomførte intervjuer.

I figuren under viser vi bedriftenes sammensetning etter hva de produserer og i hvilken del av verdikjeden de befinner seg, basert på spørreundersøkelsen.

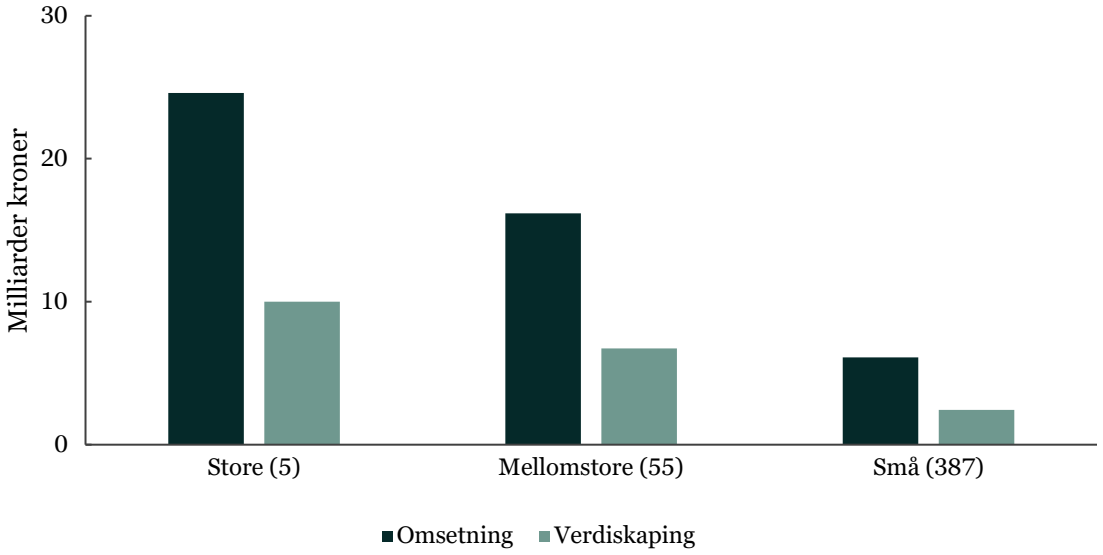
Figur 1-1: Andel bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien i ulike kategorier. N=60. *Kilde: Menon Economics*



De fleste av bedriftene i næringen er underleverandører til sluttprodusentene (42 prosent). Dette er en bred gruppe som inkluderer alt fra spesialiserte teknologibedrifter til brede mekaniske og elektroniske leverandører. En stor andel av disse er små og mellomstore bedrifter. Sluttprodusenter av våpen, våpensystemer eller annet militært materiell utgjør 25 prosent. Denne gruppen er mindre i antall, men rommer mange av næringens største aktører, blant andre Kongsberg Defence & Aerospace[13] og Nammo. Tjenesteleverandører til Forsvaret utgjør 15 prosent, mens de resterende bedriftene faller inn under andre kategorier som sluttprodusenter av dual-use produkter.

Som sagt varierer det hvor stor del av bedriftens omsetning som er forsvarsrelatert. Vi har anslått denne andelen basert på spørreundersøkelsen, intervjuer og åpne kilder. Samlet estimerer vi at den totale forsvarsrelaterte omsetningen i 2024 var på 46,9 milliarder kroner.[14] Av denne samlede omsetningen finner vi en samlet forsvarsrelatert verdiskaping på 19,2 milliarder kroner. Fullstendige regnskapstall for 2025 er ennå ikke tilgjengelige, men vi har estimert dette året basert på foreliggende tall for de største selskapene i næringen. Basert på dette estimerer vi at næringen hadde en omsetning på 58 milliarder kroner i 2025. Figuren under viser hvordan omsetningen og verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien fordeler seg mellom henholdsvis store, mellomstore og små bedrifter i 2024.[15]

Figur 1-2: Omsetning og verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien fordelt på selskapsstørrelse i 2024. *Kilde: Menon Economics*



De fem store bedriftene, som hver har forsvarsrelatert omsetning på over én milliard kroner, stod for mer enn halvparten av total omsetning og verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2024. Disse bedriftene inkluderer Kongsberg Defence & Aerospace, Nammo, Kitron, Kongsberg Aviation Maintenance Services og KTA Naval Systems. Blant de mellomstore bedriftene finner vi selskap som Radionor, GKN Aerospace, Thales Norway og Kongsberg Discovery som har en forsvarsrelatert

[13] Kongsberg Defence & Aerospace (KDA) var frem til 2025 et heleid datterselskap av Kongsberg Gruppen ASA. I oktober 2025 vedtok Kongsberg Gruppen at KDA og Kongsberg Discovery skulle slås sammen til ett teknologi- og forsvarsselskap under navnet Kongsberg, mens Kongsberg Maritime ble skilt ut som selvstendig børsnotert selskap.
Kongsberg (2025). *KONGSBERG proposes stock exchange listing of its maritime business and consolidation of Defence & Aerospace and Discovery into a technology- and defence company*. Tilgjengelig her.
[14] Til sammenligning fant FFI at omsetningen til forsvarsindustrien var 46 milliarder kroner i 2024.
FFI (2025). *Forsvarsindustrien i Norge - statistikk for 2024*. Tilgjengelig her.
[15] Store bedrifter er bedrifter med mer enn én milliard kroner i forsvarsrelatert omsetning, mellomstore bedrifter er bedrifter med mellom 100 millioner kroner og én milliard kroner i forsvarsrelatert omsetning, og små bedrifter er bedrifter med mindre enn 100 millioner kroner i forsvarsrelatert omsetning.

omsetning på i underkant av én milliard kroner. I tillegg omfatter de mellomstore bedriftene sentrale forsvarsbedrifter som Chemring Nobel, Flir, Rheinmetall Nordic, Teleplan og KSAT.

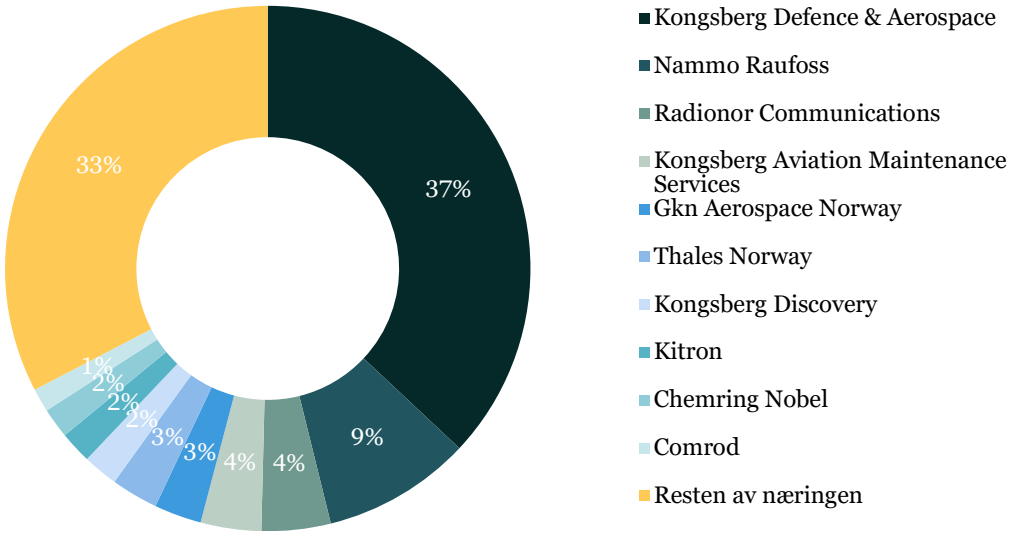
På tvers av de to største kategoriene finner vi altså flere selskaper fra Kongsberg Gruppen, som alene stod for rundt 45 prosent av omsetningen i forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Om verdiskaping

Verdiskapingen i en bedrift defineres som summen av lønnskostnader og driftsresultat før avskrivninger og nedskrivninger. Den kan alternativt forstås som summen av bedriftens avkastning fordelt på arbeidstakere (lønn), kapitaleiere (overskudd), kreditorer (renter) og stat og kommune (skatt). Summert opp for hele økonomien gir dette bruttonasjonalproduktet (BNP). Verdiskaping er et av de mest sentrale samfunnsøkonomiske målene, fordi det er nettopp verdiskapingen som legger grunnlaget for velferd, både gjennom privat forbruk og gjennom det offentliges skatteinntekter.

De ti selskapene med høyest verdiskaping er i stor grad de samme som topper omsetningslisten. Figuren under viser disse ti selskapene og hvor stor andel de utgjør av næringens samlede forsvarsrelaterte verdiskaping.

Figur 1-3: Forsvars- og sikkerhetsindustriens 10 største selskaper og deres andel av næringens verdiskaping i 2024. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at store enkeltselskaper står for majoriteten av verdiskapingen i næringen, og understreker særlig hvor sentral Kongsberg Defence & Aerospace er for næringens samlede verdiskaping. Nammo har den nest største andelen. Det er også en gruppe selskaper som hver bidrar med mellom 1 og 4 prosent. Radionor Communications stod for 4 prosent av næringens samlede verdiskaping i 2024 og skiller seg ut med en særlig sterk vekst de siste årene. I boksen under omtaler vi selskapets utvikling nærmere, fra en liten teknologioppstart til en teknologibedrift med over én milliard kroner i omsetning.

Boks 1-2: Case om Radionor Communications

Radionor Communications ble etablert i Trondheim i 2000 og har i dag om lag 80 ansatte. Selskapet utvikler taktiske radio- og navigasjonssystemer som gjør at droner, fly, skip, kjøretøy og soldater kan

holde kontakten når fienden forsøker å jamme eller avlytte signalene. Slik teknologi mot elektronisk krigføring har blitt kritisk etter erfaringene fra krigen i Ukraina.[16] Selskapet samarbeider også med FFIs innovasjonssenter ICE worx, hvor de sammen med Robot Aviation og Etterretningsbataljonen utvikler løsninger for navigasjon av langtrekkende droner uten bruk av GPS.[17]

Selskapet leverer i dag til Forsvaret, en rekke NATO-land og til Ukrainas forsvar,[18] og har hatt en historisk sterk vekst. Driftsinntektene økte fra rundt 37 millioner kroner i 2021 til nesten 2,5 milliarder kroner i 2025. For å møte etterspørselen har selskapet skalert opp produksjonskapasiteten kraftig og åpner nå også et servicesenter i Ukraina.[19]

Radionor illustrerer to sentrale trekk ved den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien. For det første at nisjeorientert høyteknologi utviklet gjennom mange års målrettet FoU kan gi Norge internasjonalt ledende posisjoner innenfor kritiske kapabiliteter. For det andre at etterspørselsveksten etter Russlands invasjon av Ukraina har skapt et markedsvindu der norske selskaper på kort tid kan gå fra å være små og mellomstore leverandører til å bli sentrale aktører i alliert forsvarslogistikk, og bidra til betydelig lokal og nasjonal verdiskaping.

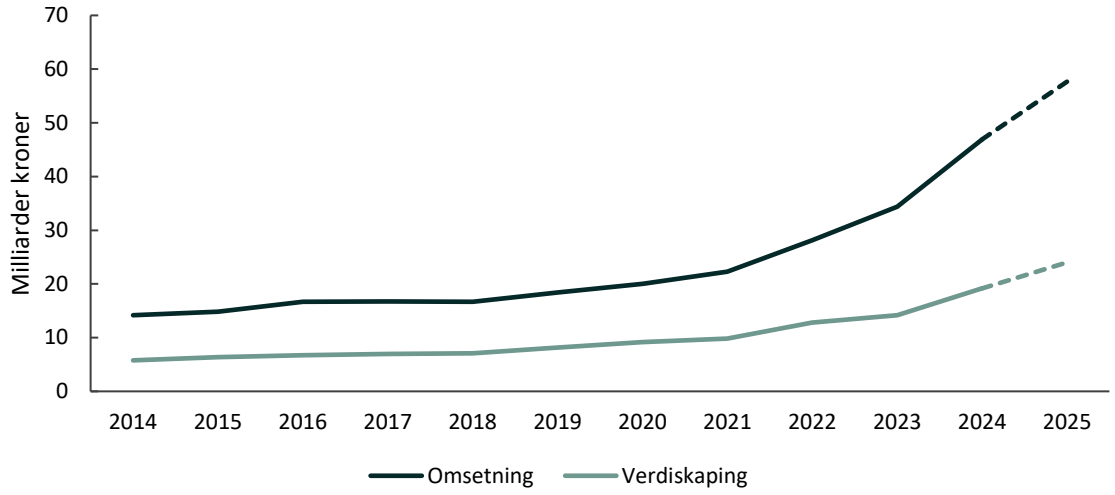
Selv om de største bedriftene står for majoriteten av aktiviteten i næringen, er de fleste bedriftene små. Over 85 prosent av selskapene er definert som små og har en forsvarsrelatert omsetning på under 100 millioner kroner. Disse selskapene er oftere leverandører til sluttprodusenter, selv om flere også leverer tjenester og materiell direkte til bruker.

1.2 Næringens historiske utvikling

Forsvars- og sikkerhetsindustrien hadde en moderat vekst i årene før invasjonen av Ukraina, og en betydelig sterkere vekst i etterkant. Figuren under viser den historiske utviklingen i omsetning og verdiskaping frem til 2024, og estimat for 2025 (stiplet linje).

[16] Radionor Communications (2026). *About us*. Tilgjengelig her.
[17] FFI (2021). *FFI starter teknologisatsing for Forsvaret i Nord-Norge*. Tilgjengelig her.
[18] Radionor Communications (2026). *About us*. Tilgjengelig her.
[19] Janes (2025). *Norway's Radionor sees co-operation in Ukraine 'far beyond conflict'*. Tilgjengelig her.

Figur 1-4: Historisk utvikling i omsetning og verdiskaping i forsvars- og sikkerhetsindustrien frem til 2024, og prognose for 2024-2025. *Kilde: Menon Economics*



Vi anslår at forsvars- og sikkerhetsindustrien har hatt en omsetningsvekst på om lag 160 prosent fra før Russlands invasjon av Ukraina og frem til 2025. Basert på tilgjengelige regnskap anslår vi at næringens omsetning var om lag 58 milliarder kroner i 2025, med en samlet verdiskaping på om lag 24 milliarder kroner. Det tilsvarer en vekst på henholdsvis 23 og 25 prosent fra 2024, mens veksten fra 2023 til 2024 var enda sterkere med 36 og 35 prosent.

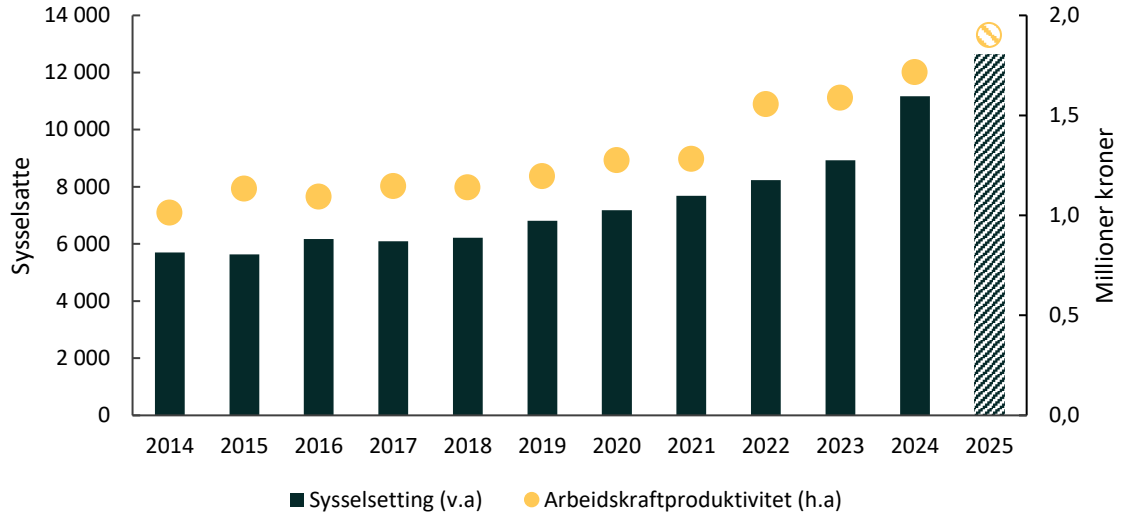
Ettersom næringen domineres av noen få store aktører, er det også disse som driver hovedtyngden av veksten. De fem største selskapene har alene bidratt med om lag 12 milliarder kroner i omsetningsvekst fra 2021 til 2024, nærmere halvparten av den samlede veksten i næringen. Veksten er imidlertid bredt fundert. De små selskapene har hatt en samlet omsetningsvekst på over 90 prosent i perioden, mens de mellomstore har vokst med nesten 150 prosent. Til sammenligning har de store selskapene hatt en vekst på om lag 95 prosent.

Flere av de små og mellomstore bedriftene er leverandører og underleverandører til de store aktørene, og drar dermed direkte nytte av deres ekspansjon. I tillegg har flere små og mellomstore norske bedrifter lykkes godt på egen hånd, både i det norske og det internasjonale markedet. Blant annet har Radionor Communications bidratt betydelig til veksten til de mellomstore aktørene.

1.2.1 Sysselsetting og produktivitet

Den økte aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien har også ført til et økt behov for arbeidskraft og dermed økt sysselsetting. I 2024 sysselsatte næringen om lag 11 200 personer, en økning på rundt 25 prosent fra året før. Figuren under viser den historiske utviklingen i både sysselsetting og arbeidsproduktivitet i næringen, samt estimat for 2025 basert på tilgjengelige regnskap (stiplet søyle og sirkel).

Figur 1-5: Utvikling i antall sysselsatte i forsvars- og sikkerhetsindustrien og deres arbeidskraft-produktivitet. *Kilde: Menon Economics*

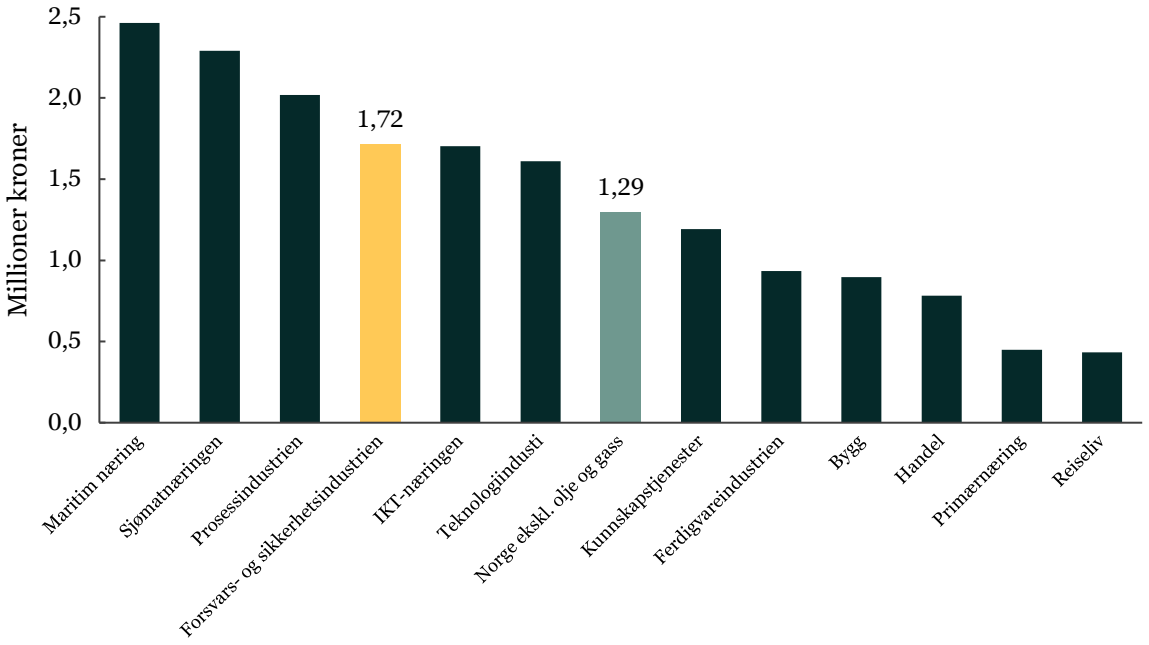


Figuren viser at sysselsettingsveksten i næringen var moderat frem til 2018, før den tiltok gradvis, og deretter akselererte etter 2021. Fra 2021 til 2024 har sysselsettingen økt med 45 prosent, og veksten var særlig sterk i 2024, med en netto økning på 2 250 personer. Basert på tilgjengelige regnskap estimerer vi at sysselsettingsveksten har fortsatt i 2025, og at næringen sysselsatte om lag 12 600 personer dette året.

Arbeidsproduktiviteten, definert som verdiskaping per sysselsatt, utgjorde om lag 1,7 millioner kroner i 2024. Produktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien har vokst betydelig de siste årene, og særlig siden 2018, da den lå på om lag 1,14 millioner kroner per sysselsatt. Bare fra 2023 til 2024 har verdiskapingen per sysselsatt økt med rundt 130 000 kroner. Vi estimerer at produktivitetsveksten har fortsatt i 2025, og at verdiskapingen per sysselsatt utgjorde om lag 1,9 millioner kroner det året.

Produktivitetsvekst er viktig i et samfunnsøkonomisk perspektiv, ettersom økt produktivitet (ved siden av omfordeling av arbeidskraft fra mindre til mer produktive næringer) er den primære måten å øke verdiskapingen i et land med full sysselsetting. Figuren under viser produktiviteten i næringen sammenlignet med Fastlands-Norge og utvalgte andre næringer i 2024.

Figur 1-6: Arbeidskraftproduktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien sammenlignet med utvalgte næringer og Norge ekskl. olje og gass, i 2024. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at produktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien er betydelig høyere enn i Norge utenom olje- og gassnæringen. Med andre ord bidrar hver arbeidsplass i næringen i gjennomsnitt mer til Norges BNP enn en gjennomsnittlig arbeidsplass i fastlandsøkonomien. Næringen er også mer produktiv enn sammenlignbare næringer som IKT-næringen og teknologiindustrien.

Produktiviteten er noe lavere enn i maritim næring og sjømatnæringen, som er blant de mest produktive norske næringene utenom olje og gass. Det er verdt å merke seg at verdiskapingen i disse næringene (i likhet med prosessindustrien) i stor grad avhenger av internasjonale råvarepriser (metaller, fisk, olje) og fraktrater, og dermed svinger mer med markedskonjunkturene enn det som er tilfellet for forsvars- og sikkerhetsindustrien.

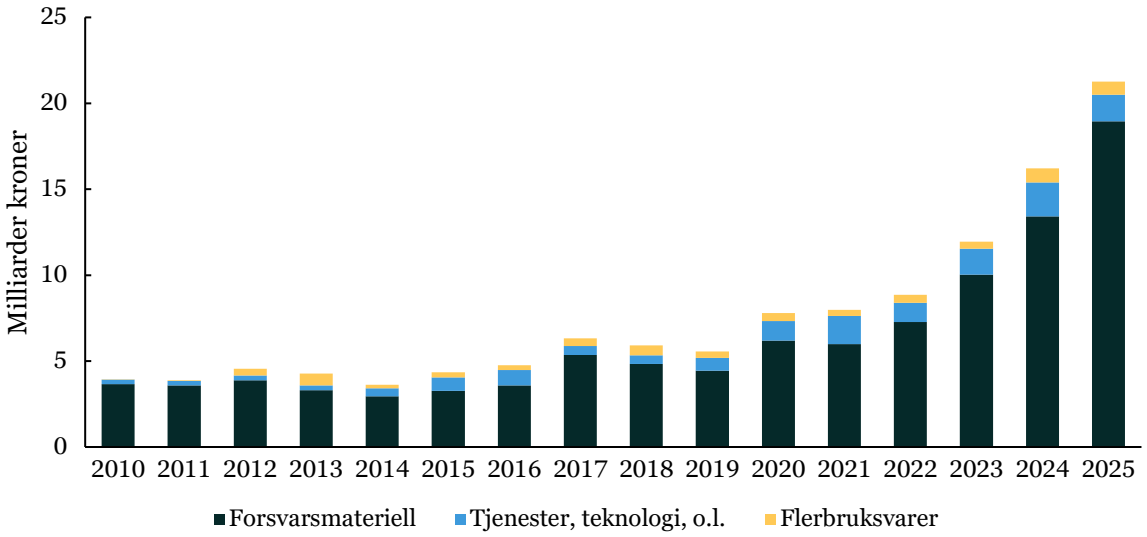
1.2.2 Eksport

Forsvarsindustrien har vokst frem som en viktig eksportnæring de siste årene, og bidrar med betydelige eksportinntekter. Eksportmarkedet er også avgjørende for at norsk forsvarsindustri kan opprettholde et produksjonsvolum som er stort nok til å både sikre tilstrekkelig nasjonal produksjonskapasitet av forsvarsmateriell og gi rom for spesialisering innenfor utvalgte teknologier. På den måten er eksporten viktig for næringens bidrag til norsk selvforsyning i en potensiell krise- eller krigssituasjon.

Eksportstatistikken til Utenriksdepartementet[20] skiller mellom flere kategorier av forsvarseksport. Forsvarsmateriell omfatter våpen, ammunisjon og annet militært materiell med strategisk kapasitet som vesentlig kan påvirke militære styrkeforhold, samt øvrige forsvarsrelaterte varer. Flerbruksvarer er varer som opprinnelig er utviklet for sivile formål, men som også kan ha militær anvendelse (dual-use). I tillegg kommer eksport av tjenester, teknologi og lignende.[21] Figuren under viser utviklingen i forsvarsindustriens eksport til militær sluttbruk de siste 15 årene.

[20] Meld. St. 12 (2025-2026). *Eksport av forsvarsmateriell fra Norge og eksportkontroll i 2025*. Tilgjengelig her.
[21] Eksportstatistikken kan derfor utelukke noe av eksporten fra bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Særlig produkter til ikke-militær sluttbruker og sivil sektor som ikke er lisenspliktig. For eksempel salg av innsatsfaktorer til sluttprodusenter i utlandet som ikke er direkte forsvarsrelatert, som aluminium.

Figur 1-7: Forsvars- og sikkerhetsindustriens eksport til militær sluttbruker. ***Kilde: Utenriksdepartementet og Menon Economics***

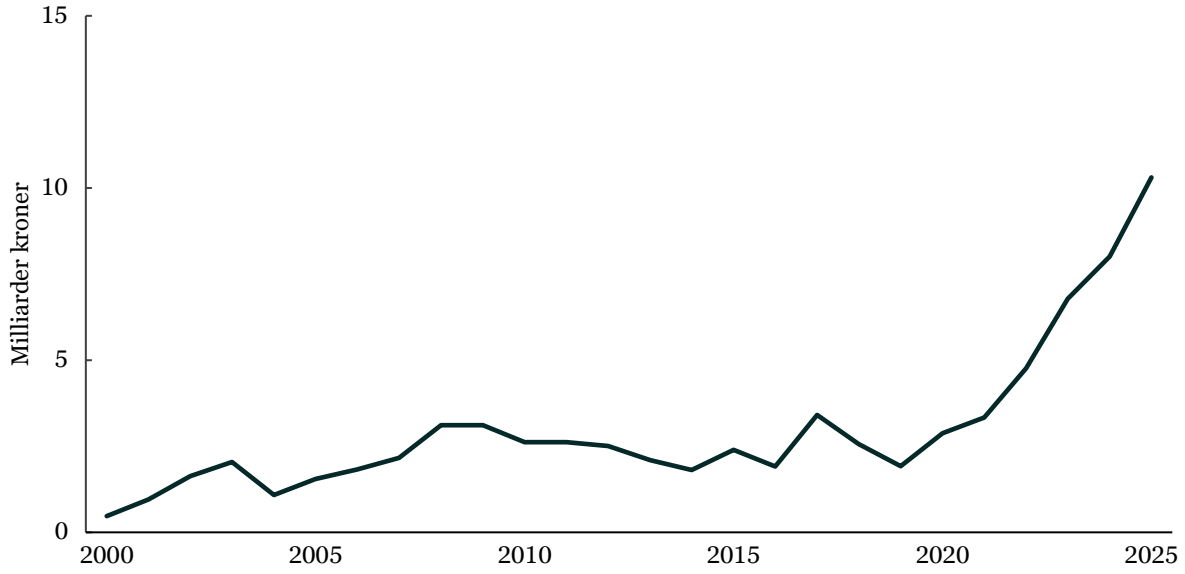


Forsvars- og sikkerhetsindustrien eksporterte varer og tjenester for 21,3 milliarder kroner i 2025. Det er en oppgang på 31 prosent fra 2024, og hele 167 prosent siden 2021. Forsvarsmateriell utgjør den klart største kategorien, med nesten 19 milliarder kroner.

Betydningen av flerbruksvarer og teknologi med både sivile og militære anvendelser (som blant annet inkluderer droner, satellitt- og kommunikasjonstjenester, sensorteknologi og kunstig intelligens) har økt de siste årene, særlig som følge av krigen i Ukraina. Norsk eksport av slike varer til militær sluttbruk lå typisk mellom 300 og 500 millioner kroner årlig frem til 2023, men nådde rundt 750 millioner kroner i 2025, nesten en dobling på to år. Den totale eksporten av flerbruksvarer er trolig vesentlig høyere, men fanges ikke opp i tilgjengelige statistikkilder ettersom leveranser til sivile formål ikke skilles ut.

Bryter vi ned forsvarsmateriellet i figuren over, ser vi at våpen og ammunisjon utgjør majoriteten. Dette er den klart viktigste delen av norsk forsvarseksport. I 2025 eksporterte Norge våpen og ammunisjon til en verdi av 10,3 milliarder kroner. Dette tilsvarer en oppgang på nesten 30 prosent fra 2024, og en tredobling siden før invasjonen av Ukraina. Figuren under viser den historiske utviklingen i norsk eksport av våpen og ammunisjon.

Figur 1-8: Utvikling i norsk eksport av våpen og ammunisjon. ***Kilde: SSB og Menon Economics***

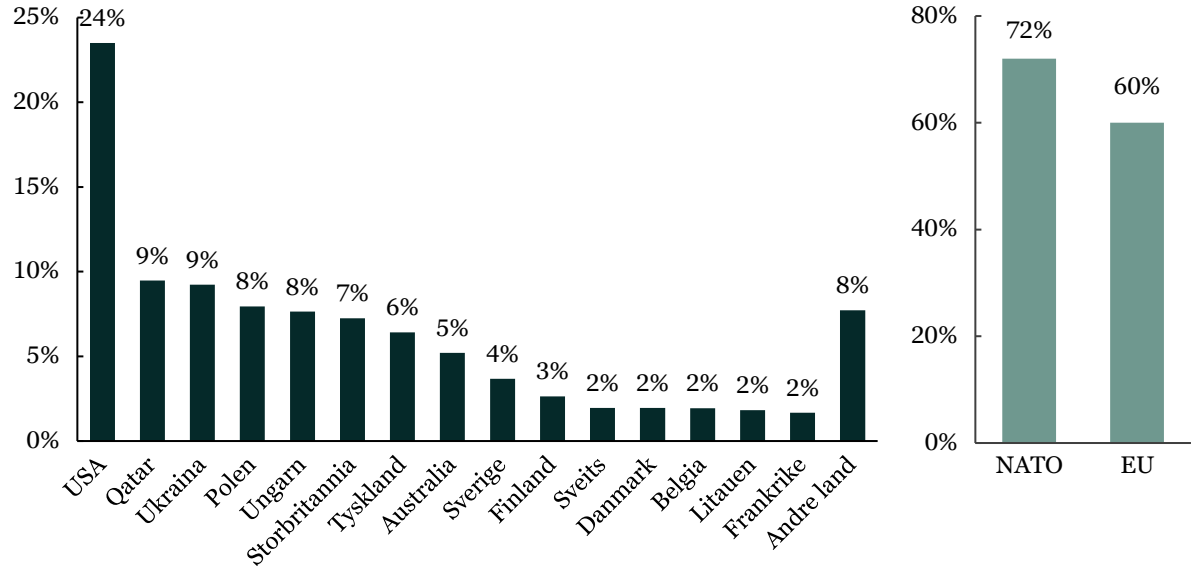


Figuren viser en betydelig vekst etter invasjonen av Ukraina, hvor den gjennomsnittlige årlige veksten har vært om lag 30 prosent de siste fem årene. Ammunisjon og missiler[22] har vært den største underkategorien historisk, med rundt halvparten av våpen- og ammunisjonseksporten. Denne kategorien inkluderer i hovedsak ulike missilsystemer fra Kongsberg Defence & Aerospace og spesialammunisjon og rakettmotorer fra Nammo. I 2025 utgjorde denne gruppen 65 prosent av våpen- og ammunisjonseksporten. Eksportverdien økte fra 3,9 milliarder kroner i 2024 til 6,3 milliarder kroner i 2025.

Norsk eksport av våpen og ammunisjon går til en rekke ulike land. Fordelingen varierer betydelig fra år til år, ettersom flere av våpensystemene har høy enhetsverdi og enkeltleveranser dermed gir store utslag. Figuren under viser derfor fordelingen på de største mottakerlandene samlet for de siste fem årene, samt andelen som gikk til NATO og EU.

[22] *Formelt varegruppenavn er «Bomber, granater, torpedoer, miner, raketter o.l. krigsmateriell samt deler».*

Figur 1-9: Fordeling av eksport av våpen og ammunisjon til de 15 største mottakerland siste fem år, samt eksportandelen til NATO- og EU-land. *Kilde: SSB og Menon Economics*



Figuren til venstre viser at USA er Norges klart viktigste eksportdestinasjon, og mottok en firedel av norsk våpen- og ammunisjonseksport siden 2021. USA har vært den største importøren i flere tiår, med en andel klart større enn øvrige land.

Enkelte land utenfor de tradisjonelle markedene har også hatt perioder med høy import. Eksporten til Ukraina har vokst markant etter Russlands invasjon i 2022, men var begrenset før dette. Samlet eksport til Ukraina utgjorde om lag 3 milliarder kroner i perioden 2022-2025, og gjør landet til den tredje største mottakeren. Qatar og Ungarn importerte våpen og ammunisjon for henholdsvis 3,1 og 2,5 milliarder kroner i perioden 2022-2024, før eksporten avtok betydelig i 2025. Utviklingen er i hovedsak knyttet til enkeltleveranser av luftvernsystemet NASAMS.[23,24]

Øvrige sentrale mottakere er i hovedsak NATO- og europeiske land, med Australia som viktigste unntak. Samlet gikk om lag 72 prosent av eksporten til NATO-land og 60 prosent til europeiske land de siste fem årene. Andelen til NATO-land har økt over tid, mens både andel og nominell verdi til øvrige land er fallende.

[23] Kongsberg Defence and Aerospace (2019). *KONGSBERG awarded NASAMS air defence contract worth 5,6 Billion NOK*. Tilgjengelig her.
[24] Kongsberg Defence and Aerospace (2020). *Hungary selects Kongsberg and Raytheon Missiles & Defense for Medium Range Air Defense*. Tilgjengelig her.

2 Ringvirkninger av forsvars- og sikkerhetsindustrien

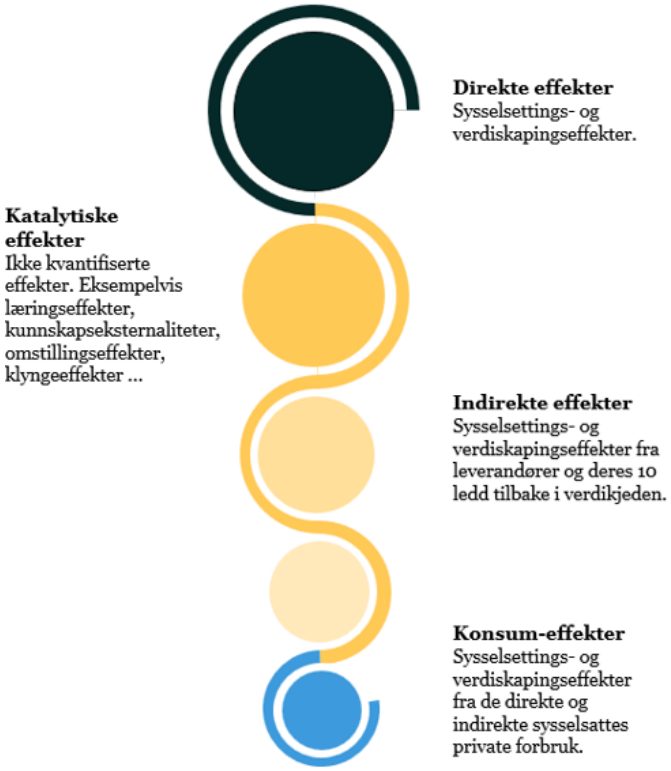
Vi estimerer at næringen la grunnlaget for 32,6 milliarder kroner i verdiskaping gjennom verdikjeden i 2024, en økning på 8,3 milliarder kroner fra 2023. Sysselsettingseffektene utgjorde om lag 21 900 arbeidsplasser og er konsentrert i det sentrale østlandsområdet, med Buskerud, Akershus, Oslo og Innlandet som tyngdepunkter. På kommunenivå er den lokale betydningen særlig tydelig i Kongsberg og på Vestre Toten, hvor Kongsberg Defence & Aerospace og Nammo bidrar til at næringen understøtter henholdsvis om lag hver femte og hver syvende arbeidsplass.

I dette kapittelet redegjør vi for forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede betydning for norsk økonomi, inkludert både den direkte aktiviteten i næringen og ringvirkningene som følger av dens vare- og tjenestekjøp.

2.1 Kort om ringvirkninger

I kapittelet over har vi kartlagt den økonomiske aktiviteten som finner sted i forsvars- og sikkerhetsindustrien selv. Dette fanger imidlertid ikke opp det fulle økonomiske fotavtrykket av næringen. Når bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien kjøper varer og tjenester fra underleverandører, og når de ansatte bruker lønnen sin på konsum, skapes det sysselsetting og verdiskaping også utenfor selve næringen. Formålet med dette kapitlet er å kvantifisere disse effektene og synliggjøre næringens samlede betydning for norsk økonomi.

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



Ringvirkningsanalysen dekker tre typer effekter, som vist i figuren til høyre. De *direkte effektene* utgjør aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien selv (verdiskaping og sysselsetting hos forsvarsbedriftene). De *indirekte effektene* utgjør aktivitet hos leverandører og underleverandører som følger av næringens vare- og tjenestekjøp hos andre norske bedrifter, korrigert for dobbelttelling.[25] Til slutt utgjør *konsum-effektene* aktivitet i norsk økonomi som følger av de ansattes privatkonsum i økonomien. Katalytiske effekter som kunnskapseksternaliteter og

[25] Enkelte bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien er samtidig underleverandører til andre selskaper i næringen, som Kongsberg Defence & Aerospace. Aktiviteten deres inngår i de direkte effektene, og for å unngå dobbelttelling er tilsvarende leveranser trukket ut av de indirekte effektene.

omstillingseffekter beregnes ikke i denne analysen.

Beregningene er gjort med Menons ITEM-modell. Modellen bygger på krysløpstabeller som beskriver flyt av varer og tjenester mellom norske næringer, og lar oss følge næringens innkjøp bakover i verdikjeden. For å fordele sysselsettings- og verdiskapingseffektene geografisk kombinerer vi ITEM-modellen med Menons regnskapsdatabase og en handelsmodul som sprer vare- og tjenestekjøp mellom kommuner og næringer. Slik kan vi beregne hvor i landet effektene av forsvars- og sikkerhetsindustriens aktivitet faktisk oppstår. Se det tekniske vedlegget (Vedlegg A) for en fullstendig beskrivelse av ringvirkningsmodellen.

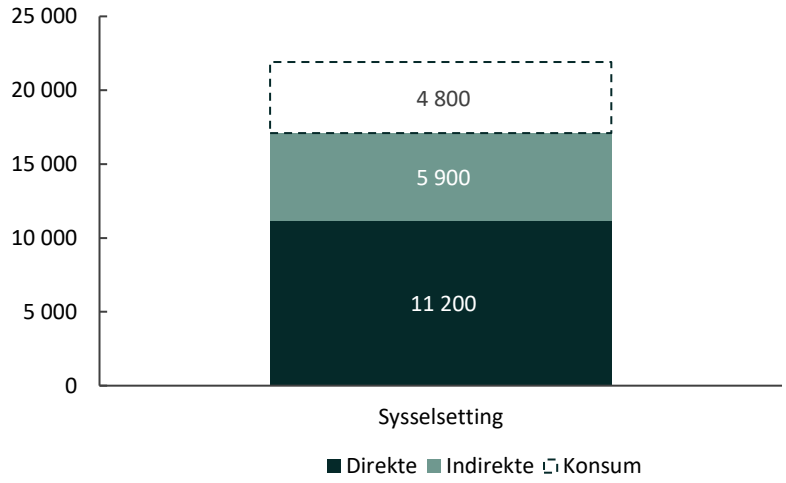
Forbehold knyttet til ringvirkningsanalysen

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

2.2 Sysselsettingseffekter

Basert på modellen beskrevet ovenfor finner vi samlede sysselsettingseffekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien på om lag 21 900 arbeidsplasser. Dette er omtrent 4 600 flere arbeidsplasser enn i 2023.[26] Fordelingen mellom direkte, indirekte og konsumeffekter er vist i figuren under.

Figur 2-2: Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien, 2024. *Kilde: Menon Economics*



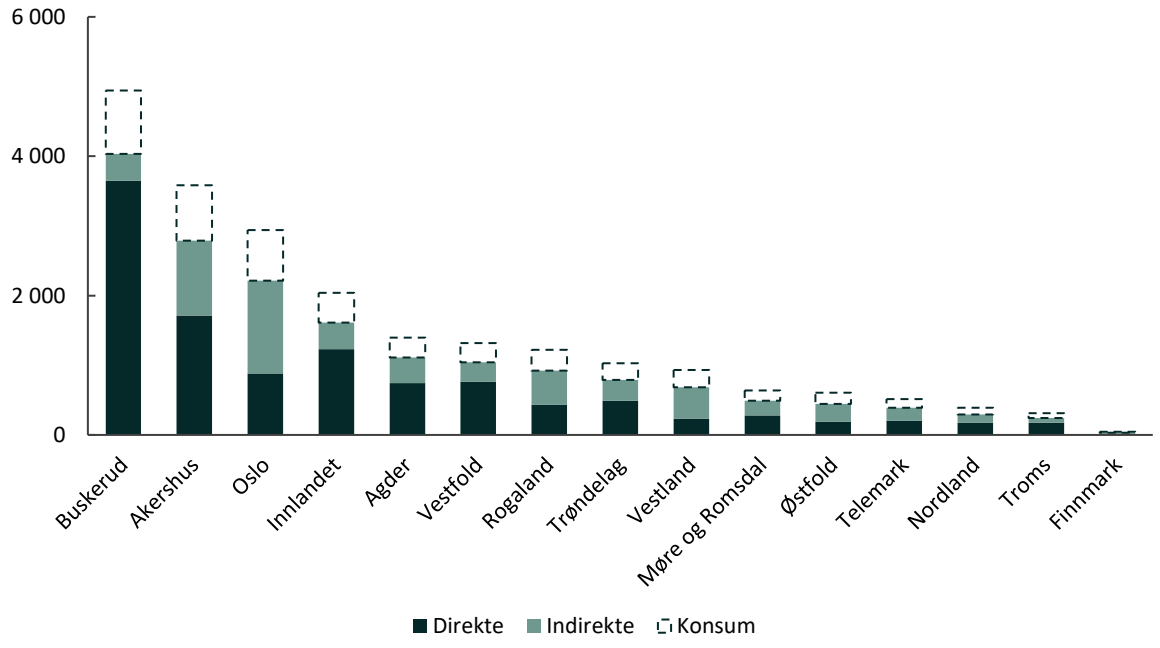
[26] Menon Economics (2024). *Forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk*. Tilgjengelig her.

Forsvars- og sikkerhetsindustrien sysselsetter om lag 11 200 personer (direkte effekter). Næringens vare- og tjenestekjøp hos andre bedrifter i Norge legger grunnlag for om lag 5 900 arbeidsplasser hos leverandører og underleverandører (indirekte effekter). Dette betyr at for hver 100 arbeidsplasser i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien, understøtter næringens aktivitet litt mer enn 50 arbeidsplasser hos leverandører og underleverandører. Dette tallet er noe lavere enn det vi typisk ser i andre sammenlignbare næringer. Årsaken til dette er todelt. For det første karakteriseres forsvars- og sikkerhetsindustrien av at en relativt høy andel av vare- og tjenestekjøpene i denne industrien er interne leveranser, det vil si at forsvarsindustribedrifter leverer en relativt høy andel av sine varer og tjenester til andre bedrifter i næringen. For det andre har forsvars- og sikkerhetsindustrien, sammenlignet med andre deler av norsk industrinæring, en relativt høy importandel.

De direkte og indirekte sysselsatte i forsvars- og sikkerhetsindustrien bruker en betydelig del av lønnen sin på varer og tjenester i den norske økonomien. Dette privatkonsumet genererer ny etterspørsel og bidrar dermed til ytterligere sysselsetting. Vi beregner at konsumeffektene fra næringens ansatte legger grunnlaget for om lag 4 800 arbeidsplasser.

Sysselsettingseffektene kan også fordeles geografisk, etter hvor den økonomiske aktiviteten finner sted. De direkte effektene oppstår der bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien er lokalisert, de indirekte effektene der leverandørene og underleverandørene holder til, og konsumeffektene der de ansatte bor og handler. Fordelingen er illustrert i figuren nedenfor.

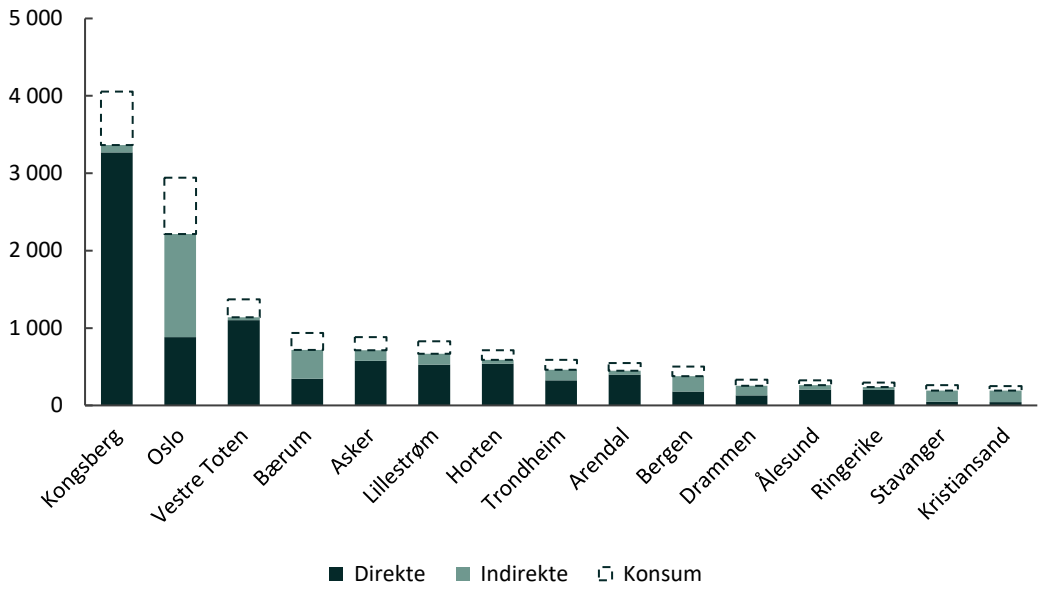
Figur 2-3: Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien etter fylke, 2024. *Kilde: Menon Economics*



Sysselsettingen som genereres av forsvars- og sikkerhetsindustrien er tydelig konsentrert i det sentrale østlandsområdet. Buskerud har den største aktiviteten med om lag 4 950 i samlede sysselsettingseffekter, etterfulgt av Akershus (3 600), Oslo (2 950) og Innlandet (2 050). Mønsteret gjenspeiler næringens verdikjede. Bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien selv står for hovedtyngden av sysselsettingen i Buskerud og Innlandet, mens leverandører og underleverandører gir næringen et betydelig fotavtrykk i Oslo. Akershus har en tilstedeværelse av både forsvarsbedrifter og leverandører.

Videre fordeler vi sysselsettingseffektene på kommunenivå. I figuren under viser vi de 15 kommunene i Norge med de største sysselsettingseffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien, fordelt på direkte-, indirekte- og konsumeffekter.

Figur 2-4: Sysselsettingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien etter kommune, 2024. ***Kilde: Menon Economics***

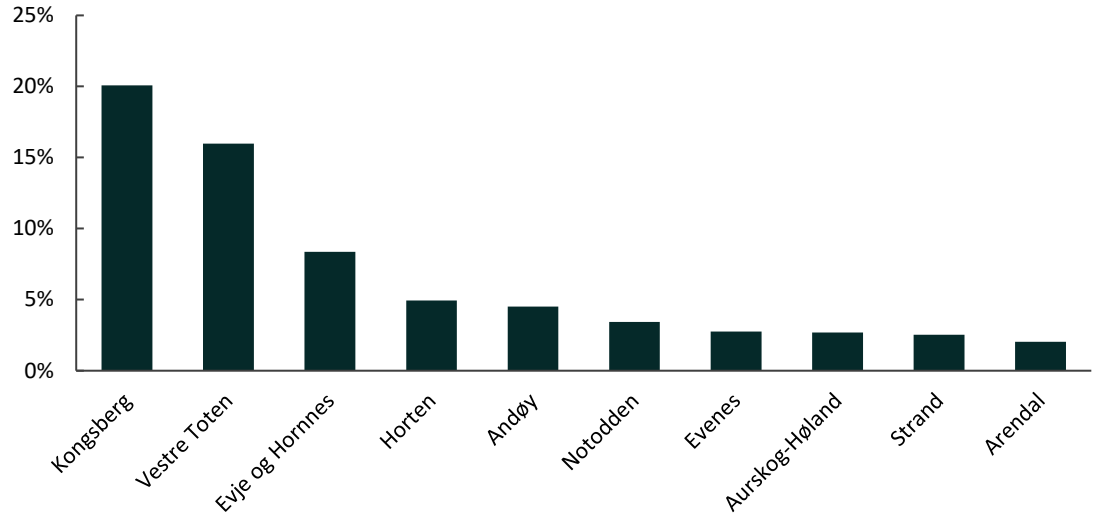


Kommunefordelingen viser hvordan de største selskapene i næringen påvirker den geografiske fordelingen. Kongsberg Gruppen, med Kongsberg Defence & Aerospace i spissen, står for hovedtyngden av sysselsettingseffektene på Kongsberg, hvor også andre aktører som GKN Aerospace er lokalisert. Nammo gir tilsvarende utslag på Vestre Toten. Andre kommuner der enkeltselskaper driver mye av sysselsettingen er Asker (Chemring Nobel), Lillestrøm (Kongsberg Aviation Maintenance Services), Arendal (Kitron) og Oslo (Thales).

Vi ser i tillegg et betydelig antall sysselsatte i Oslo som indirekte kan knyttes til forsvars- og sikkerhetsindustrien. Det skyldes både at Oslo er landets største næringslivsregion slik at leveranser oppover i verdikjeden ofte ender der, og at flere større selskaper har administrative funksjoner i hovedstaden. Dette er et vanlig mønster i ringvirkningsanalyser. Det samme gjelder andre store kommuner som Bærum og Bergen, men i noe mindre grad.

Som omtalt tidligere, gir sysselsettingseffektene i seg selv ikke et fullstendig bilde av hvor viktig næringen er for den enkelte kommune. Særlig for mindre kommuner kan enkeltnæringer som forsvars- og sikkerhetsindustrien utgjøre en betydelig andel av total sysselsetting. Betydningen kommer klarere frem når vi ser effektene som andel av samlet (privat og offentlig) sysselsetting i kommunen. Figuren under viser derfor hvor stor andel av total sysselsetting i norske kommuner som direkte eller indirekte understøttes av forsvars- og sikkerhetsindustrien.

Figur 2-5: Direkte og indirekte sysselsettingseffekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien som andel av den samlede sysselsettingen i kommunene i 2024. *Kilde: Menon Economics, SSB*



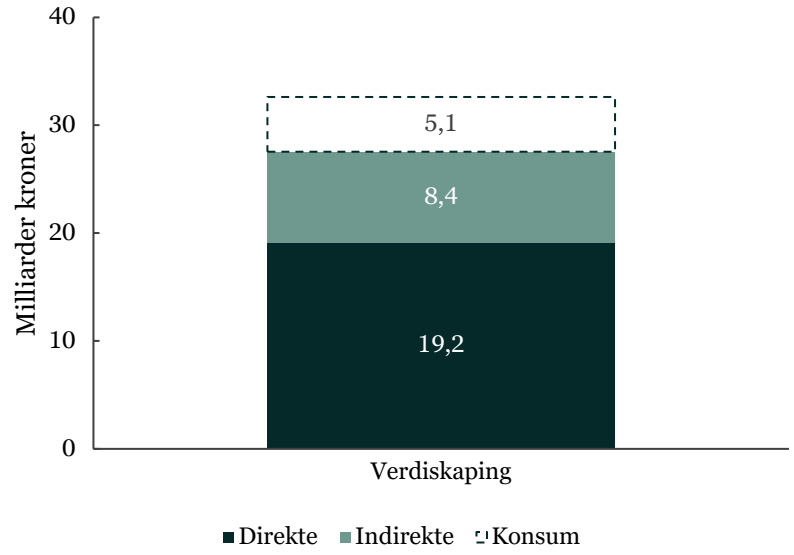
Figuren viser hvor viktig næringen er for sysselsettingen i enkeltkommuner, og skiller seg tydelig ut for Kongsberg og Vestre Toten. I Kongsberg kommune understøtter forsvars- og sikkerhetsindustrien om lag hver femte arbeidsplass når også offentlig sektor tas med i regnestykket, mens andelen er rundt 16 prosent på Vestre Toten. Tallene understreker hvor viktig Kongsberg Gruppen og Nammo er som hjørnesteinsbedrifter i sine respektive kommuner.

2.3 Verdiskapingseffekter

Den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien understøtter i tillegg betydelig verdiskaping over hele landet. Vi estimerer at næringen la grunnlaget for totalt 32,6 milliarder kroner i verdiskaping i 2024, en økning på om lag 8,3 milliarder kroner sammenlignet med 2023.[27] Figuren under viser hvordan verdiskapingen fordeler seg mellom direkte, indirekte og konsumdrevne effekter.

[27] Menon Economics (2024). *Forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk*. Tilgjengelig her.

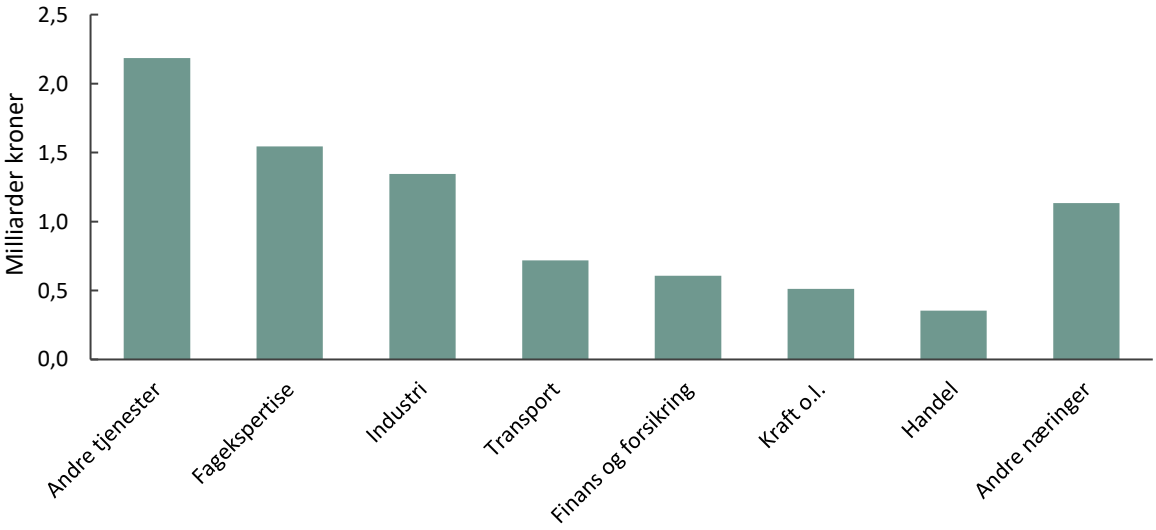
Figur 2-6: Verdiskapingseffekter av forsvars- og sikkerhetsindustrien, 2024. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at den direkte verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsindustrien utgjør 19,2 milliarder kroner. Ringvirkningene er også betydelige, hvor de indirekte effektene fra næringens kjøp av varer og tjenester bidrar med 8,4 milliarder kroner, mens de ansattes privatkonsum genererer ytterligere 5,1 milliarder kroner i verdiskaping.

For å få et bedre bilde av forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk i norsk næringsliv, har vi kartlagt hvordan de indirekte effektene fordeler seg mellom ulike næringer i Norge. Dette gir en oversikt over hvilke næringer som utgjør forsvars- og sikkerhetsindustriens leverandører og underleverandører, og som dermed drar direkte nytte av dens vare- og tjenestekjøp. Figuren under viser fordelingen av indirekte verdiskaping per næring.

Figur 2-7: Næringsfordeling av de indirekte verdiskapingseffektene, 2024. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at forsvars- og sikkerhetsindustriens vare- og tjenestekjøp er konsentrert om tjenesteytende næringer, med fagekspertise og andre tjenester som de klart største bidragsyterne til

indirekte verdiskaping. Industrien er også en betydelig leverandør av varer til næringen. Sammensetningen gjenspeiler at teknologi og teknisk kompetanse er sentrale innsatsfaktorer i forsvars- og sikkerhetsindustrien, og at både spesialiserte kunnskapstjenester og industriell produksjonskapasitet inngår i verdikjeden.

3 Offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien

Det offentlige mottar inntekter fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien fra skatt på lønn, overskudd, utbytte og gjennom utbytte fra statens direkte eierskap. De samlede skatteeffektene fra forsvars- og sikkerhetsindustriens aktiviteter i 2024 estimeres til 9,9 milliarder kroner. Dette inkluderer både aktiviteten hos forsvars- og sikkerhetsindustriens bedrifter, og den aktiviteten som de medfører hos sine leverandører fra vare- og tjenestekjøp.

I dette kapittelet estimerer vi det offentliges samlede inntekter fra den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien.

3.1 Ulike offentlige inntekter som genereres av næringen

Den norske stat og norske kommuner og fylkeskommuner har betydelige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien hvert år. Skatteeffektene består av fire inntektskilder til staten og kommunene: lønnsbeskatning, selskapsskatt, skatt på utbytte og utbytte til den norske stat i selskaper hvor staten er eier. Under redegjør vi for de ulike inntektskildene, se vedlegg C for detaljer knyttet til beregninger av skatteeffekter.

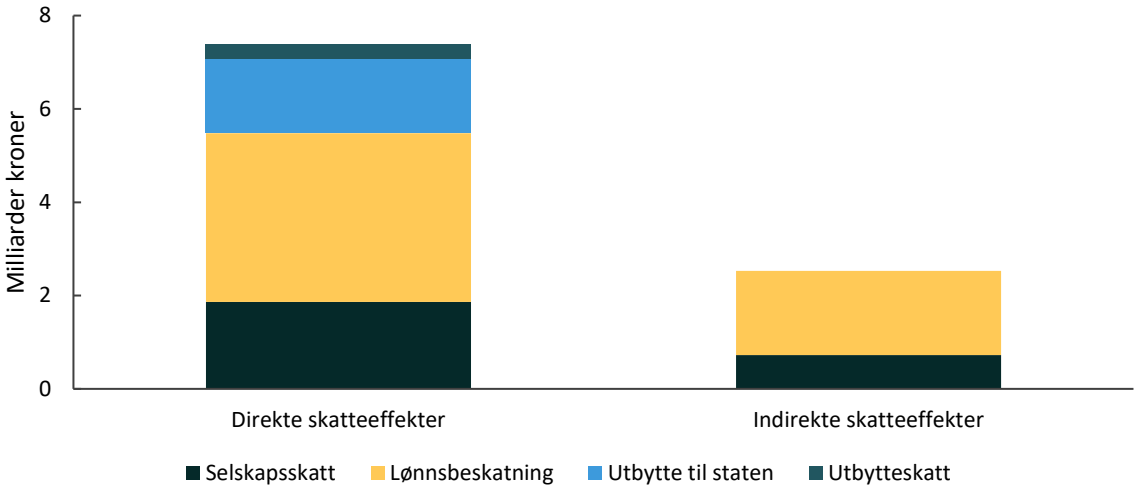
- **Lønnsbeskatning (personskatt og arbeidsgiveravgift):** Lønnsutgiftene til bedriftene gir to direkte inntektskilder for staten, hvorav kommunene og fylkeskommunene får del i den ene. Først er det arbeidsgiveravgift som selskapene betaler som andel av utbetalt lønn. Vi legger til grunn normalsatsen for arbeidsgiveravgift på 14,1 prosent. Dernest er det skatt som individene som jobber i forsvars- og sikkerhetsindustrien betaler av deres lønn. Denne inkluderer personskatt, trygdeavgift og trinnskatt.
- **Selskapsskatt:** Staten får inntekter basert på selskapenes overskudd i form av selskapsskatt på 22 prosent.
- **Skatt på utbytte:** Den resterende delen av utbytte fra bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien skattlegges. Utenlandske aksjonærer belastes som hovedregel kildeskatt. Vi har lagt til grunn en sats på 10 prosent. For norske personlige mottakere er utbytteskatten 37,8 prosent.
- **Utbytte til den norske stat:** Den norske staten eier 50 prosent av Nammo og om lag 56 prosent av Kongsberg Gruppen, som eier hele Kongsberg Defence & Aerospace samt om lag 25 prosent av Nammo gjennom det finske selskapet Patria Oyj. Statens eierandel i Kongsberg Gruppen er fordelt på 50 prosent gjennom Nærings- og fiskeridepartementet og seks prosent gjennom Folketrygdfondet, mens det er Nærings- og fiskeridepartementet som eier halvparten av Nammo. Begge selskapene betalte utbytte i 2024.

Det offentlige mottar inntekter direkte fra norsk forsvars- og sikkerhetsindustri gjennom alle fire inntektskildene nevnt ovenfor. Disse kalles *direkte skatteeffekter*. Som vist i forrige delkapittel skaper næringen også aktivitet andre steder i økonomien gjennom kjøp fra leverandører og underleverandører. Dette gir *indirekte skatteinntekter* i form av selskapsskatt, lønnsbeskatning og arbeidsgiveravgift, knyttet til verdiskapingen i norske leverandørbedrifters leveranser til forsvars- og sikkerhetsindustrien.

3.2 Samlede offentlige inntekter fra forsvars- og sikkerhetsindustrien

Samlet beregner vi de offentlige inntektene fra forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2024 til 9,9 milliarder kroner, fordelt på direkte og indirekte skatteeffekter. Som figuren under viser, kommer størstedelen *direkte* fra verdiskapingen i forsvars- og sikkerhetsbedriftene selv med om lag 7,4 milliarder kroner. De *indirekte* skatteinntektene, som skapes gjennom næringens kjøp fra leverandører og underleverandører, beløper seg til om lag 2,5 milliarder kroner.

Figur 3-1: Forsvars- og sikkerhetsindustriens samlede skatteeffekter i 2024. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at det er lønnsbeskatningen som gir den største inntekten til det offentlige, med om lag 3,6 milliarder kroner i direkte skatteeffekter og 1,8 milliarder kroner i indirekte skatteeffekter fra leverandører og underleverandører. Av lønnsbeskatningen tilfaller en betydelig andel kommunene og fylkeskommunene, hvor bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien bidrar med om lag 2,4 milliarder kroner i lokale skatteinntekter.

Selskapsskatten er også en viktig inntektskilde for det offentlige, med 1,9 milliarder kroner i direkte skatteeffekter og 720 millioner kroner i indirekte skatteeffekter. Utbyttet fra Kongsberg Gruppen og Nammo til staten utgjorde om lag 1,6 milliarder kroner, mens utbytteskatten for næringen som helhet utgjorde om lag 300 millioner kroner.

De samlede utbetalingene til norske leverandører fra Forsvarsmateriell var på om lag 7,5 milliarder kroner i 2025.[28] Sammenholdt med inntektene beregnet på 9,9 milliarder kroner året før, er Forsvarets utgifter ved kjøp hos norsk forsvars- og sikkerhetsindustri lavere enn de offentlige inntektene fra næringen.[29] Det offentlige har imidlertid også andre kostnader knyttet til næringen ut over kjøp av materiell og tjenester, som finansiering av støtteordninger og annet.

[28] FMA (2026). *Brukermål 2 - Trygge langsiktig forsyningssikkerhet og beredskap gjennom industri- og materiellsamarbeid.* Tilgjengelig her.
[29] Ettersom næringens omsetning har vokst fra 2024 til 2025, antar vi at offentlige skatteinntekter ikke vil være lavere i 2025 enn i 2024.

4 Kompetansebehovet i en voksende forsvarsindustri

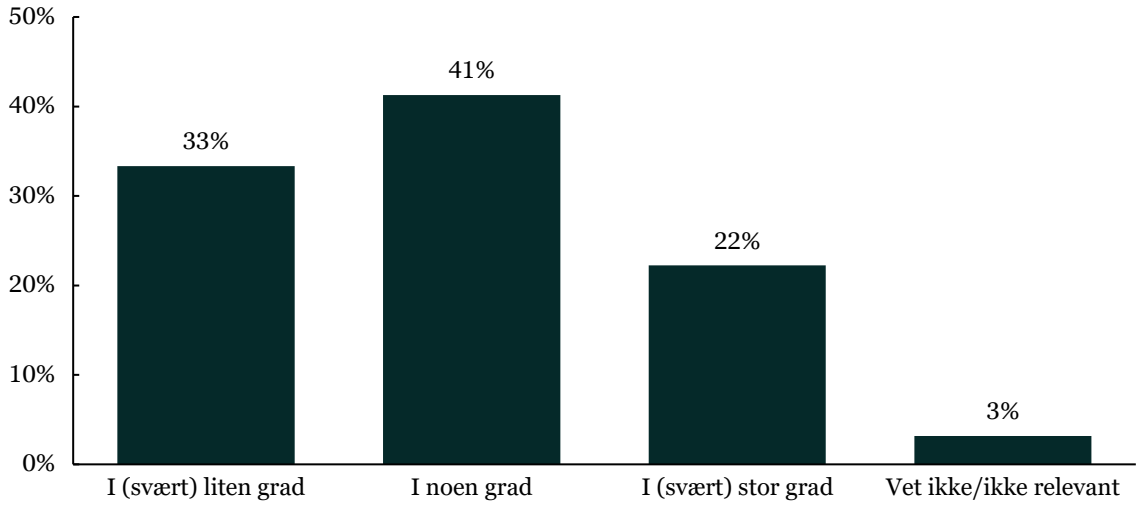
Næringen sysselsatte om lag 11 200 personer i 2024, en økning på over 2 000 fra året før, og rekrutterer i hovedsak fra det sivile arbeidsmarkedet. I overkant av halvparten av bedriftene rekrutterer i stor eller svært stor grad fra sivile næringer, mot bare 19 prosent fra Forsvaret. I dag rapporterer 63 prosent av bedriftene om et udekket kompetansebehov, og har størst utfordringer med å rekruttere kompetanse innen elektrofag, mekaniske fag og maskinfag samt informasjons- og datateknologi. Det udekkede kompetansebehovet er både på høyere utdanningsnivå, men også på fagarbeidernivå. Frem mot 2030 anslår vi at sysselsettingen i bedriftene i dagens næring vil øke med om lag 45 prosent, noe som vil forsterke konkurransen om spesialisert kompetanse.

I dette kapittelet redegjør vi for kompetansebehovet i forsvars- og sikkerhetsindustrien, fra dagens arbeidsstyrke og næringens udekkede kompetansebehov til forventet sysselsettingsvekst frem mot 2030.

4.1 Næringens udekkede kompetansebehov

Sysselsettingsveksten har gått raskere enn arbeidsmarkedet klarer å levere spesialisert kompetanse, og et flertall av bedriftene rapporterer i dag om et udekket kompetansebehov. Som vist i figuren under, gjelder dette 63 prosent av bedriftene, hvor totalt 41 prosent av bedriftene svarer i noen grad og 22 prosent i stor eller svært stor grad.

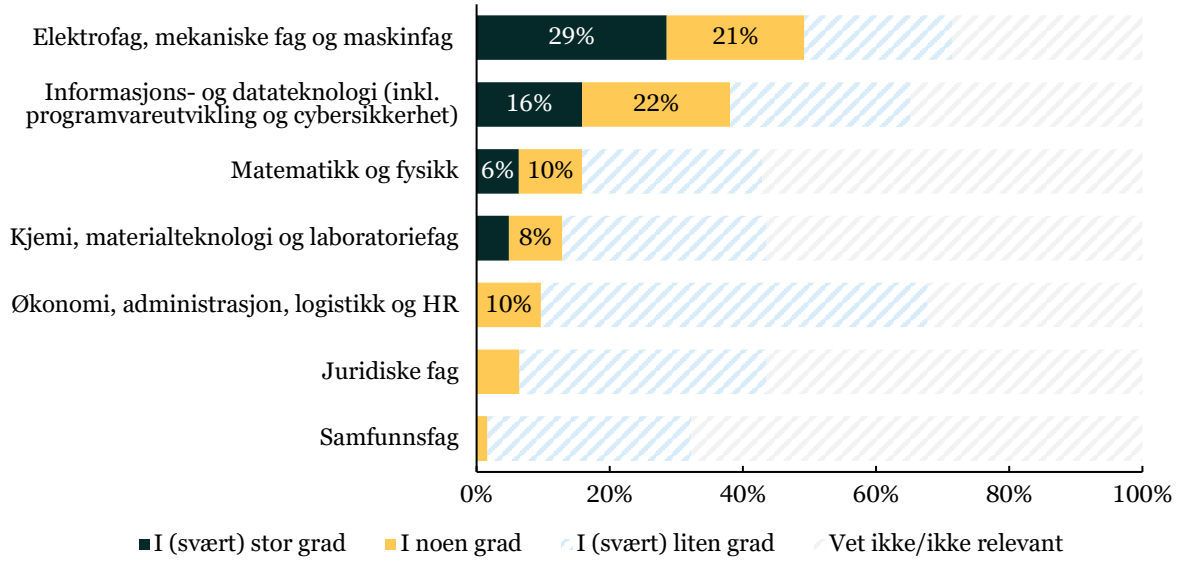
Figur 4-1: I hvilken grad virksomheten har et udekket kompetansebehov i dag? N=63. *Kilde: Menon Economics*



Kompetansebehovet varierer mellom bedrift og produktområde, men et flertall av bedriftene etterspør høyt kvalifisert personell med teknisk kompetanse. Figuren under viser i hvilken grad virksomhetene i

forsvars- og sikkerhetsindustrien har utfordringer med å ansette kompetanse innen ulike relevante fagområder.

Figur 4-2: I hvilken grad virksomhetene har utfordringer med å ansette kompetanse innen følgende fagområder. N=62-63. *Kilde: Menon Economics*



Halvparten av bedriftene rapporterer at de har utfordringer med å rekruttere kompetanse innen elektrofag, mekaniske fag og maskinfag. Dette er kjernekompetansen hos en rekke av bedriftene som driver med produksjon innen våpensystemer, missiler, rakettmotorer, ammunisjon o.l. og bedrifter som vedlikeholder og reparerer fly, helikoptre, fartøy og annet militært utstyr, der lang opplæringstid er nødvendig for å utdanne spesialiserte fagarbeidere og teknikere.

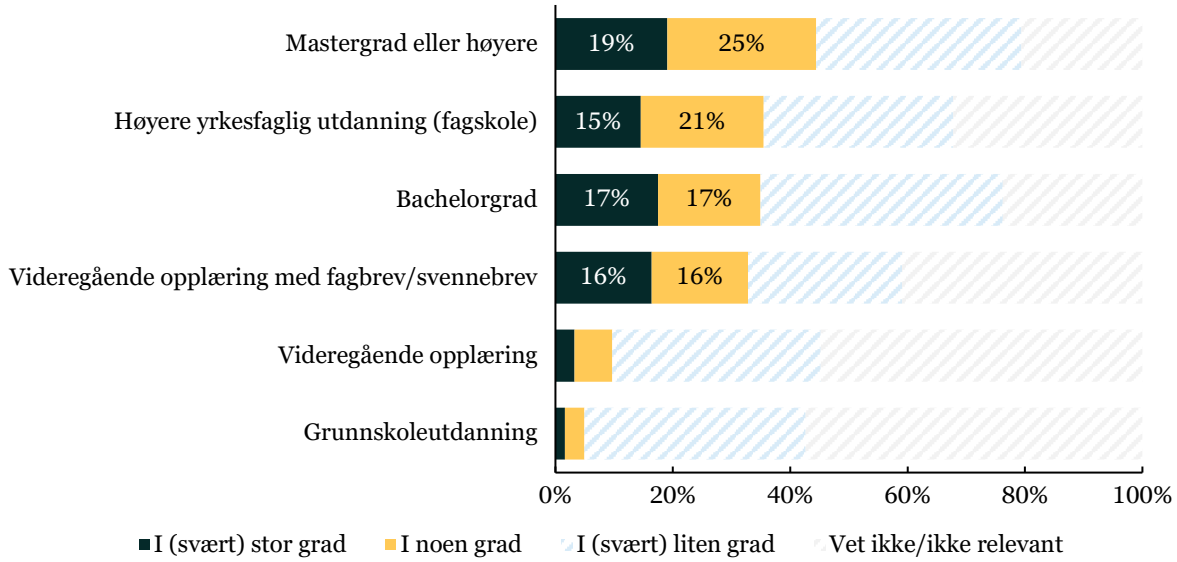
I tillegg rapporterer mer enn en tredel av bedriftene om utfordringer med å ansette informasjons- og datateknologisk kompetanse. Etterspørselen etter informasjons- og datateknologisk kompetanse er i stor grad knyttet til konkrete systemer bedriftene leverer. Dette gjelder særlig kommunikasjonssystemer, ildledelsessystemer og navigasjons- og posisjoneringssystemer, samt systemintegrasjon der ulike våpensystemer og plattformer skal fungere sammen. Flere selskaper har i tillegg begynt å utvikle autonome systemer, som ubemannede farkoster og droner, mens andre leverer krypterings- og sikkerhetsløsninger for militær kommunikasjon. Felles for disse produktene er at de krever programvareutviklere med spisskompetanse i sanntidssystemer og sensorintegrasjon.

Bak de brede fagområdene skjuler det seg kompetansebehov som er spesialisert ned til enkeltbedrifter. Chemring Nobel, som produserer moderne sprengstoff som HMX, RDX og NTO, er avhengig av svært spesifikk fagkompetanse innen kjemiprosess, laboratoriefag og industrimekanikk. Ifølge Menon (2025) må Chemring Nobel ansette rundt 40 flere laboranter for å nå sine vekstambisjoner mot 2030, hvilket tilsvarer 43 prosent av alle personer med fagbrev i laboratoriefag bosatt innenfor en times kjøretid fra anlegget.[30] KAMS er et annet eksempel. Selskapet vedlikeholder militære fly, og en tekniker må sertifiseres på den spesifikke flytypen vedkommende skal jobbe med. Det tar fem til ti år før en tekniker er fullt selvstendig, og kompetansen er ikke uten videre overførbar fra andre deler av luftfartsbransjen.

[30] Menon Economics (2025). *Ringvirkninger av Chemring Nobels planlagte ekspansjon*. Tilgjengelig her.

Sett mot behovet for kompetanse innen fagområder, har bedriftene utfordringer med å rekruttere fra et større spenn av utdanningsnivåer. Figuren under viser i hvilken grad bedriftene har utfordringer med å ansette kompetanse fra forskjellige utdanningsnivåer.

Figur 4-3: I hvilken grad virksomhetene har utfordringer med å ansette kompetanse innen de følgende utdanningsnivåer. N=61-63. *Kilde: Menon Economics*



Bedriftenes kompetansebehov er i stor grad todelt. På den ene siden er mange av bedriftene høyteknologiske virksomheter som trenger ingeniører og dataingeniører med høyere utdanning til å designe våpensystemer og programvare, og til å utvikle avanserte, automatiserte produksjonslinjer. Det illustreres i figuren over at flest bedrifter har utfordringer med å rekruttere personer med mastergrad eller høyere, og over en tredel har tilsvarende utfordringer på bachelorgradsnivå.

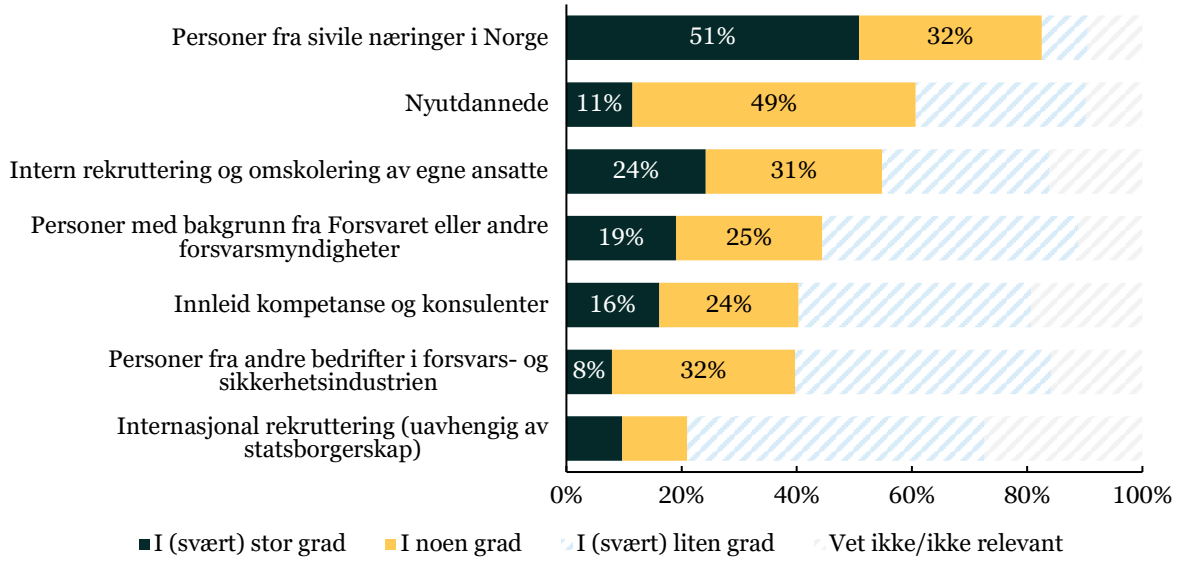
På den andre siden er mange av bedriftene industrielle produksjonsbedrifter som skal produsere alt fra raketter, våpensystemer og ammunisjon til sprengstoff og fartøy, i tillegg til å reparere militært utstyr. Dette krever spesialiserte fagarbeidere som lager, produserer og vedlikeholder produktene. Disse fagarbeiderne inkluderer personer med høyere yrkesfaglig utdanning (fagskole) eller fagbrev og svennebrev. Også innen denne typen personell opplever bedriftene vesentlige rekrutteringsutfordringer.

Sett i sammenheng peker resultatene i dette delkapittelet i retning av at kompetansebehovet har vokst raskere enn tilgangen på kvalifisert arbeidskraft både på den teknologitunge og den industrielle siden av næringen.

4.2 Rekrutteringen til forsvars- og sikkerhetsindustrien

Forsvars- og sikkerhetsindustriens bedrifter rekrutterer i hovedsak fra det sivile arbeidsmarkedet. Mer enn halvparten av bedriftene svarer at de i stor eller svært stor grad rekrutterer fra sivile næringer, se figuren under.

Figur 4-4: I hvilken grad virksomhetene rekrutterer kompetanse fra følgende kilder. N=61-63.
Kilde: Menon Economics



Bare 19 prosent av bedriftene rekrutterer i stor eller svært stor grad personer med bakgrunn fra Forsvaret eller andre forsvarsmyndigheter. Næringen konkurrerer dermed i praksis om den samme kompetansen som resten av norsk teknologiindustri. Rekruttering fra andre bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien er også begrenset, der bare 8 prosent rekrutterer i stor eller svært stor grad denne veien.

Nyutdannede er en viktig, men ikke dominerende, rekrutteringskilde. Nesten halvparten av bedriftene rekrutterer nyutdannede i noen grad, men bare 11 prosent gjør det i stor eller svært stor grad. Som innsikter fra intervjuene underbygger, er det bare mulig å ta inn en viss andel nyutdannede sammenlignet med den etablerte og erfarne arbeidsstyrken, siden nyutdannede krever tettere oppfølging og i noen tilfeller mentorforløp.

Samtidig viser funn fra intervjuene at samarbeid med utdanningsinstitusjonene er aktuelt for flere bedrifter i arbeidet med å sikre mer kompetanse. Derfor etablerer flere selskaper et aktivt samarbeid med fagskoler, høyskoler og universiteter, der spesialiserte linjer eller kurs forenkler opplæringsprosessen i selskapet. Dette er særlig relevant for selskap som ønsker å sikre relevant kompetanse på lengre sikt, ettersom det går år før denne innsatsen avhjelper bedriftens potensielle rekrutterings- og kapasitetsutfordringer.

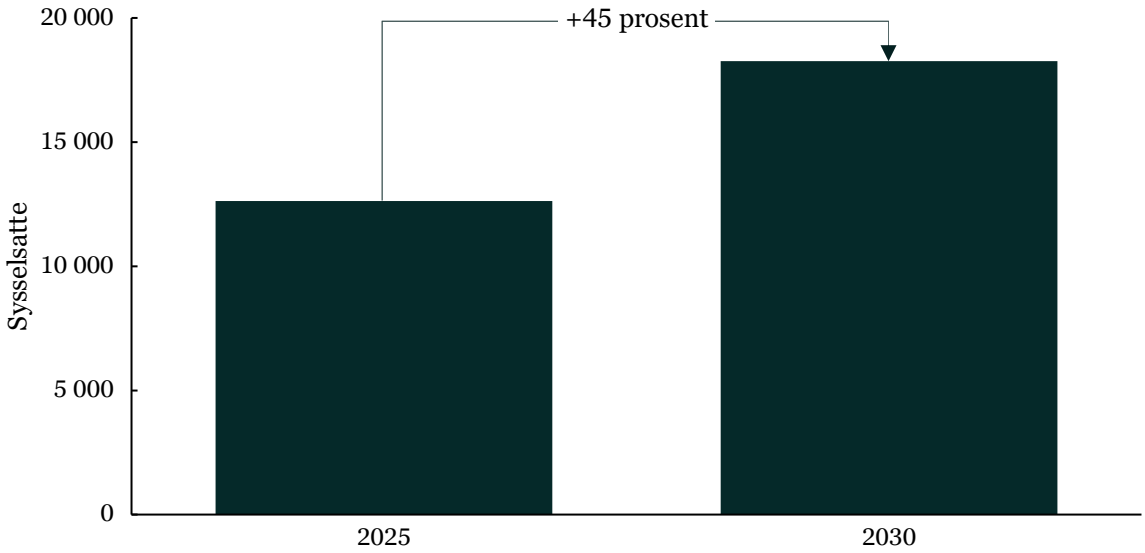
Enkelte selskaper er samtidig forsiktige med å ansette flere fast, da de ikke nødvendigvis forventer at dagens høye etterspørsel vedvarer. De ønsker derfor i tiden fremover å ansette færre fastansatte og heller bruke mer innleid kompetanse og konsulenter. Omtrent 40 prosent av selskapene bruker allerede dette i dag, og andelen kan øke blant selskapene som ønsker en mer fleksibel og midlertidig kompetansebase.

Færrest rekrutterer fra internasjonale selskaper. Mens det i andre bransjer vil være en god mulighet for å finne både erfaren og kompetent arbeidskraft, er dette ikke like anvendt i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Av sikkerhetsmessige hensyn skal mange av disse bedriftene sikkerhetsklarere medarbeiderne sine. Fra intervjuene indikeres det at denne prosessen er vesentlig enklere for norske statsborgere, hvilket naturlig holder den internasjonale rekrutteringen nede.

4.3 Næringens forventninger om videre sysselsettingsvekst

Bedriftene i dagens forsvars- og sikkerhetsindustri venter fortsatt sterk sysselsettingsvekst de kommende årene. Som vist i figuren under, anslår bedriftene at antall sysselsatte vil øke med om lag 45 prosent fra 2025 til 2030. Anslagene er hentet direkte fra bedriftene selv gjennom intervjuer, offentlige rapporter og spørreundersøkelsen og gjenspeiler altså næringens egne vekstforventninger.

Figur 4-5: Prognose for sysselsatte i forsvars- og sikkerhetsindustrien i Norge frem mot 2030.[31] ***Kilde: Menon Economics.***



Vekstplanene forutsetter tilgang på kompetanse næringen må konkurrere om med resten av norsk arbeidsliv, og det er grunn til å tro at konkurransen kan bli intensiv. NHOs kompetansebarometer for 2025 viser at 60,5 prosent av NHOs medlemsbedrifter har et udekket kompetansebehov.[32] Blant medlemmene i Norsk Industri er andelen 62 prosent, og av disse har 67 prosent behov for kompetanse innen ingeniør- og tekniske fag,[33] hvilket er de samme fagområdene forsvars- og sikkerhetsindustrien selv melder størst mangel innen. NAVs bedriftsundersøkelse for 2025 anslo en nasjonal mangel på 39 000 personer, med et særlig stort underskudd på fagarbeidere innen mekaniske fag og maskinfag.[34]

Menons egen analyse av fremtidens kompetansebehov i Kongsbergregionen, utarbeidet for Buskerud fylkeskommune, illustrerer hvor konkret denne knappheten allerede er. Kongsberg Defence & Aerospace alene har vokst med over 1 000 sysselsatte siden 2018, og planla å øke bemanningen på Kongsberg med 1 000 innen 2029. Det lokale arbeidsmarkedet for realfagskompetanse er allerede tømt, og analysen anslår at Kongsbergregionen vil mangle rundt 3 650 personer i 2040 i hovedscenarioet. Gapet øker til nesten 6 000 dersom veksten i forsvarsindustrien blir enda sterkere enn lagt til grunn.[35]

Dette gjenspeiles i hvordan bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien selv forholder seg til knappheten. Flere av de større aktørene peker i intervjuer på at de er avhengige av å lokalisere

[31] Anslaget bygger på tre kilder. Der bedriftene har oppgitt konkrete vekstplaner i intervjuer eller offentlige rapporter, er disse tallene lagt til grunn. Der vi ikke har konkrete planer, bruker vi bedriftens eget svar i spørreundersøkelsen om forventet sysselsettingsvekst. Basert på disse beregner vi et vektet gjennomsnitt som brukes til å fremskrive dagens sysselsetting til 2030.
[32] NHO (2026). *Kompetanseheving som tiltak og strategi*. Tilgjengelig her.
[33] Norsk Industri (2026). *Kompetansebarometeret 2025: Industrien mangler fagfolk og teknisk kompetanse*. Tilgjengelig her.
[34] NAV (2025). *Navs bedriftsundersøkelse 2025: Stor mangel på folk med fagbrev*. Tilgjengelig her.
[35] Menon Economics (2026). *Fremtidens kompetansebehov i Kongsbergregionen*. Tilgjengelig her.

virksomheten der det finnes tilgjengelig arbeidskraft, og enkelte har aktivt lagt en økende andel av kapasitetsveksten til produksjonssteder i utlandet fordi det lokale arbeidsmarkedet i Norge allerede er uttømt.

Dette peker mot en sentral utfordring for næringen framover. Hvis sysselsettingen faktisk skal øke med 45 prosent som anslått, må bedriftene i stor grad konkurrere seg til samme spesialiserte kompetanse som resten av norsk teknologiindustri innen blant annet elektrofag, mekaniske fag og IT. Gjemt bak den aggregerte veksten er det også stor variasjon i bedriftenes vekstplaner. Noen forventer å kunne videreføre dagens vekst. Dette innebærer en høyere vekst enn 45 prosent, og disse kan rammes sterkere av kompetanseknappheten. Andre bedrifter møter en praktisk grense for hvor raskt de kan vokse, uavhengig av etterspørselen. En kontraktsprodusent innen elektronikk oppgir for eksempel at de ikke kan ta inn mer enn 20 til 30 nye årsverk per år uten å overbelaste egen opplæringskapasitet.

5 Scenario for vekst og produksjonskapasitet

Etterspørselen etter norsk forsvarsmateriell forventes å fortsette å vokse frem mot 2030. Dersom Norge og allierte innfrir sine NATO-forpliktelser, anslår vi at norsk forsvars- og sikkerhetsindustri kan omsette for om lag 97 milliarder kroner i 2030, med en samlet verdiskaping på 41 milliarder. Realiseringen av veksten forutsetter imidlertid at næringen klarer å øke produksjonskapasiteten i tilstrekkelig omfang, og at flere sentrale barrierer håndteres. Kun én av fire bedrifter har i dag ledig kapasitet til å møte økt etterspørsel, og både manglende forutsigbarhet, finansiering og kompetansemangel trekkes frem som særlig viktige hindringer for videre vekst.

Forsvars- og sikkerhetsindustrien har hatt sterk vekst de siste årene som følge av økt usikkerhet og geopolitisk spenning. I dette kapittelet analyserer vi i hvilken grad forsvarsutgiftene vil fortsette å vokse, og dermed øke etterspørselen etter forsvars- og sikkerhetsindustriens produkter. Videre ser vi nærmere på produksjonskapasiteten til en næring som allerede har opplevd betydelig vekst, og i hvilken grad næringen kan produsere det Norge og allierte etterspør, frem mot 2030. Til slutt ser vi på hvilke barrierer som hindrer videre vekst i produksjonskapasiteten.

5.1 Behov for økt produksjonskapasitet

Forsvars- og sikkerhetsindustrien har, som vist i kapittel 1, hatt en omsetningsvekst på om lag 160 prosent fra før invasjonen av Ukraina til 2025. Den økte etterspørselen etter forsvarsmateriell og tjenester har ført til en betydelig økning i produksjonen til bedriftene i næringen de siste årene. Myndighetene har iverksatt direkte tiltak for å øke produksjonskapasiteten i forsvarsindustrien, for å sørge for at Norge, allierte og Ukraina har tilstrekkelig forsvarsmateriell. Blant annet har regjeringen utarbeidet veikartet for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien, og etablert en tilskuddsordning for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien. [36]

Tilskuddsordningen er et svar på det økte behovet for forsvarsmateriell som følger av krigen i Ukraina og økte krav til beredskap og alliert støtte, og skal utløse investeringer og realisere prosjekter som ellers ikke ville blitt gjennomført. [37] Støtteordningen er en del av norsk deltagelse i EU-programmet ASAP (Act in Support of Ammunition Production) som er opprettet for å styrke og øke produksjonskapasiteten for ammunisjon og missiler til støtte for donasjoner til Ukraina og etterfylling av egne lagre. Den finansieres gjennom Nansen-programmet i perioden 2025-2027 og gir enkeltstående tilskudd til konkrete prosjekter hos Chemring Nobel, Kongsberg Defence & Aerospace og Nammo. I 2025 mottok Nammo 149 millioner kroner til økt produksjon av rakettmotorer og 350 millioner kroner til en ny produksjonslinje for rakettmotorer, Chemring Nobel fikk 67 millioner kroner til å bygge opp norsk heksaminproduksjon (for avansert sprengstoff), og Kongsberg Defence & Aerospace fikk én million kroner til å utrede produksjon av AMRAAM i Norge (luft-til-luft mellomdistansemissil). For 2026 er det foreslått 150 millioner kroner til Nammo og 33 millioner kroner til Chemring Nobel til samme formål.[38]

Flere av bedriftene har også annonsert egne investeringer i produksjonskapasitet i Norge, utenom tilskuddsordningen. I 2024 investerte Kongsberg Defence & Aerospace 640 millioner kroner i en ny

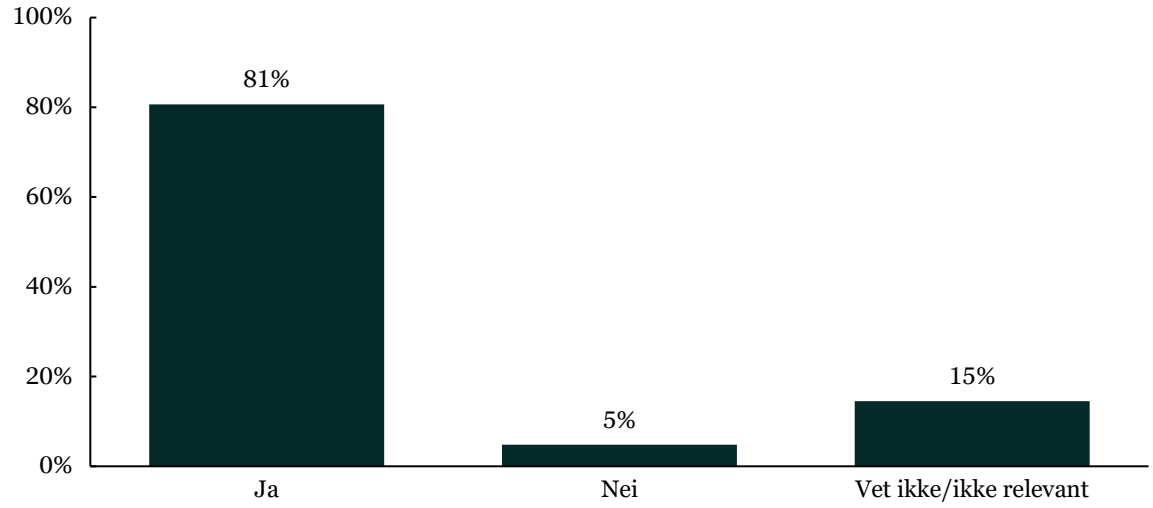
[36] Forsvarsdepartementet (2024). *Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien*. Tilgjengelig her.
[37] Forsvarsmateriell (2025). *Regjeringen styrker norsk produksjonskapasitet med 450 millioner*. Tilgjengelig her.
[38] Prop. 1 S (2025-2026). Forsvarsdepartementet. Tilgjengelig her.

missilfabrikk i Kongsberg for produksjon av Naval Strike Missile og Joint Strike Missile,[39] og i 2025 inngikk de et samarbeid til 500 millioner kroner med Norautron om et nytt anlegg i Horten Industripark.[40] Nammo har siden 2024 fått finansiert en tidobling av kapasiteten for 155 mm artillerigranater og en dobling av kapasiteten for 120 mm-granater og rakettmotorkjerner ved Raufoss, blant annet gjennom en avtale på 1,083 milliarder kroner over 15 år for en ny fabrikk.[41]

Samtidig som de største industriaktørene investerer betydelig i økt produksjonskapasitet i Norge, øker også antallet mindre selskaper som etableres, og flere etablerte sivile selskaper trer inn i markedet for forsvarsrelaterte produkter og tjenester. Vår populasjon over bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien har økt fra om lag 250 til om lag 450 bedrifter i løpet av et par år.

Den betydelige økningen i produksjonskapasiteten de siste årene reiser spørsmål om den vil fortsette også de neste årene, og om bedriftene også i dag ser behov for økt kapasitet. Blant bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien oppgir 81 prosent at de per nå ser behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i egen virksomhet, se figuren under.

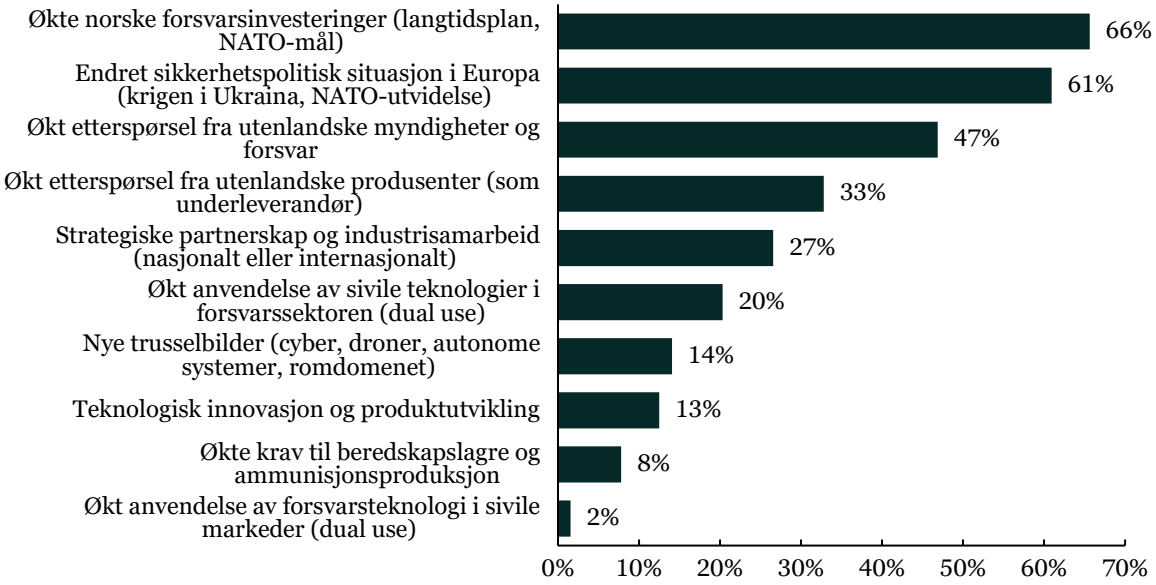
Figur 5-1: Ser dere per nå et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i virksomheten deres? N=62. *Kilde: Menon Economics*



Bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien trekker frem flere sentrale drivere for veksten i sin forsvarsrelaterte omsetning frem mot 2030. Økte norske forsvarsinvesteringer og økt etterspørsel fra utenlandske myndigheter og forsvar som følge av endret sikkerhetspolitisk situasjon i Europa er viktige drivere for flere av bedriftene. Figuren under viser hvilke drivere bedriftene oppgir som viktigst for veksten.

[39] Kongsberg (2024). *KONGSBERG investing in increased missile production capacity*. Tilgjengelig her.
[40] Kongsberg (2025). *Industrial partnership fuels growth and readiness*. Tilgjengelig her.
[41] Statsministerens kontor (2024). *Agreement will significantly expand production of Norwegian artillery ammunition*. Tilgjengelig her.

Figur 5-2: Hvilke av faktorene under vurderer dere som de tre viktigste driverne for veksten i deres forsvarsrelaterte aktivitet frem mot 2030? N=64. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser også at 20 prosent av bedriftene i næringen vurderer at økt anvendelse av sivil teknologi i forsvarssektoren (dual-use) vil være en viktig driver for veksten i deres forsvarsrelaterte aktivitet frem mot 2030. Dette kan være med på å forklare økningen i antall selskaper som kommer fra sivil sektor, eller som er nyetablerte. Dette understøttes også av at 14 prosent av bedriftene vurderer at nye trusselbilder (som cyber, droner, autonome systemer og romdomenet) er sentrale for dem frem mot 2030.

5.2 Vekstscenario for forsvars- og sikkerhetsindustrien

Forsvars- og sikkerhetsindustrien har vært gjennom en av de kraftigste oppskaleringene i moderne norsk industrihistorie, og alt tyder på at veksten vil fortsette. Om lag 81 prosent av bedriftene i næringen oppgir at de ser behov for å øke sin forsvarsrelaterte produksjonskapasitet, og de største aktørene har allerede meldt ambisiøse vekstmål. Kongsberg Gruppen har satt seg mål om å øke omsetningen fra 33 milliarder kroner i 2025 til 100 milliarder kroner i 2029 og 150 milliarder kroner i 2033.[42,43] Kongsbergs[44] andrekvartalsrapport for 2026 viser en vekst på 31 prosent sammenlignet med samme kvartal året før,[45] og Kitron rapporterer om en vekst på 72 prosent i andre kvartal 2026 sammenlignet med samme periode i fjor.[46]

[42] Merk at dette inkluderer hele konsernet med aktivitet i utlandet og aktivitet som ikke er forsvarsrelatert.
Kongsberg (2026). *KONGSBERG launches revenue ambitions of NOK 100 billion in 2029 and NOK 150 bn in 2033.* Tilgjengelig her.
[43] Det bør her presiseres at dette gjelder produksjonen i Norge og i utlandet, mens denne rapporten utelukkende fokuserer på den norske produksjonen.
[44] Kongsberg omfatter fra 2026 både tidligere Kongsberg Defence & Aerospace og Kongsberg Discovery, mens Kongsberg Maritime nå er skilt ut som selvstendig børsnotert selskap.
Kongsberg (2025). *KONGSBERG proposes stock exchange listing of its maritime business and consolidation of Defence & Aerospace and Discovery into a technology- and defence company*. Tilgjengelig her.
[45] Kongsberg (2026). *2nd Quarterly report*. Tilgjengelig her.
[46] Kitron (2026). *Second quarter 2026*. Tilgjengelig her.

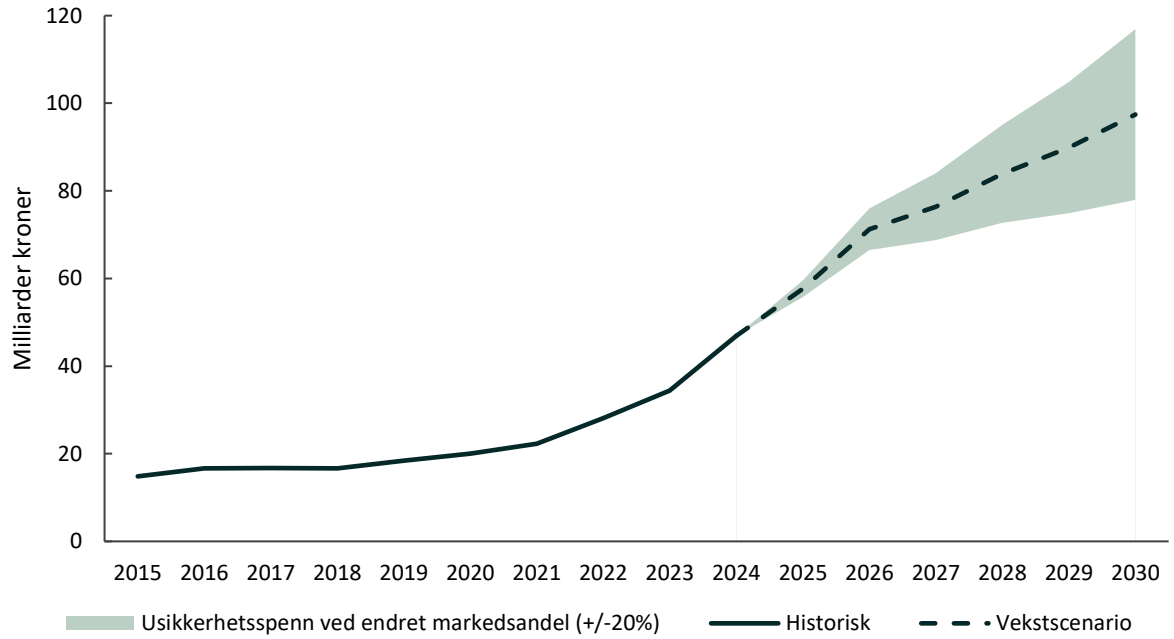
Basert på tilgjengelige kvartalsrapporter og sysselsettingsutvikling for første halvår 2026 for resten av næringen anslår Menon at næringens omsetning vil utgjøre om lag 71 milliarder kroner i 2026, en vekst på 24 prosent fra 2025.

Utviklingen etter 2026 er mer usikker, og for å belyse denne har Menon utarbeidet et vekstscenario frem mot 2030. Scenarioet tar utgangspunkt i to markedskomponenter. Hjemmemarkedet omfatter kjøp fra Forsvaret og tilhørende norske leverandørkjeder, hvor veksten antas å følge den økonomiske opptrappingsbanen i Langtidsplanen for forsvarssektoren. Eksportmarkedet modelleres med utgangspunkt i BNP-prognoser for NATO-land og andre kjøpernasjoner, deres planlagte forsvarsutgifter som andel av BNP frem mot NATOs mål på 3,5 prosent, og norsk forsvarsindustris historiske markedsandeler i de aktuelle landene.

Basert på disse forutsetningene anslår vi at forsvars- og sikkerhetsindustriens omsetning vil utgjøre om lag 97 milliarder kroner i 2030. Anslaget forutsetter at norsk forsvars- og sikkerhetsindustri beholder markedsandelen sin på hjemmemarkedet og eksportmarkedet frem mot 2030. Utviklingen i markedsandelen er usikker, og vi har derfor beregnet et usikkerhetsspenn. I det høye scenarioet i usikkerhetspennet øker den samlede markedsandelen med 20 prosent frem mot 2030 relativt til 2024. I det lave scenarioet faller den med 20 prosent. Høyt scenario gir en omsetning på 117 milliarder kroner i 2030, mens lavt scenario gir en omsetning på 78 milliarder kroner.

Figuren under viser hvordan omsetningen har utviklet seg historisk, og hvordan den kan utvikle seg frem til 2030 i hovedscenarioet og innenfor usikkerhetsspennet.

Figur 5-3: Historisk utvikling i omsetning og scenario for videre vekst. ***Kilde: SSB, NATO, World Bank, IMF, Regjeringen og Menon Economics***



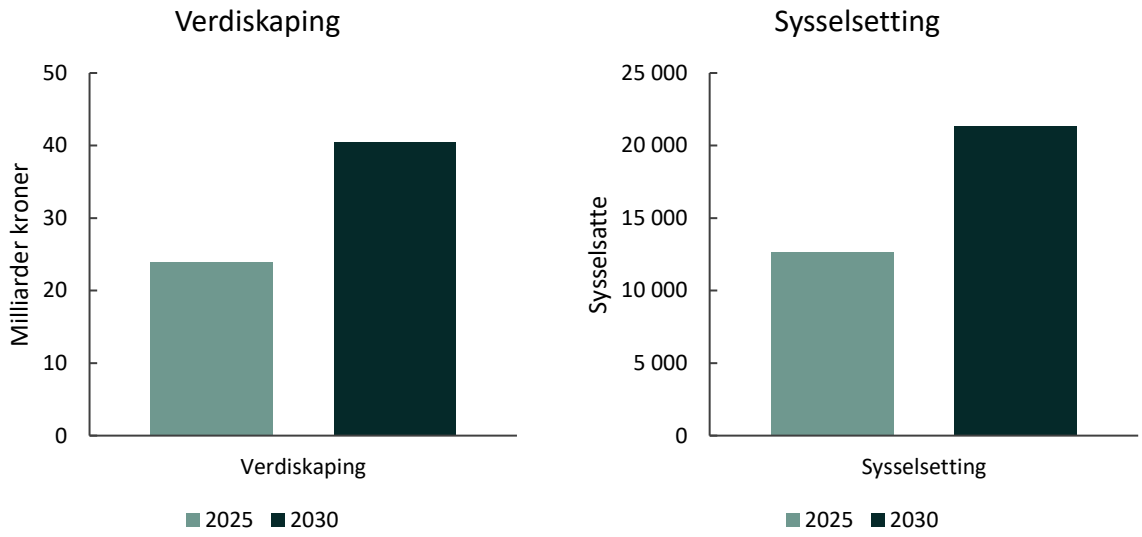
Figuren viser at veksten siden 2021 vil fortsette frem mot 2030. Fra 2021 til 2025 har den gjennomsnittlige årlige veksten vært om lag 27 prosent, mens vi anslår at den vil ligge på om lag 11 prosent årlig fra 2025 til 2030. Selv om vekstraten i vår prognosemodell dempes, innebærer dette fortsatt en vekst som er betydelig høyere enn den historiske og som samlet sett ender med en vekst på nesten 70 prosent i femårsperioden 2025-2030. Scenarioet tar ikke høyde for eventuelle kapasitetsbegrensninger i sektoren.

I henhold til den økonomiske opptrappingsbanen for Langtidsplanen for forsvarssektoren vil Norge gradvis øke forsvarsutgiftene fra om lag 112 milliarder kroner i 2026 til om lag 197 milliarder faste-2026-kroner innen 2036.[47] Dette innebærer at Norge vil oppnå forpliktelsen om å bruke minimum 3,5 prosent av BNP på forsvarsutgifter innen 2035.

For forsvars- og sikkerhetsindustrien er det imidlertid eksportmarkedet som er viktigst. De største mottakerlandene av norsk eksport, som USA, bruker allerede i dag betydelige summer på forsvar, og forventes å få en noe lavere vekst i forsvarsutgifter som andel av BNP fremover enn det som er tilfellet for Norge.[48]

Dersom vekstscenarioet realiseres, det vil si at Norge og allierte innfrir sine NATO-forpliktelser, vil dette føre til en videre økning i næringens sysselsetting og verdiskaping. Figuren under viser Menons anslag på næringens sysselsetting og verdiskaping i 2030 dersom scenarioet realiseres, sammenlignet med nivået i 2025.

Figur 5-4: Vekst i verdiskaping og sysselsetting dersom scenarioet realiseres. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at vekstscenarioet kan gi den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien en sysselsetting på om lag 21 300 personer og en verdiskaping på om lag 41 milliarder kroner i 2030.[49]

Omsetningen per sysselsatt har økt betydelig de siste årene, i likhet med arbeidsproduktiviteten, som vist i Figur 1-6. Dette fører til at sysselsettingen kan øke mindre enn veksten i omsetning og verdiskaping. Produktiviteten forventes å fortsette å vokse frem mot 2030, blant annet som følge av økte priser og økt kapasitetsutnyttelse. Intervjuene viser i tillegg at bedriftene arbeider aktivt med automatisering og effektivisering av produksjonsprosessene, både for å øke produksjonsvolumet og for å heve produktiviteten per sysselsatt. Sistnevnte kan også bidra til å redusere presset knyttet til kompetanseutfordringene som ble beskrevet i forrige kapittel. Samlet sett er det derfor sannsynlig at

[47] Prop. 68 S (2025-2026). *Forsvarsløftet – Økte rammer og prioriteringer i Langtidsplanen for forsvarssektoren*. Tilgjengelig her.
[48] NATO (2026). *Defence Expenditure of NATO Countries (2014-2025)*. Tilgjengelig her.
[49] Sysselsettingsveksten i vekstscenarioet er noe høyere enn bedriftenes egne forventninger til sysselsetting i 2030, jf. figur 4-5. Årsaken er at veksten i figur 4-5 bygger på sysselsettingsforventningene til bedriftene som i dag inngår i næringen. I vekstscenarioet legger vi tillegg til grunn at antall bedrifter i næringen fortsetter å øke i årene fremover, slik det har gjort de siste årene. Samtidig kan en rekke forhold, omtalt i påfølgende avsnitt, føre til at faktisk sysselsetting i 2030 blir lavere enn i vekstscenarioet.

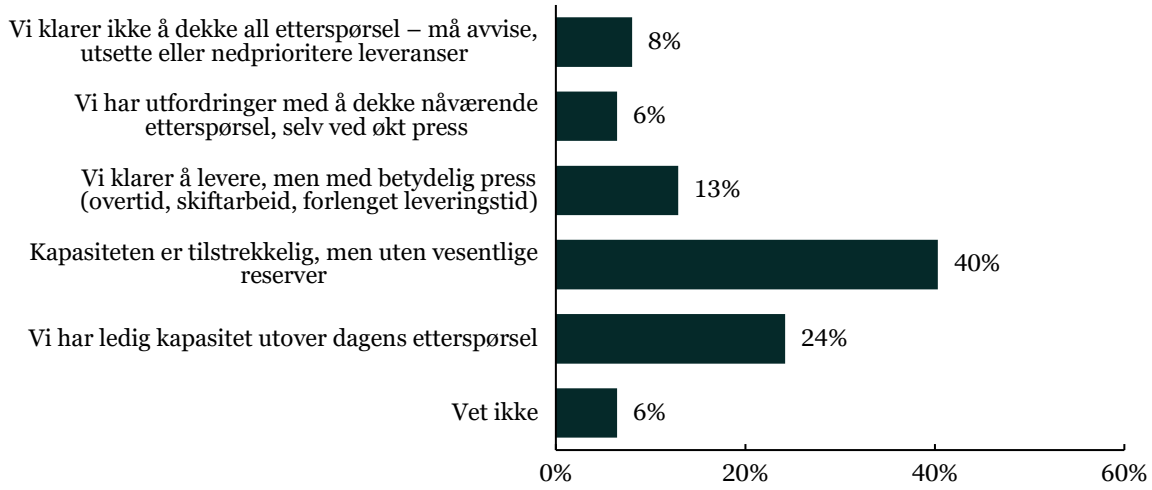
produktivitetsveksten fortsetter, og at det faktiske antallet sysselsatte i 2030 blir noe lavere enn det som fremgår av anslaget over.

5.3 Dagens produksjonskapasitet og nye investeringer i økt kapasitet

Vekstscenarioet forutsetter at næringen kan møte all fremtidig etterspørsel uten utfordringer med produksjonskapasiteten, og tar altså ikke høyde for eventuelle kapasitetsbegrensninger i sektoren. Flere av aktørene vi har intervjuet peker samtidig på at videre ekspansjon ikke nødvendigvis vil skje i Norge. Dersom det er enklere å utvide produksjonen i utlandet, for eksempel på grunn av bedre tilgang på kompetanse og mer tilrettelegging fra myndighetenes side, vil deler av veksten tilfalle andre nasjoner enn Norge. Dette gjelder særlig bedrifter som allerede eksporterer og har produksjonsfasiliteter i utlandet.

Næringens vekst frem mot 2030 avhenger derfor av produksjonskapasiteten til bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien og i hvilken grad de eventuelt klarer å øke kapasiteten fremover. I figuren under viser vi hvordan bedriftene i næringen vurderer sin egen produksjonskapasitet i dag sett opp mot etterspørselen i markedet.

Figur 5-5: Hvordan vurderer du produksjonskapasiteten deres i dag sett opp mot etterspørselen i markedet? N=61. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at kun 24 prosent av bedriftene har ledig kapasitet utover dagens etterspørsel. Med andre ord er det bare én av fire bedrifter som har kapasitet til å møte den forventede etterspørselsveksten frem mot 2030, slik den er beskrevet i forrige delkapittel. Videre har 40 prosent tilstrekkelig kapasitet i dag, men uten reserver til å håndtere en økning i etterspørselen. De resterende bedriftene klarer så vidt å levere i dag med betydelig press, eller klarer allerede ikke å dekke all etterspørsel.

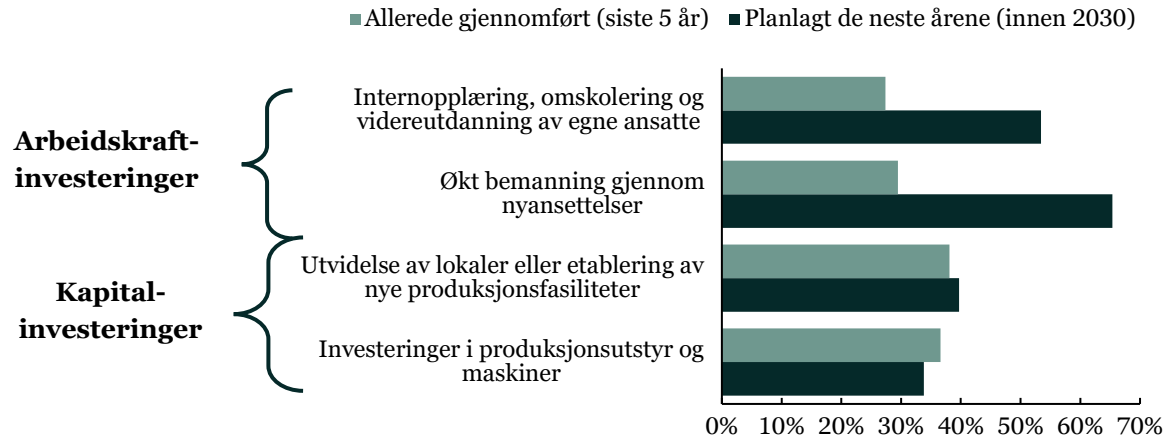
Den økte etterspørselen etter forsvarsrelaterte produkter de siste årene har ført til en kraftig vekst i næringens ordrereserver. FFI anslo at ordrereserven utgjorde 141 milliarder kroner i 2024, en økning på 71 prosent fra året før.[50] Ordrereservene har trolig fortsatt å vokse inn i 2026, ettersom Kongsberg

[50] FFI (2025). *Forsvarsindustrien i Norge - statistikk for 2024*. Tilgjengelig her.

Gruppen alene hadde en ordrereserve på over 157 milliarder kroner i starten av 2026,[51] mens Nammo hadde en reserve på 55 milliarder kroner.[52][53]

Videre produksjonsvekst krever investeringer i ny kapasitet hos bedriftene i forsvars- og sikkerhetsindustrien. Figuren under viser hvor stor andel av selskapene i næringen som har gjennomført kapasitetsøkende tiltak de siste fem årene, og hvor stor andel som planlegger tilsvarende tiltak frem mot 2030, fordelt på ulike tiltakstyper.

Figur 5-6: Andelen som har svart følgende på spørsmålet: «Kapasitetsøkende tiltak: For hvert av tiltakene under, marker hva som beskriver deres situasjon» N=58-62. *Kilde: Menon Economics*



Figuren viser at en betydelig andel av bedriftene har gjennomført kapasitetsøkende tiltak de siste fem årene. Særlig gjelder dette arbeidskraftinvesteringer, hvor nesten 30 prosent av bedriftene har økt bemanningen. Bedriftene oppgir også at de vil fortsette å investere i arbeidskraft fremover. Om lag 65 prosent planlegger nyansettelser og i underkant av 55 prosent planlegger internopplæring av egne ansatte i årene mot 2030.

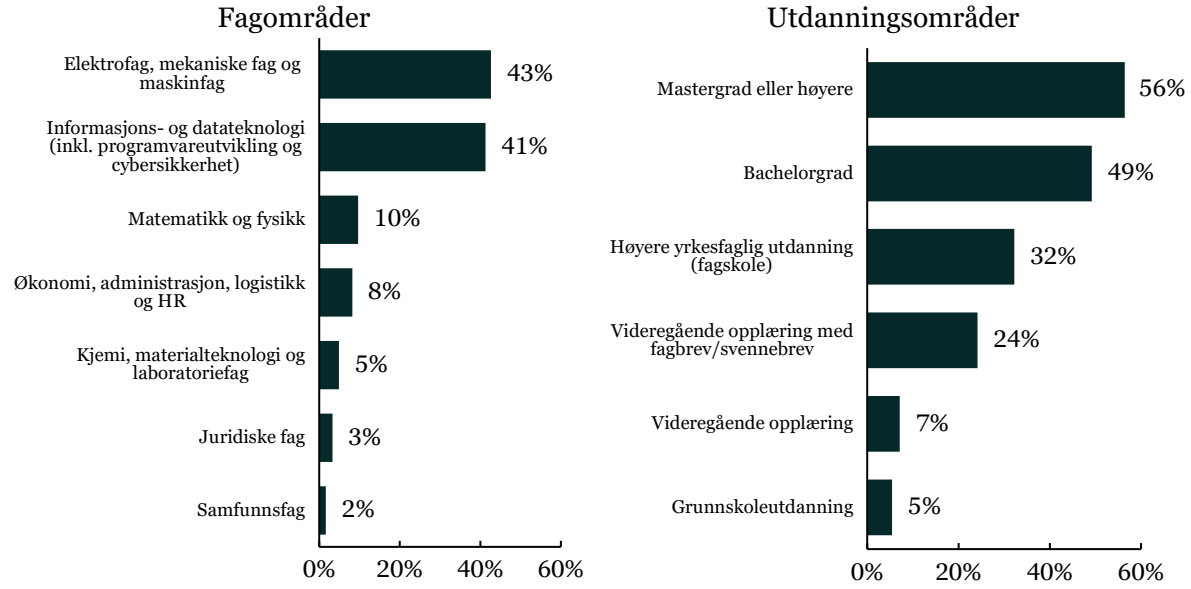
Bedriftene har også gjennomført betydelige kapitalinvesteringer de siste årene, og planlegger å fortsette med dette frem mot 2030. Om lag 40 prosent oppgir at de vil utvide lokaler eller etablere nye produksjonsfasiliteter, mens i underkant av 35 prosent vil investere i produksjonsutstyr og maskiner. Det er verdt å merke seg at så omfattende kapitalinvesteringer er relativt uvanlig for etablerte næringer uten betydelig vekst. Investeringsplanene understreker dermed at bedriftene investerer betydelig for næringens videre utvikling.

5.4 Fremtidig kompetansebehov

I forrige delkapittel viste vi at 65 prosent av bedriftene planlegger nyansettelser frem mot 2030, og som beskrevet i kapittel 4 forventer næringen å øke sysselsettingen med om lag 45 prosent fra 2025 frem mot 2030. I dette delkapittelet ser vi nærmere på hvilken kompetanse næringen vil trenge fremover. Figurene under viser fordelingen av det fremtidige kompetansebehovet.

[51] Kongsberg (2026). *Konsernsjefens betraktninger: 2026 blir et historisk og spennende år*. Tilgjengelig her.
[52] Finansavisen (2026). *Nammo: 55 milliarder i ordre-backlog*. Tilgjengelig her.
[53] Ordrereserver for Kongsberg Gruppen og Nammo gjelder også for aktivitet utenfor Norge, samt at Kongsberg Gruppen har aktivitet som ikke er forsvarsrelatert.

Figur 5-7: I hvilken grad forventer din virksomhet økt behov for kompetanse innen de følgende fagområdene/ utdanningsområdene frem mot 2030? N=55-63. *Kilde: Menon Economics*

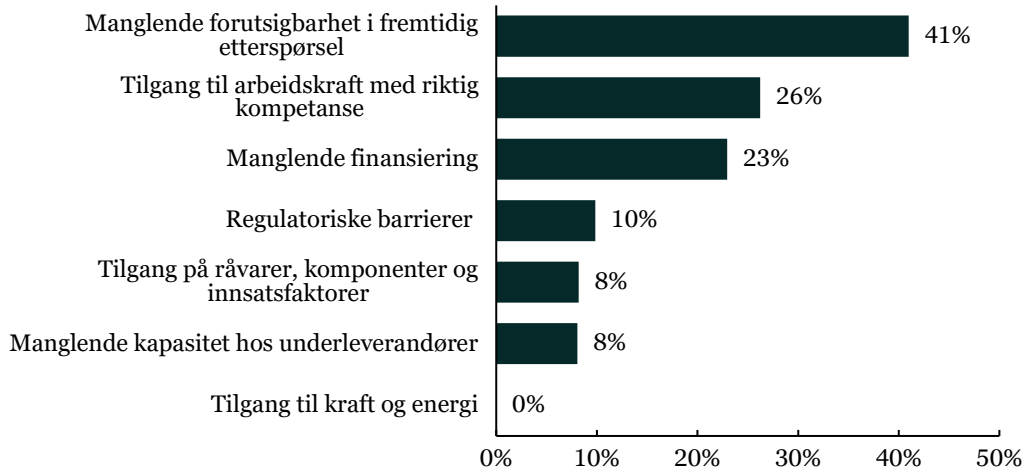


Resultatene viser at næringens vekst frem mot 2030 krever kompetanse innen elektrofag, mekaniske fag og maskinfag samt informasjons- og datateknologi. Innen utdanningsområder vil det være behov for en bred kompetansesatsing, fra ingeniør- og masterutdanning til fagarbeidere fra fagskoler og yrkesfag. Figuren viser i tillegg at fremtidens kompetansebehov i stor grad sammenfaller med dagens rekrutteringsutfordringer, hvor bedriftene trenger kompetanse innenfor de samme fagområdene som næringen allerede har vanskelig for å rekruttere i dag (se kapittel 4).

5.5 Barrierer mot økt produksjonskapasitet

At tilgang på arbeidskraft med riktig kompetanse kan bli en barriere for økt produksjonskapasitet, kommer også tydelig frem når vi spør bedriftene om hvilke faktorer som hindrer videre kapasitetsvekst. Om lag 25 prosent av bedriftene oppgir at manglende tilgang på arbeidskraft i stor eller svært stor grad hindrer dem i å øke produksjonskapasiteten. Figuren under viser andelen bedrifter som vurderer at ulike faktorer i stor eller svært stor grad hindrer dem i å øke produksjonskapasiteten.

Figur 5-8: Andelen som har svart stor/svært stor grad på følgende spørsmål: «I hvilken grad opplever dere de følgende faktorene som hindringer for å øke produksjonskapasiteten i din bedrift?» N=61-62. *Kilde: Menon Economics*



I tillegg til tilgang på arbeidskraft, trekker bedriftene frem en rekke barrierer som sentrale hindringer. De største barrierene var også størst da vi gjennomførte tilsvarende undersøkelse i 2024. Disse gjennomgås nærmere under.

5.5.1 Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel

Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel er den barrieren flest bedrifter trekker frem, med 41 prosent som opplever dette som en betydelig hindring for videre kapasitetsvekst. Forsvars- og sikkerhetsindustrien er en næring med store etterspørselssvingninger, hvor aktivitet i stor grad avhenger av enkeltkontrakter og politiske investeringsbeslutninger. Utfordringen rammer likevel ulikt og er mest fremtredende hos bedrifter der veksten i stor grad er drevet av krigsrelatert etterspørsel, mens bedrifter med langsiktige plattformkontrakter eller ren kommersiell finansiering er mindre eksponert.

Selv om næringen nå er inne i en periode med kraftig vekst, opplever bedriftene at det er krevende å vurdere om etterspørselen vil holde seg på et nivå som forsvarer store investeringer i ny kapasitet. Enkelte aktører trekker frem at ordrereserver kun rekker til 2030, noe som er kort horisont sett i lys av at nye produksjonsanlegg tar mange år å etablere. Bedriftene peker også på at etterspørselen som følge av krigen i Ukraina ikke nødvendigvis er vedvarende, og at de derfor er varsomme med å planlegge med for høy vekst.

Konsekvensen er at bedriftene kan vegre seg for investeringsbeslutninger som ville løftet kapasiteten ytterligere. Flere trekker frem at forutsigbarhet fra det offentlige, langsiktige kontrakter og tydelige rammevilkår er de viktigste virkemidlene myndighetene kan bruke for å utløse videre vekst.

5.5.2 Manglende finansiering

Manglende finansiering trekkes frem av 23 prosent av bedriftene som en sentral barriere for økt produksjonskapasitet. Årsakene varierer mellom aktørgruppene. For mindre og mellomstore bedrifter handler det ofte om begrenset tilgang på risikokapital i tidlige faser og om at banker og investorer krever høyere sikkerhet før de vil finansiere kapasitetsutvidelser, som at selskapene må kunne vise til kontrakter. For større aktører er finansieringsspørsmålet knyttet til nødvendigheten av langsiktige kontrakter som kan forsvare betydelige forhåndsinvesteringer. Enkelte bedrifter peker også på at som

Nansen-programmet i praksis ser ut til å komme de største aktørenes investeringer i utlandet til gode, fremfor å styrke kapasitetsutbyggingen i Norge.

5.5.3 Regulatoriske barrierer

Regulatoriske barrierer trekkes frem av 10 prosent av bedriftene som en betydelig hindring for videre kapasitetsvekst. Selv om andelen er lavere enn for de øvrige hovedbarrierene, viser intervjuene at reguleringene ofte oppleves som mer inngripende enn spørreundersøkelsen alene indikerer, og at utfordringene varierer mye mellom aktørtypene.

Bedrifter i næringen peker på at treghet i offentlige anskaffelsesprosesser og lang saksbehandlingstid hos myndighetsorganer gjør det krevende å ta investeringsbeslutninger i takt med markedet, hvor særlig små og mellomstore aktører rammes hardt. Flere trekker også frem at det offentlige mangler en kultur for å tenke forsyningssikkerhet, og at plan- og byggesaksprosesser på regionalt nivå kan forsinke utbygging av ny kapasitet betydelig. I tillegg pekes det på at lang ventetid på sikkerhetsklarering av nøkkelpersonell er en praktisk flaskehals som forsinker bedriftenes evne til å bemanne opp kapasitetsøkende prosjekter.

5.5.4 Tilgang på innsatsfaktorer og kapasitet hos underleverandører

Tilgang på råvarer, komponenter og andre innsatsfaktorer, og kapasitet hos underleverandører, trekkes frem som en betydelig barriere av 8 prosent av bedriftene på hver av de to kategoriene. Disse utfordringene henger tett sammen, ettersom flaskehalser i verdikjeden kan skyldes både begrenset produksjonskapasitet hos underleverandører og strukturelle utfordringer i internasjonale forsyningskjeder.

For enkelte bedrifter i næringen er dette en kritisk utfordring, selv om andelen på tvers av næringen er lavere enn for andre barrierer. Bedrifter i næringen peker på at tilgangen på visse innsatsfaktorer, som avansert sprengstoff,[54] krutt, rakettmotorer og enkelte typer elektronikk og kretskort, er særlig krevende. Dette er komponenter som produseres av få leverandører globalt, og hvor etterspørselen har økt kraftig samtidig hos mange aktører i den vestlige verden. Enkelte trekker også frem at norske og europeiske underleverandører allerede opererer nær sin kapasitetsgrense, og at videre vekst i næringen forutsetter at også disse leddene i verdikjeden får rom og insentiver til å investere. Flere bedrifter etterlyser også en mekanisme for å prioritere forsvarsindustriens tilgang til kritiske innsatsfaktorer i perioder med knapphet, ettersom næringen i dag konkurrerer på like vilkår med sivile sektorer om de samme innsatsfaktorene.

[54] Menon Economics (2025). *Ringvirkninger av Chemring Nobels planlagte ekspansjon*. Tilgjengelig her.

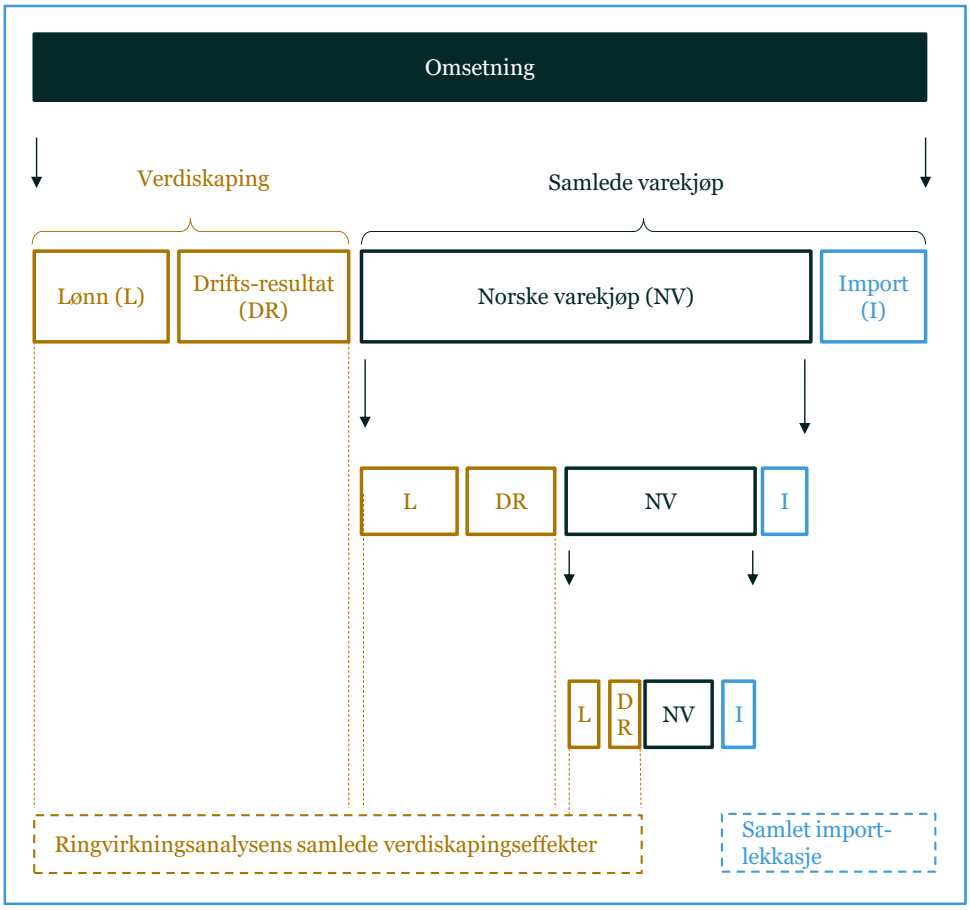
Vedlegg A: Ringvirkninger

Kort introduksjon til ringvirkninger

Aktivitetene i enhver bedrift eller næring har betydning for etterspørselen hos en rekke bedrifter i ulike næringer gjennom sine vare- og tjenestekjøp, både knyttet til drifts- og investeringsaktiviteter. Investeringen eller driftskostnaden hos en bedrift vil altså medføre økt produksjon hos leverandører. Dette vil videre påvirke etterspørselen hos enda flere bedrifter lenger nede i verdikjeden. I denne rapporten er dette omtalt som verdikjedeeffekter. Aktiviteten vil således understøtte både verdiskaping og sysselsetting hos en lang rekke bedrifter. Det er dette som kalles ringvirkninger.

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

Figur A-1: Illustrasjon av ringvirkningseffekter. Kilde: Menon Economics



Beregningsmetode

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

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

Tabell A-1: Sentrale analysebegreper

Begrep	Forklaring
Verdiskaping	Merverdien en bedrift skaper, altså selskapets bruttoprodukt. Verdiskaping måles som summen av driftsresultat og lønnskostnader.
Ringvirkninger	Beregning av hvordan en etterspørselsimpuls fra en næring fordeler seg utover resten av økonomien gjennom kjøp fra underleverandører i flere ledd.
Kryssløp	Oversikt over alle næringers kjøp fra andre næringer på nasjonalt plan.

Det er viktig å være oppmerksom på at en ringvirkningsanalyse er en såkalt bruttoanalyse. Bruttoverdiskaping er høyere enn netto verdiskaping. Bruttoverdiskaping inkluderer verdiskapingen som kommer som følge av aktiviteten i forsvars- og sikkerhetsindustrien, men den sier ikke noe om den alternative anvendelsen av arbeidskraft eller kapital. Dersom det er mangel på arbeidskraft vil en del av sysselsettingseffektene man kommer frem til i en ringvirkningsanalyse bli hentet fra andre næringer, og fører dermed ikke til en økning i samlet norsk sysselsetting.

Det er en rekke effekter som kan forventes i etterkant av en økning i økonomisk aktivitet. Mens vi tidligere har diskutert de direkte og indirekte effektene, tar modellen også inn over seg induserte effekter (konsum) men ikke katalytiske effekter.

Induserte effekter: De induserte effektene oppstår i dette tilfellet gjennom konsumet til de direkte og de indirekte ansatte. Konsumet skaper ny etterspørsel, som igjen vil bidra til sysselsetting og verdiskaping.

Katalytiske effekter: De katalytiske effektene er dynamiske effekter som det ikke går an å estimere ved hjelp av kryssløps-beregninger. Klassiske relevante eksempler på katalytiske effekter er klyngedannelse og kunnskapseksternaliteter.

Vedlegg B: Intervjuer

For å komplettere de kvantitative kildene har vi gjennomført semistrukturerte dybdeintervjuer med et utvalg av de største og mest sentrale aktørene i næringen. Ved å intervjue de største aktørene dekker vi bedriftene som står for majoriteten av aktiviteten i næringen. Vi har samtidig tilstrebet et utvalg som gir bredde med tanke på størrelse, marked, produkter og teknologi. Til sammen er det gjennomført intervjuer med representanter fra 5 selskaper, som er listet opp under.

Tabell B-1: Intervjuobjekters selskap

Selskap
Kongsberg Defence & Aerospace
Nammo
Kongsberg Aviation Maintenance Services
Kitron
Teleplan Globe

Intervjuene gir et dypere innblikk i bedriftenes vurdering av markedsutvikling, vekstmuligheter, produksjonskapasitet og kompetanseutfordringer, og setter regnskapstallene og resultatene fra spørreundersøkelsen inn i en større kontekst. Intervjuene ble gjennomført digitalt våren 2026 og varte mellom 30 og 90 minutter. Boksen under viser intervjuguiden som ble benyttet.

Boks B-1: Intervjuguide

Introduksjon

1. Kan du kort introdusere deg selv og din rolle, og beskrive bedriftens forsvarsrelaterte aktivitet (inkl. hvor stor del av virksomheten som er forsvarsrelatert)?

Utvikling, etterspørsel og produksjonskapasitet

2. Hvordan har etterspørselen etter deres produkter eller tjenester utviklet seg de siste to-tre årene, og hvilke markeder (Forsvaret, allierte nasjoner/eksport, sivile markeder) driver veksten?

3. Hvordan vurderer dere forholdet mellom dagens produksjonskapasitet og etterspørselen, klarer dere å levere det som etterspørres, eller må dere avvise eller utsette leveranser?

4. Hva er de viktigste flaskehalsene i produksjonen i dag (kompetanse, maskiner og lokaler, underleverandører, råvarer)?

5. Hvilke konkrete tiltak har dere allerede gjennomført for å møte den økte etterspørselen (investeringer, nye produksjonslinjer, ansettelser, skift)?

Vekst frem mot 2030

6. Hvordan forventer dere at etterspørselen og deres egen omsetning utvikler seg frem mot 2030, og er det spesielle segmenter eller produktområder som vil drive veksten?

7. Hvilke konkrete kapasitetsøkende investeringer har dere planlagt fremover?

8. Hva opplever dere som de viktigste hindringene for å øke produksjonskapasiteten videre? (Eks: finansiering, regulatoriske forhold, forutsigbarhet i etterspørselen, underleverandører, kompetanse.)

    - Er det forhold i Norge som gjør det særlig krevende å skalere opp sammenlignet med konkurrenter i andre land?

Kompetansebehov og -tilgang

9. Hvilke fagområder og kompetanser er mest kritiske for bedriften i dag, og klarer dere å rekruttere tilstrekkelig kvalifiserte medarbeidere innenfor disse?

10. Hvilke fagfelt eller stillingstyper er mest utfordrende å få tak i?

11. Hvordan forventer dere at kompetansebehovet endrer seg frem mot 2030, både i volum (hvor mange dere må ansette) og i type kompetanse?

12. I hvilken grad kan tilgang på kompetanse bli en flaskehals som hindrer videre vekst?

Avslutning

13. Er det andre forhold vi ikke har vært innom som du mener er viktige for å forstå næringens situasjon og vekstmuligheter?

Vedlegg C: Skatteinntekter

Direkte skatteeffekter

De direkte skatteeffektene består av fire inntektskilder til staten og kommunene: selskapsskatt, lønnsbeskatning, utbytte til den norske stat og skatt på utbytte.

Lønnsbeskatning (personskatt og arbeidsgiveravgift)

Lønnsutgiftene til bedriftene gir to direkte inntektskilder til det offentlige.

1. Arbeidsgiveravgiften. Her legger vi til grunn normalsatsen på 14,1 prosent.
2. Skatt betalt av lønnsmottakerne.[55] Beregningene bygger på gjennomsnittlig lønn i den respektive næringen og antallet sysselsatte i forsvars- og sikkerhetsindustrien i denne næringen.
    - Personskatt. Satsen er på 22 prosent.
    - Trygdeavgift. Satsen er på 7,8 prosent.
    - Trinnskatt. Denne avhenger av individenes lønn. Da vi benytter gjennomsnittslønnen per næring må estimatet anses som konservativt.

Samlet beregnet skatteproveny for staten fra arbeidsgiveravgift er om lag 1,2 milliarder kroner, mens skatteprovenyet til staten, kommunene og fylkeskommunene samlet er beregnet til om lag 2,4 milliarder kroner i 2024. Vi finner at skatte- og avgiftsbetalinger knyttet til lønnsutbetalinger i den norske forsvars- og sikkerhetsindustrien var 3,6 milliarder kroner i 2024.

Selskapsskatt

Staten får inntekter basert på selskapenes overskudd i form av selskapsskatt. Selskapsskattesatsen er 22 prosent. For forsvars- og sikkerhetsindustriens selskaper beløp dette seg til om lag 1,9 milliarder kroner i 2024.

Skatt på utbytte

Utbytte til aksjonærer fra bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien er utsatt for beskatning. Utenlandske aksjonærer belastes som hovedregel kildeskatt. Vi har lagt til grunn en sats på 10 prosent. For norske personlige mottakere er utbytteskatten 37,8 prosent. Basert på ultimaeierskapsinformasjon fra Menons Eierskapsdatabase har vi anslått det samlede skatteproveny fra utbytte- og kildeskatt fra forsvars- og sikkerhetsindustrien i 2024 til litt over 300 millioner kroner.

Utbytte til den norske stat

Den norske staten eier 50 prosent av Nammo og om lag 56 prosent av Kongsberg Gruppen, som eier hele Kongsberg Defence & Aerospace samt om lag 25 prosent av Nammo gjennom det finske selskapet Patria Oyj.[56] Statens eierandel i Kongsberg Gruppen er fordelt på 50 prosent gjennom Nærings- og fiskeridepartementet og seks prosentpoeng gjennom Folketrygdfondet, mens det er Nærings- og fiskeridepartementet som eier halvparten av Nammo. Begge selskapene betalte utbytte i 2024, og staten mottok til sammen 1,6 milliarder kroner fra disse to eierpostene det året.

[55] Anvendte skattesatser for 2024. Tilgjengelig her.
[56] Statens 2024 eierrapport. Tilgjengelig her.

Indirekte skatteeffekter

Forsvars- og sikkerhetsindustrien bidrar også til skatteinntekter indirekte, gjennom sine leverandører og underleverandører. De indirekte skatteeffektene består av selskapsskatt, lønnsbeskatning og arbeidsgiveravgift knyttet til verdiskapingen i norske leverandørbedrifters leveranser til forsvarsindustrien, og anslås til om lag 2,5 milliarder kroner i 2024. Av den samlede indirekte skatteeffekten utgjør selskapsskatt omtrent 700 millioner kroner, mens lønnsbeskatning står for de resterende 1,8 milliarder kroner.

Vedlegg D: Spørreundersøkelse

Som del av analysen har vi utarbeidet og mottatt svar på en spørreundersøkelse. Spørreundersøkelsens spørsmål og svarmuligheter er vist i boksen under.

Boks D-1: Spørreundersøkelse

Del 1: Bakgrunnsinformasjon

I hvilken del av verdikjeden til forsvarsindustrien har din bedrift sin hovedaktivitet? [kun ett valg mulig]

- Sluttprodusent av våpen, våpensystemer, eller annet militært materiell.
- Leverandør (av både tjenester og materiell) til sluttprodusent av våpen, våpensystemer eller annet militært materiell.
- Tjenesteleverandør til Forsvaret.
- Annet, vennligst utdyp.

Innen hvilke produktkategorier har dere forsvarsrelatert aktivitet i dag? [flere valg mulig]

- Bemannede luftsystemer (fly, helikoptre, komponenter m.m.)
- Ubemannede luftsystemer (droner)
- Romsystemer og satellitter
- Maritime overflatesystemer og fartøy
- Undervannsteknologi
- Landsystemer og militære kjøretøy
- Personlig utstyr, beskyttelse og soldatsystemer (inkl. CBRN-vern og feltmedisinsk utstyr)
- Missilteknologi
- Ammunisjon, rakettmotorer og militært sprengstoff
- Andre våpen og våpensystemer (håndvåpen, m.m.)
- Kommando-, kontroll-, kommunikasjons- og kampledelsessystemer
- Sensorer, optronikk og elektronisk krigføring
- Cybersikkerhet og informasjonssikring
- Systemintegrasjon
- Autonome systemer og kunstig intelligens
- Materialteknologi for militære formål
- Levetidsstøtte for militære systemer
- Trening, simulering og forsknings-/utviklingstjenester
- Rådgivning og konsulenttjenester
- Juridiske tjenester
- Annet (spesifiser)

Hvilke typer kunder leverer dere forsvarsrelaterte produkter eller tjenester til i dag? (Flere valg mulig)

- Det norske Forsvaret eller forsvarsmyndigheter
- Andre norske forsvarsindustribedrifter (som underleverandør)
- Utenlandske forsvarsmyndigheter direkte
- Utenlandske forsvarsindustribedrifter (som underleverandør)
- Sivile kunder for (dual-use produkter)
- Vet ikke/ikke relevant

Hvor stor andel av bedriftens totale omsetning kommer fra forsvarsrelatert virksomhet? (Enkeltvalg).

- Under 10 %
- 10-25 %

- 25-50 %
- 50-75 %
- 75-90 %
- 90-100 %
- Vet ikke

Hvor stor andel av deres *forsvarsrelaterte* omsetning kommer fra eksport? (Enkeltvalg).

- Under 10 %
- 10-25 %
- 25-50 %
- 50-75 %
- 75-90
- 90-100 %
- Vet ikke

Del 2: Dagens tilgang på kompetanse

I denne delen ønsker vi informasjon om i hvilken grad din virksomhet har tilgang til den kompetansen dere trenger i dag.

I hvilken grad har din virksomhet et udekket kompetansebehov i dag? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke/ikke relevant]

I hvilken grad har din virksomhet utfordringer med å ansette kompetanse innen følgende fagområder? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke]

- Elektrofag, mekaniske fag og maskinfag
- Informasjons- og datateknologi (inkl. programvareutvikling og cybersikkerhet)
- Matematikk og fysikk
- Kjemi, materialteknologi og laboratoriefag
- Økonomi, administrasjon, logistikk og HR
- Juridiske fag
- Samfunnsfag

I hvilken grad har din virksomhet utfordringer med å ansette kompetanse innen de følgende utdanningsområdene (etter deres høyeste fullførte utdanning)? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke]

- Grunnskoleutdanning
- Videregående opplæring
- Videregående opplæring med fagbrev/svennebrev
- Høyere yrkesfaglig utdanning (fagskole)
- Bachelorgrad
- Mastergrad eller høyere

I hvilken grad rekrutterer dere kompetanse fra følgende kilder? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke/ikke relevant]

- Nyutdannede
- Personer fra andre bedrifter i forsvars- og sikkerhetsindustrien
- Personer med bakgrunn fra Forsvaret eller andre forsvarsmyndigheter
- Personer fra sivile næringer i Norge
- Internasjonal rekruttering (uavhengig av statsborgerskap)
- Intern rekruttering og omskolering av egne ansatte
- Innleid kompetanse og konsulenter

Del 3: Fremtidig behov for kompetanse

I denne delen ønsker vi informasjon om i hvilken grad din virksomhet vil øke sitt behov for kompetanse frem mot 2030, og hvilken type kompetanse dere vil ha behov for.

Hvor mye forventer dere at antallet ansatte vil endre seg frem mot 2030? (Enkeltvalg).

- Nedgang
- Uendret
- Vekst 1-25 %
- Vekst 25-50 %
- Vekst 50-75 %
- Vekst 75-100 %
- Vekst over 100 %
- Vet ikke

I hvilken grad forventer din virksomhet økt behov for kompetanse innen de følgende fagområdene frem mot 2030 [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke/ikke relevant]

- Elektrofag, mekaniske fag og maskinfag
- Informasjons- og datateknologi (inkl. programvareutvikling og cybersikkerhet)
- Matematikk og fysikk
- Kjemi, materialteknologi og laboratoriefag
- Økonomi, administrasjon, logistikk og HR
- Juridiske fag
- Samfunnsfag

I hvilken grad forventer din virksomhet økt behov for kompetanse innen de følgende utdanningsområdene frem mot 2030 (etter deres høyeste fullførte utdanning)? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke/ikke relevant]

- Grunnskoleutdanning
- Videregående opplæring
- Videregående opplæring med fagbrev/svennebrev
- Høyere yrkesfaglig utdanning (fagskole)
- Bachelorgrad
- Mastergrad eller høyere

Del 4: Produksjonskapasitet frem mot 2030

I denne delen ønsker vi informasjon om deres produksjonskapasitet og i hvilken grad denne er tilstrekkelig til å dekke etterspørselen i markedet, samt barrierer for økt kapasitet.

Ser dere per nå et behov for å øke den forsvarsrelaterte produksjonskapasiteten i virksomheten deres? (Enkeltvalg).

- Ja
- Nei
- Vet ikke/ikke relevant

Hvilke av faktorene under vurderer dere som de tre viktige drivere for veksten i deres forsvarsrelaterte aktivitet frem mot 2030? [Flervalg, velg kun 3 mulige på spørsmålsinnstillinger]

- Endret sikkerhetspolitisk situasjon i Europa (krigen i Ukraina, NATO-utvidelse)
- Økte norske forsvarsinvesteringer (langtidsplan, NATO-mål)
- Økt etterspørsel fra utenlandske myndigheter og forsvar
- Økt etterspørsel fra utenlandske produsenter (som underleverandør)
- Økte krav til beredskapslagre og ammunisjonsproduksjon
- Nye trusselbilder (cyber, droner, autonome systemer, romdomenet)
- Teknologisk innovasjon og produktutvikling
- Økt anvendelse av sivile teknologier i forsvarssektoren (dual-use)
- Økt anvendelse av forsvarsteknologi i sivile markeder (dual-use)
- Strategiske partnerskap og industrisamarbeid (nasjonalt eller internasjonalt)

Hvordan vurderer du produksjonskapasiteten deres i dag sett opp mot etterspørselen i markedet? (Enkeltvalg).

- Vi har ledig kapasitet utover dagens etterspørsel
- Kapasiteten er tilstrekkelig, men uten vesentlige reserver
- Vi klarer å levere, men med betydelig press (overtid, skiftarbeid, forlenget leveringstid)
- Vi har utfordringer med å dekke nåværende etterspørsel, selv ved økt press
- Vi klarer ikke å dekke all etterspørsel – må avvise, utsette eller nedprioritere leveranser
- Vet ikke

Anslå hvor mye mer dere kunne produsert i dag med eksisterende produksjonsutstyr og lokaler, dersom dere hadde tilgang til nødvendig kvalifisert arbeidskraft – men uten større nyinvesteringer i kapital, bygg eller maskiner. (Enkeltvalg).

- 0 % – Vi produserer allerede på maksimal kapasitet
- 1-10 % mer
- 10-25 % mer
- 25-50 % mer
- 50-100 % mer (kunne om lag doblet produksjonen)
- Over 100 % mer
- Vet ikke/ikke relevant

Kapasitetsøkende tiltak: For hvert av tiltakene under, marker hva som beskriver deres situasjon. [Flervalgmatrise, med følgende kolonner: Allerede gjennomført (siste 5 år), Planlagt de neste årene (innen 2030), Ikke aktuelt]

- Investeringer i produksjonsutstyr og maskiner
- Utvidelse av lokaler eller etablering av nye produksjonsfasiliteter
- Økt bemanning gjennom nyansettelser
- Internopplæring, omskolering og videreutdanning av egne ansatte

I hvilken grad opplever dere de følgende faktorene som hindringer for å øke produksjonskapasiteten i din bedrift? [Gradspørsmål: I svært liten grad, I liten grad, I noen grad, I stor grad, I svært stor grad, Vet ikke/ikke relevant]

- Manglende finansiering
- Tilgang til arbeidskraft med riktig kompetanse
- Tilgang på råvarer, komponenter og innsatsfaktorer
- Tilgang til kraft og energi
- Manglende kapasitet hos underleverandører
- Regulatoriske barrierer
- Manglende forutsigbarhet i fremtidig etterspørsel
- Lang ledetid for å bygge ut eller etablere nye produksjonslinjer

Dette er siste spørsmålet i spørreundersøkelsen.

Hva må til fra myndighetenes side for at dere skal kunne øke produksjonskapasiteten betydelig frem mot 2030? [Langsvar]

Spørreundersøkelsen er sendt til FSis 302 medlemmer, og 64 bedrifter svarte. Det gir en svarprosent på om lag 21 prosent, med mellom 55 og 64 svar per spørsmål. Utvalget er ikke trukket tilfeldig, og det dekker ikke bedrifter utenfor FSis medlemsmasse. Andelene som presenteres i rapporten, er derfor andeler blant bedriftene som har svart, og bør leses som indikasjoner på retning og størrelsesorden for næringen.

Svarene fra spørreundersøkelsen er viktige i flere aspekter av analysen. Først har den vært brukt til å kalibrere ringvirkningsanalysen i kraft av den forsvarsrelaterte andel av de respektive selskapers omsetning og verdiskaping. Dernest har den vært brukt til å si noe om dagens kapasitetsutnyttelser og selskapenes forventninger til fremtidens vekst. I tillegg har også virksomhetenes kompetansebehov og tilgangen på denne vært i fokus.

Menon Economics

Menon Economics

Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo

+47 909 90 102

post@menon.no

menon.no