

Optimistiske utsikter

i Nordland

- Økonomien er knallbra!

Denne diagnosen på Nordlandsøkonomien for 2014-15 presenterte førsteamanuensis Erlend Bullvåg ved Handelshøgskolen, Universitetet i Nordland, på næringstreffet 17. juni. Det var NHO Nordland, Ranaregionens næringsforening og Mo Industripark AS som sto bak arrangementet, som ble avholdt ved Campus Helgeland.

Bullvåg viste til at det er vekst i eksportnæringen i år på mellom en og halvannen prosent.

- Det er bedre i byene og nært industri, samt ved lokaliteter for oppdrett, enn ellers i Nordland, sa han. Etter en svak periode for eksporten fikk de et vendepunkt etter midten av oktober i 2013, da kronekursen ble mer positiv for eksport. Samtidig har hjemmemarkedet møtt hardere konkurranse fra utlandet. Han sa at næringslivets investeringer vil øke i tida framover, men ikke særlig mye. Industrien er avvendende da de ennå har ledig kapasitet. Bullvåg viste også til at petrokjemi er en stor sektor som skaper store muligheter og stor aktivitet.

- Mange aktører er fra Rana, og stort sett alle av disse er med i Olje- og gassnettverk Helgeland. Denne sektoren skaper potensial for 10.000 nye innbyggere, sa han.

- Handelen er den største sysselsetteren av ungdom, med to tredjedeler av alle ungdommer.

Handelen er også den største trivselsfaktoren, sammen med naturen, sa Bullvåg.

Han mente det er et taktskifte i handelen, og at det vil bli enda bedre tider i året som kommer.

Som eksempel på dette viste han til bilsalget i Rana som har vist seg å være et godt barometer på utviklingen, og også en sterk forutsiger for tendensene.

- Når signalene er så positive som de er, så er det grunn til å spørre om næringslivet er forberedt på dette? Det er de sannsynligvis ikke!

Bare tre av ti bedrifter har trøbbel med å møte økt etterspørsel, ut fra kapasitet i dag, sa han.

Ifølge Bullvåg vil situasjonen vil være OK fram til neste sommer. Han viste til tall som sa at prisveksten er på to prosent. Ut fra dette mente han det er rom for litt økte priser, og økt etterspørsel gir også rom for økt prisvekst.

Bullvåg viste også til at det er en stor fordel med kresne lokale kunder. Et annet trekk ved situasjonen i Nordland som han nevnte var at personlig nettverk til daglig leder i Nordland er svært mye viktigere enn det er i Sør-Norge.

Fire viktige sektorer

Det er fire viktige sektorer innenfor næringslivet i Nordland, ut fra de analyser som Handelshøgskolen har gjort.

Dette er:

1. Den fornybare energisektoren, som omsetter for ca. 8 milliarder i Nordland, og som har en verdiskapning på 3,6 milliarder.

- Næringslivet i Ofoten og Lofoten er den største



- Når signalene er så positive som de er, så er det grunn til å spørre om næringslivet er forberedt på dette? Det er de sannsynligvis ikke! Sa Erlend Bullvåg under næringstreffet om offentlige innkjøp ved Campus Helgeland.

leverandør til kraftverkene. Leverandøri industrien på Helgeland er svak mot Ofoten og Lofoten. Der er det et leverandørnettverk med 80 virksomheter, fortalte Bullvåg.

Denne sektoren har en svært stor leverandørskare som i stor grad er lokal.

2. Den kraftforedlende industrien.

Det produseres 1,1 tonn metall i minuttet i Nordland. Dette sier noe om størrelsen på denne sektoren, og i Nordland er vi her fjerde størst i Norge.

3. Marin sektor

I Nordland utgjør denne 1140 båter. Det er 169 oppdrettsanlegg i Nordland. Hvitfisk utgjør den største andelen av eksporten.

4. Varehandelen.

Det er 14000 ansatte i varehandelen i Nordland, og den totale omsetningen er på 35,5 milliarder kroner i året. Ut fra en sysselsettingsmessig vurdering er det viktig å ivareta sektoren. Det er sterk sammenheng mellom fraflytting av ungdom fra fylket og svak utvikling av varehandel.

- Det er like viktig at handel har god rammebetingelser som industri- og energisektoren, Varehandelen utgjør en svært stor andel av sysselsettingen i Nordland. Samtidig er lønnsomheten vanskelig, sa Erlend Bullvåg.

Han understreket at disse fire sektorene er fundamentet for andre leverandører.

- Nordland er landets tredje største kraftproduserende fylke. Vi har nok av ressurser, og om vi skulle ha samme tetthet for vindmøller i Nordland som det er i Danmark, så kunne vi produsert 18 ganger mer elektrisk energi, sa Bullvåg. Han mente også at kommunestrukturen har betydning for organisering av kraftbransjen i Nordland, i og med at kraftselskapene er eid av kommuner.

- Dette er en svært viktig bransje i forhold til lokale innkjøp. Vi ser at det har vært en nedgang i overskudd her, og derved også nedgang i utbytte

til kommunene, som er eierne. Det utgjør mange penger, og det er svært viktig å ha en så stor etterspørrende kunde lokalt for næringslivet, sa Erlend Bullvåg.

For å underbygge betydningen av kraftforedlende industri i Nordland, viste Bullvåg til den store eksportverdien denne bransjen har.

- I dag er det 2542 som arbeider i kraftforedlende industri i fylket. Om denne sektoren ble flyttet ut, måtte 30.000 innbyggere også flytte, sa han.

Han la vekt på at metallproduksjonen har vært utrolig stabil i Nordland over mange år, og at den er en robust industri. Samtidig nevnte han solcelleindustrien som fikk en sterk vekst, og senere sterk reduksjon i fylket.

I forhold til marin sektor trakk Bullvåg fram at veksten ikke skjer i Nordland, men i Troms og Finnmark, på grunn av mangel på arealer.

Strategi for å lykkes

Som avslutning på sitt foredrag listet Erlend Bullvåg opp sju punkter, som viktig for å lykkes.

- Dette er summen av elementene innenfor en strategi for å lykkes som leverandør, sa han.

De sju punktene er disse:

A: Vær en del av et leverandørnettverk.

B: Reell konkurransedyktighet. Her har mange bedrifter en tøff kur foran seg.

C: Må ha kapital. Det er kun to-tre bedrifter i Nord-Norge som har det i dag!

D: Kompetanse. På dette feltet er det stor forskjell på serviceleverandører som leverer produkter andre har produsert, og produsenter som lager ting fra bunnen av.

E: Vilje. Det er bare de som står hardest på, og som vil dette, som vil vinne.

F: Arbeidskraft. Det vil være en fordel med kryssflyt av arbeidskraft innenfor et nettverk.

G: Kontraktsforståelse.