

Handelsrapport 2025 – Handel mellom Sverige og Norge

Utført av Menon Economics på vegne av Norsk-Svensk Handelskammer

Med støtte fra



Norges ambassade
Stockholm



Sveriges ambasad
Oslo

Bakgrunn for bestilling av handelsrapporten mellom Sverige og Norge

Bakgrunn for bestilling av handelsrapporten

Norsk Svensk Handelskammer (NSHK) har i over 30 år jobbet for å fremme handel mellom våre to land. Handelsforholdet har vært sterkt i denne tiden med små variasjoner. Historisk har våre to nasjoner vært tett knyttet, både økonomisk og kulturelt. Mange verdikjeder går på kryss av våre land, og vi deler Europas lengste grense.

Vi er hverandres naturlige første etablerings-land når smb-bedrifter skal ekspandere - og vi avlaster hverandre når konjunkturer treffer inn, gitt at vi har forskjellige industrier og næringer som vi støtter oss på. Dette påvirker sysselsettingen i begge land.

I den senere tid har forholdet mellom våre to land blitt ytterligere styrket – først ved at vi så hva stengte grenser under COVID medførte, deretter at vi fikk en urolig geopolitisk situasjon i sentral-Europa, så at Sverige ble NATO medlem, og til slutt usikkerheten som muligheten for historiske høye tollmurer til USA bringer med seg. Til slutt har krigen i gulfen vist at vi må stå sammen når energimarkedet svinger kraftig. Ebba Bush sitt møte med Terje Aasland nå i mai 2026 viser hvor viktig dette er for våre to land

Dette er andre året vi produserer denne rapporten. Vi er veldig glade for å at Norges ambassade i Stockholm og Sveriges ambassade i Oslo har valgt å støtte handelskammeret i dette arbeidet med midler. Støtten viser også hvor tett samarbeidet mellom våre ambassader og handelskammeret er.

Denne rapporten inneholder en analyse av handelsrelasjonene mellom våre to land. I rapporten utdypes Norge og Sveriges relative betydning for hverandre, samlet handel, med et dypdykk i hvilke vare- og tjenestegrupper som er spesielt viktige, og som har vist stort vekstpotensial i nyere tid. Vi har som ambisjon å publisere en årlig versjon av denne rapporten fremover.

Vi har bedt Menon Economics om å utelate energivarer og shipping i analysene. Grunnen er at kronevolumet og volumet for disse varegruppene påvirkes i større grad av geopolitiske svingninger, og ikke av de virkemidlene som «normal» konsumhandel omfattes av.

Rapporten gir først en **oversikt over handelsstrømmene** med vekt på nøkkelsektorer og eksportvolumer. Videre gis en analyse av de dominerende transportmåtene som bidrar til effektiv logistikk og forsyningskjeder mellom landene. En oversikt over og analyserer av **tjenesteeksporten gjennomgås deretter**, og til slutt gis et overblikk over **konkurransetrinn** for etablering av grønn industri i begge land.

Kontakt i Norge: John Creed, Daglig leder, john@nshk.no, +47 92897425

Kontakt i Stockholm: Stefan Nerpin, VD, stefan.nerpin@nshk.se, +46 704505454

Kontakt i Göteborg: Patrick.stromsnes@vidalcandies.com, +46 730298800

Om NSHK, vår visjon og strategi

Visjon: «Norge – Sverige: Ett marked for innovasjon, produksjon og salg av bærekraftige varer og tjenester»

Vi vil jobbe med vår visjon gjennom hovedsakelig to arbeidsformer:

- Aktivt arbeid med næringspolitikk som påvirker handel mellom våre to land
- Bygge forretningsrelasjoner gjennom nettverk og kompetanse på tvers av landegrensene

Våre medlemmer er store internasjonale konsern så vel som mindre bedrifter. De produserer produkter så vel som tjenester. Felles for dem er at de produserer og jobber på kryss av vår felles grense. Vi jobber for å ha en tett dialog med våre medlemmer. Vi vil ønske å være oppdatert på både deres behov og de forventninger de har, for å sikre at NSHK gir verdi tilbake.

Fokusområder for NSHK

- Økt forståelse og fortsatt gode rammer for utvikling av vårt velfungerende felles energimarked
- Effektiv infrastruktur som bygger opp under visjon om «ett marked»
- Forenklet næringsetablering og forretningsdrift over grensen
- Støtte handel med forsvarsindustri og industri knyttet til styrking av totalforsvarsevnen



Sammendrag

I 2025 utgjorde den totale handelsverdien mellom Norge og Sverige 278 mrd. NOK

(359 milliarder NOK inkludert energivarer og shipping)

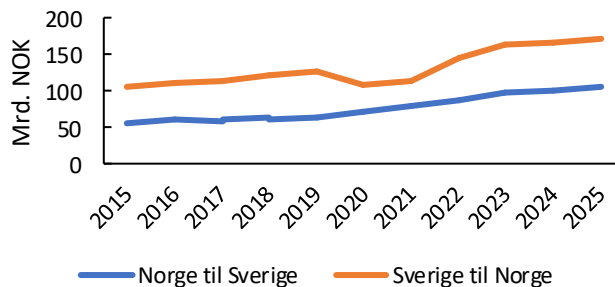
I 2025, eksporterte Norge varer og tjenester for 108 milliarder NOK til Sverige (164 milliarder NOK inkludert energivarer og shipping). Salg av metaller og andre bearbejdede varer, samt fra leveranser av transporttjenester står for den største andelen av eksportverdien.

Sverige eksporterte varer og tjenester for 172 milliarder NOK til Norge (359 milliarder NOK inkludert energivarer og shipping). Den største eksportverdien kom fra salg av maskiner og kjøretøy, samt fra reisetrafikk (kjøp av varer og tjenester fra norske innbyggere under privatreiser eller forretningsreiser i Sverige).

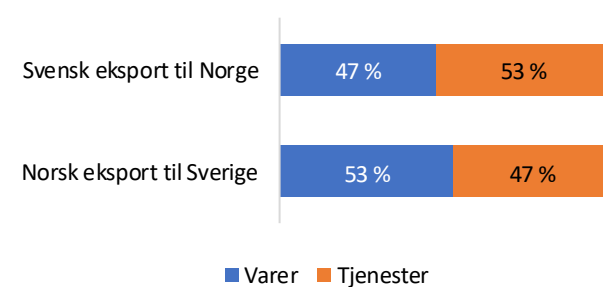
Handelen har økte mellom landene de siste ti årene, hvor norsk eksport til Sverige økt med 87 prosent og svensk eksport til Norge økte med 63 prosent. Veksten er imidlertid hovedsakelig drevet av økte priser og en svekket norsk krone. Den underliggende eksportveksten måles i faste priser, og har vært mer begrenset. Målt i faste priser har norsk eksport til Sverige økt med 27 prosent de siste ti årene, mens svensk eksport til Norge kun har økt med 9 prosent.

Eksportutviklingen målt i faste priser kontrollerer for pris og valutakursendringer og tilsvarer eksportert mengde, og illustrerer dermed den underliggende eksportutviklingen.

Handel mellom Norge og Sverige. Løpende priser, ekskl. energivarer og shipping. Kilde: SSB.



Svensk og norsk eksport fordelt på varer og tjenester i 2025, ekskl. energivarer og shipping. Kilde: SSB



Viktige funn fra rapporten

- Verdien av norsk-svensk handel har økt de siste ti årene. Når vi korrejerer for pris- og valutasvingninger ser vi imidlertid at veksten har vært mer beskjeden, særlig når det gjelder svensk eksport til Norge. Dette tyder på svak vekst i eksportvolumet.
- Brorparten av norsk vareeksport til Sverige består av råvarene produkter som metaller, fisk og tømmer. Sverige eksporterer i større grad bearbejdede varer som biler og maskiner til Norge.
- Siden 2015 har svensk tjenesteeksport mer enn doblet seg (løpende). Bare det siste året økte den med nesten 8 milliarder NOK, drevet av en økning i reisetrafikk, IT- og konsulenttjenester. Vareeksporten vokser saktere, og har ligget relativt stabil de siste tre årene.
- Norsk vareeksport til Sverige har økt med over 90 prosent over det siste tiåret, og vokste med hele 8 prosent fra 2024 til 2025 (tilsvarende litt over 4 milliarder NOK, løpende), drevet av økt eksport av aluminium, kork, trelast og maskiner. Tjenesteeksporten har også økt betydelig, med litt over 80 prosent fra 2015 til 2025.

Utvikling fra 2024 til 2025

- Norsk vareeksport til Sverige: +8% (løpende), +7% (faste priser)
- Svensk vareeksport til Norge: -1% (løpende), -2% (faste priser)
- Norsk tjenesteeksport til Sverige: +3% (løpende), +1% (faste priser)
- Svensk tjenesteeksport til Norge: +9% (løpende), +7% (faste priser)

Svensk-norsk handel – et overblikk

Sverige og Norge er viktige handelspartnere

Samlet handel mellom landene var på til sammen 278 milliarder NOK i 2025
(359 milliarder inkludert energivarer og shipping).



**Norsk eksport
til Sverige**

106 milliarder NOK

Varer: 56 milliarder NOK
Tjenester: 50 milliarder NOK



**Svensk eksport til
Norge**

172 milliarder NOK

Varer: 81 milliarder NOK
Tjenester: 91 milliarder NOK



Sverige er Norges viktigste handelspartner

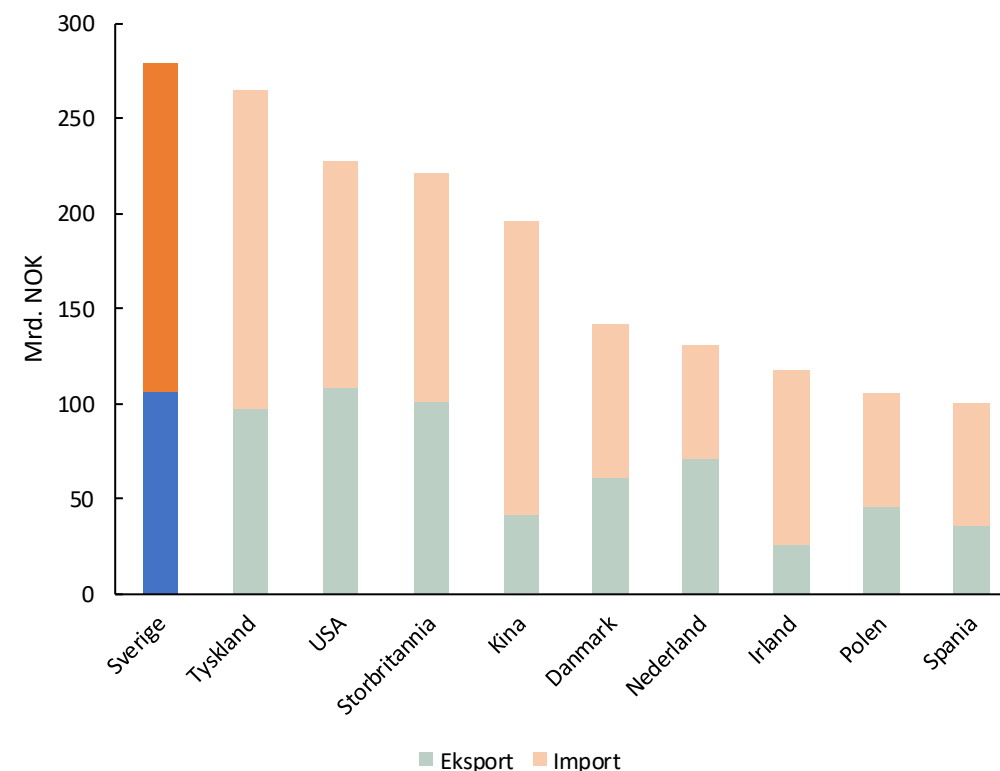
Sverige er Norges viktigste handelspartner når vi ser bort fra energivarer og shipping. I 2025 var Sverige på andreplass over Norges største *eksport*markeder, rett bak USA. Samtidig dominerer Sverige som Norges største *import*marked, rett foran Tyskland. I **2025 eksporterte Norge varer og tjenester for 107 milliarder NOK til Sverige, og importerte for 173 milliarder NOK (ekskl. energivarer og shipping).**

Det siste året har både importen fra Sverige og eksporten til Sverige økt målt i løpende priser. Norsk eksport av varer til Sverige har økt med 8 prosent det siste året, mens tjenesteeksporten økte med 3 prosent. Norsk import av varer fra Sverige ble redusert med 1 prosent det siste året, men ble utlignet av en økning i tjenesteimporten med 9 prosent.

Norges ti største handelspartnere har i stor grad holdt seg stabil over tid. Oversikten er uendret fra fjorårets rapport, med unntak av at Irland har gjort sitt inntog på listen - mens Frankrike har falt ut.

Dersom vi inkluderer energivarer og shipping, er Storbritannia det landet Norge eksporterer de største verdier til, etterfulgt av Tyskland og Nederland, mens Sverige ligger på fjerdeplass. Tyskland og Storbritannia er Norges desidert viktigste marked for eksport av olje og gass. På importsiden forblir Sverige det landet Norge importerer mest fra, mens Tyskland og Kina også rangerer høyt når all handel inkluderes.

Norges ti største handelspartnere i 2025, ekskl. energivarer og shipping. Kilde: SSB



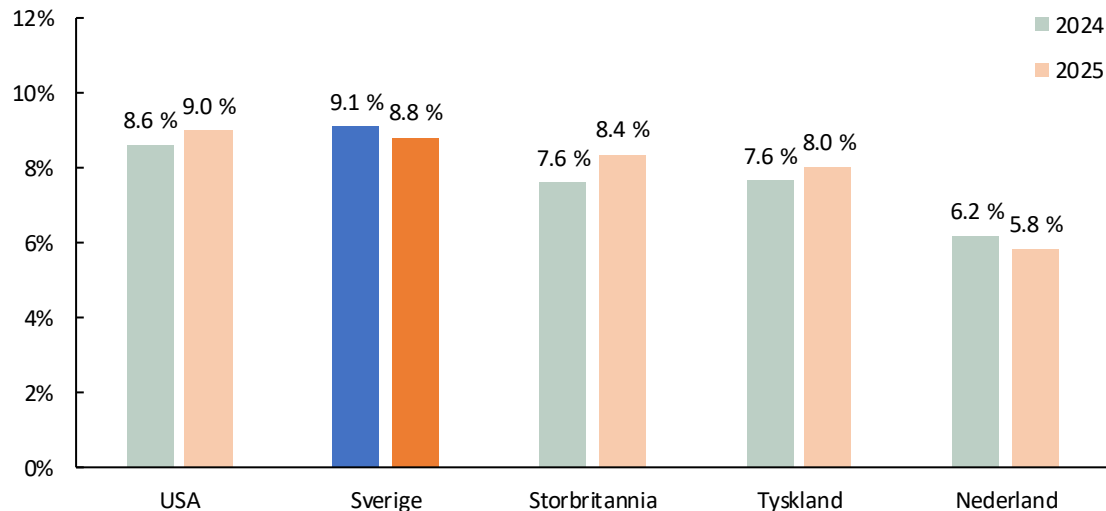
Norge eksporterer mest til USA, men importerer mest fra Sverige

I 2025 gikk 9 prosent av all norsk eksport til USA, som med det ble Norges viktigste **eksportmarked**. Sverige, som lenge har holdt førsteplassen, inntok med det en andreplass. Dette skyldes at norsk eksport til USA vokser raskere enn til Sverige. Eksporten til USA vokste med over 15 prosent fra 2024 til 2025, drevet av enkelte store leveranser fra havvind-leverandørindustrien samt av økt eksport av sjømat. I samme periode økte eksportverdien til Sverige med 6 prosent.

Andelen norske eksport som går til Sverige har falt noe det siste tiåret, i likhet med andelen til Tyskland, Storbritannia og Nederland, mens eksportandelen til USA har økt.

Norges fem største eksportnasjoner, som andel av Norges samlede eksport (ekskl. energivarer og shipping).

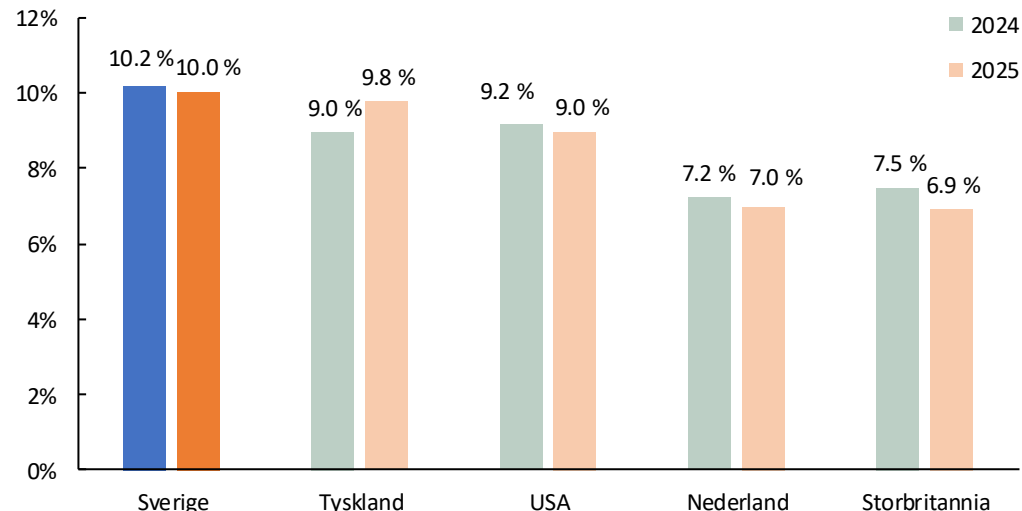
Kilde: SSB



Import fra Sverige utgjorde 10 prosent av all norsk **import** i 2025, noe som gjorde landet til Norges viktigste leverandør av importerte produkter. Over tid har landets relative betydning gått noe ned også på importsiden, som følge av større vekst i import fra andre land. Dette gjelder særlig import fra Kina som utgjorde 3,5 prosent av norsk import i 2025 (opp fra 3 prosent i 2015). Dette drives særlig av økt norsk import av elektronikk og biler fra Kina. SSB rapporterer blant annet at kinesiske biler i 2019 utgjorde 2,1 prosent av Norges samlede bilimport. Denne andelen har økt til 22,8 prosent i 2024.¹

Norges fem største importnasjoner, som andel av Norges samlede import (ekskl. energivarer og shipping).

Kilde: SSB



1. Statistisk sentralbyrå. (2025, 31. januar). *Norges viktigste handelspartnere*. Hentet fra <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/utenrikshandel/statistikk/utenrikshandel-med-varer/artikler/norges-viktigste-handelspartnere>

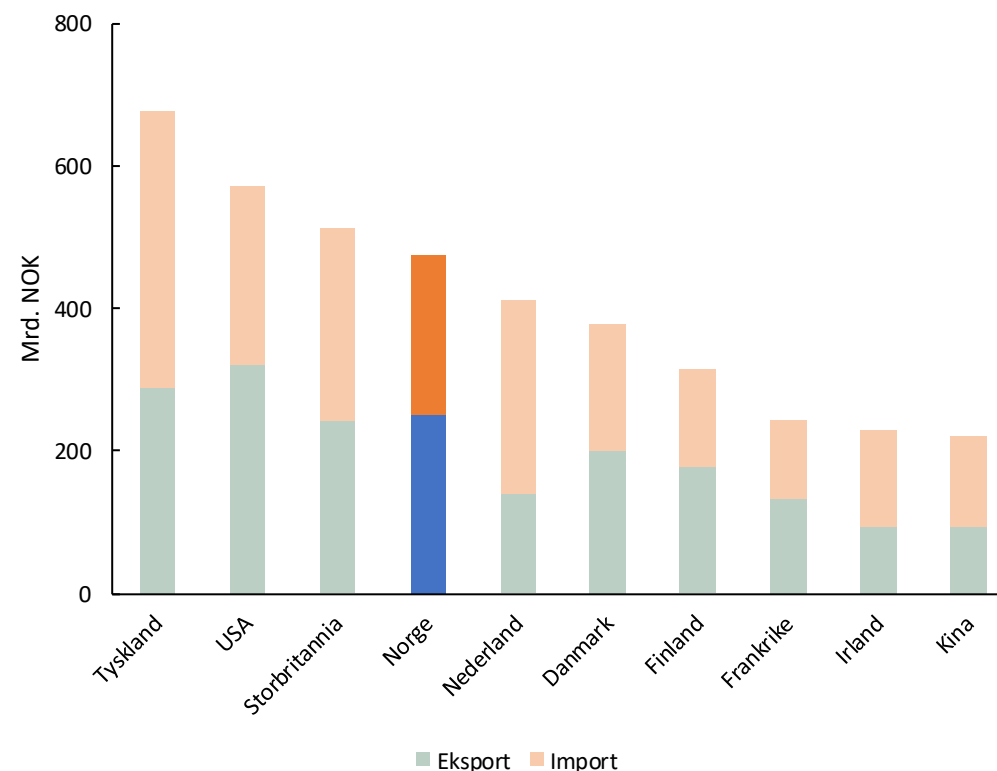
Norge er et viktig eksportmarked for Sverige

Norge er Sveriges fjerde største handelspartner, målt i samlet handelsverdi (eksport og import). Norge er dermed relativt sett en mindre viktig handelspartner for Sverige enn motsatt. Det er særlig omfanget av svensk eksport som gjør Norge til en viktig handelspartner. **I 2025 var Norge det andre viktigste eksportmarkedet for Sverige**, rett bak USA. Norge ligger dermed rett foran Tyskland, som holdt andrelassen i 2024.

Sverige importerer også mye fra Norge, som **i 2025 var den femte største leverandøren til Sverige**, bak Tyskland, Nederland, Storbritannia og USA. I 2025. Fra Tyskland og Nederland er særlig svensk import av maskiner sentralt for den høye importandelen fra disse landene.

Listen over Sveriges ti største handelspartnere i 2025 er i stor grad lik fjorårets liste - hvor Norge inntok fjerdeplass. I år har imidlertid har imidlertid Irland kommet inn på listen samtidig som Belgia har rykket ut. Det siste året har eksporten til Irland økt med 30 prosent, mens importen har økt med 9 prosent.

Sveriges ti største handelspartnere i 2025, ekskl. energivarer og shipping. Kilde: SCB

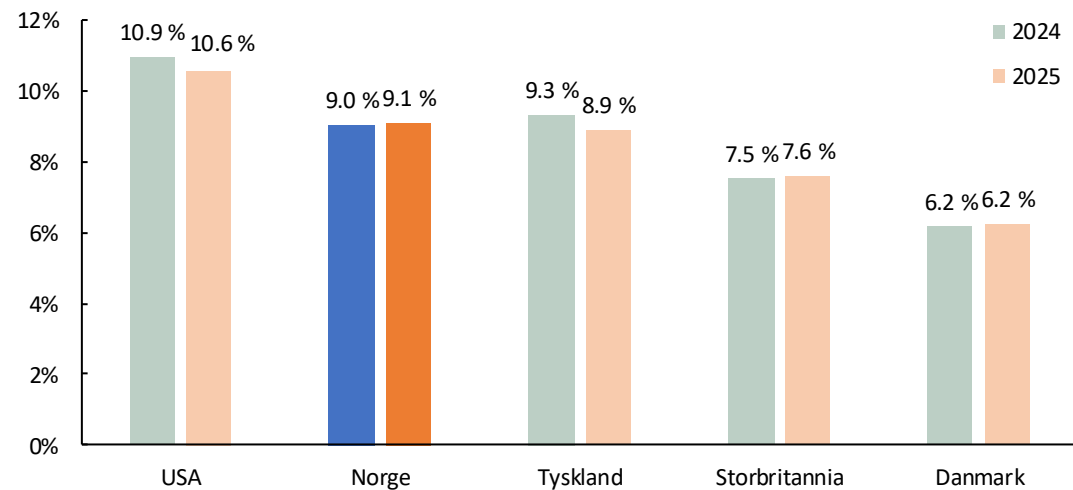


Sverige eksporterer mest til USA, og importerer mest fra Tyskland

Over de siste ti årene har Norges betydning som handelspartner for Sverige falt relativt til landets øvrige handelspartnere.

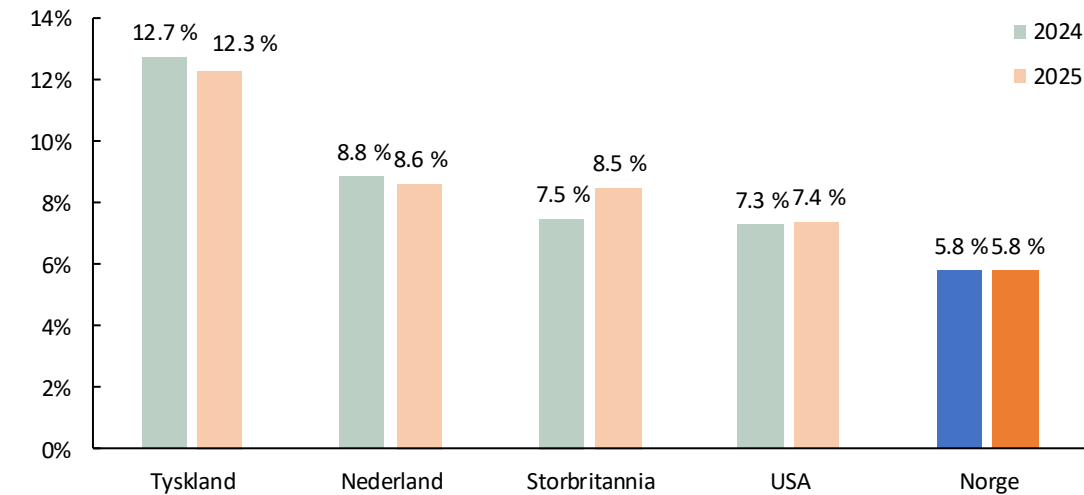
Norge var fram til 2019 Sveriges viktigste **eksportmarked**, men har siden blitt forbigått av USA - og er nå på nivå med Tyskland. I 2025 gikk 10,6 prosent av svensk eksport til USA, og 9,1 prosent til Norge. Veksten i eksport til USA har vært drevet av telekommunikasjon, datatjenester, forretningstjenester, samt personbiler og farmasøytiske produkter.

Sveriges fem største eksportnasjoner, som andel av Sveriges samlede eksport (ekskl. energivarer og shipping). Kilde: SCB



På **importsiden** var Tyskland Sveriges klart viktigste handelspartner i 2025. 12,3 prosent av all svensk import kom herfra i 2025. Det siste tiåret har Nederland, Storbritannia og USA styrket sine posisjoner som viktige importmarkeder for Sverige. Svensk import av norske varer har ikke vokst like raskt, og de siste årene har import fra Norge utgjort 5,8 prosent av all svensk import.

Sveriges fem største importnasjoner, som andel av Sveriges samlede import (ekskl. energivarer og shipping). Kilde: SCB



Lav underliggende handelsvekst mellom Norge og Sverige

Verdien av den norsk-svenske handelen har økt jevnt over det siste tiåret (målt i løpende priser). Unntaket er årene under covid-19 pandemien, hvor særlig verdien av svensk eksport til Norge falt betydelig, vist i den øverste figuren til høyre.¹ Til sammen har norsk eksport til Sverige økt med nesten 90 prosent siden 2015, mens svensk eksport til Norge i samme periode økte med over 60 prosent.

Samtidig ser handelsmengdene (målt i inflasjonsjusterte, faste priser) ut til å ligge stabilt. Figuren nederst viser den estimerte eksporten i faste priser 2015-2025. Eksportutviklingen målt i faste priser kontrollerer for pris og valutakursendringer, og gir et mål på volumveksten i handelen. Målt i faste priser har den svensk-norske handelen ligget noenlunde stabilt på samme nivå de siste ti årene. Svensk eksport til Norge falt noe under pandemien, men økte med 9 prosent samlet fra 2015 til 2025. Norsk eksport til Sverige økte med 27 prosent i faste priser i perioden.

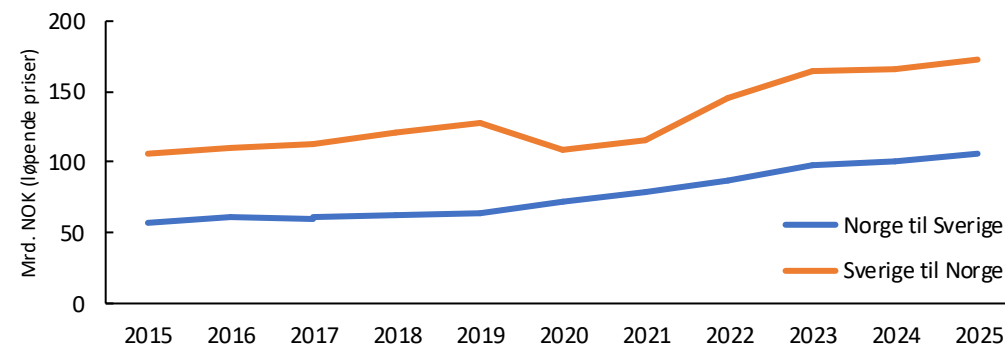
Det siste året har verdien av eksporten fra Norge til Sverige økt med 6 prosent mens eksporten fra Sverige til Norge har økt med 4 prosent. Den underliggende eksportutviklingen (faste priser) har også vært positiv det siste året, med en vekst på 4 prosent fra Norge til Sverige og 2 prosent fra Sverige til Norge.

Ulike mål på eksport – løpende og faste priser

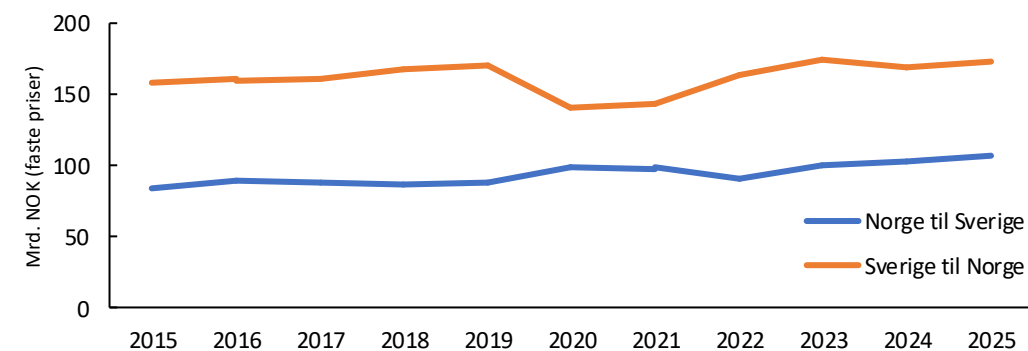
Løpende priser måler eksportens faktiske verdi i kroner, altså hva varene og tjenestene faktisk ble solgt for. Dette brukes gjerne når man sammenligner eksport med andre størrelser som BNP eller handelsbalansen.

Faste priser korrigerer for prisendringer og valutakurssvingninger, slik at man kan se om landet faktisk eksporterer mer eller mindre over tid, uavhengig av om prisene har steget. Vekst i faste priser tilsvare derfor volumvekst i eksporten og benyttes ofte som mål på underliggende eksportutvikling.

Handel mellom Norge og Sverige, ekskl. energivarer og shipping. Løpende priser. Kilde: SSB



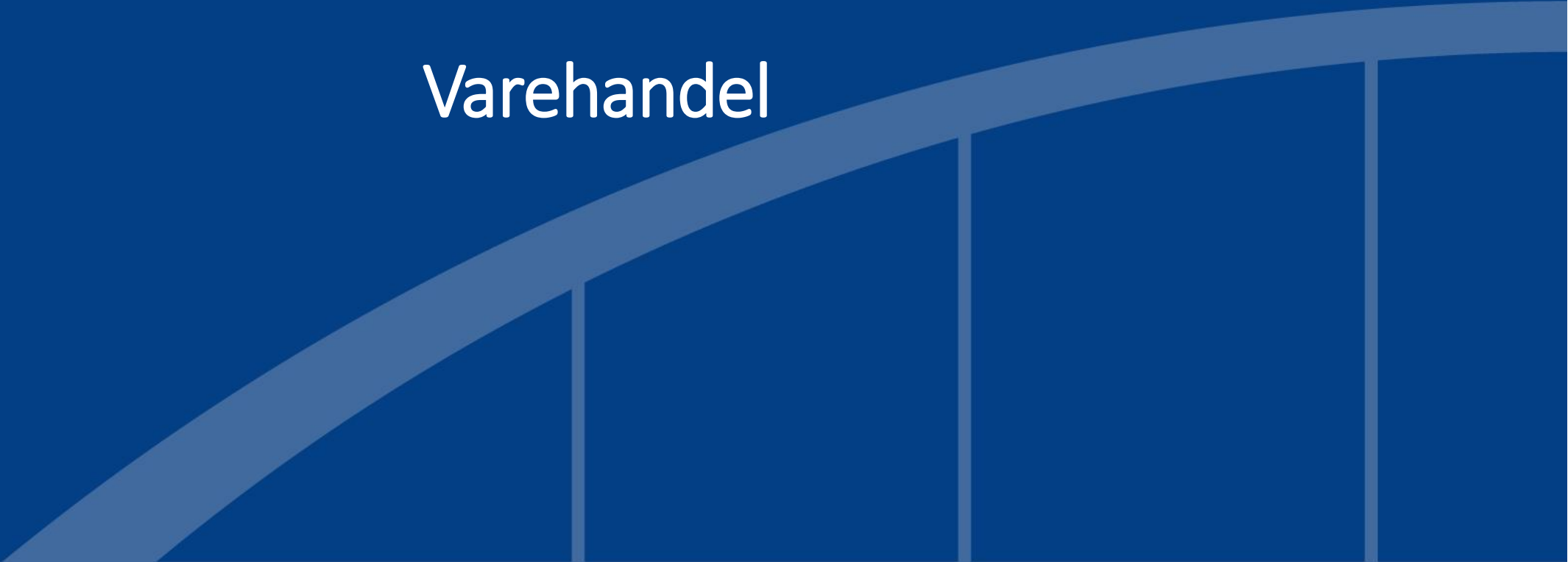
Handel mellom Norge og Sverige, ekskl. energivarer og shipping. Faste 2025-priser.² Kilde: SSB



1. Flere nordmenn reiser årlig til Sverige enn motsatt. Dette gjør nordmenn til en viktigere del av turistinntektene i Sverige enn motsatt. Pandemien hadde derfor et større effekt på svensk eksport enn på norsk

2. SSB publiserer ikke prisindekser for eksporten til enkeltland. Vi har derfor estimert fastprisutviklingen ved hjelp av den overordnede eksport- og importprisindeksen fra SSB. Denne vil ikke være helt korrekt, og tallene her skal derfor sees som indikativ for den underliggende utvikling

Varehandel



Norge solgte varer for 56 milliarder NOK til Sverige i 2025

I 2025 eksporterte Norge varer til Sverige for en verdi av 56,1 milliarder NOK (111 milliarder NOK inkludert petroleum- og energivarer). De største varegruppene var metaller og andre bearbeidede varer, maskiner og transportutstyr, samt kjemiske produkter.¹ Dette har også vært de største varegruppene de siste årene.

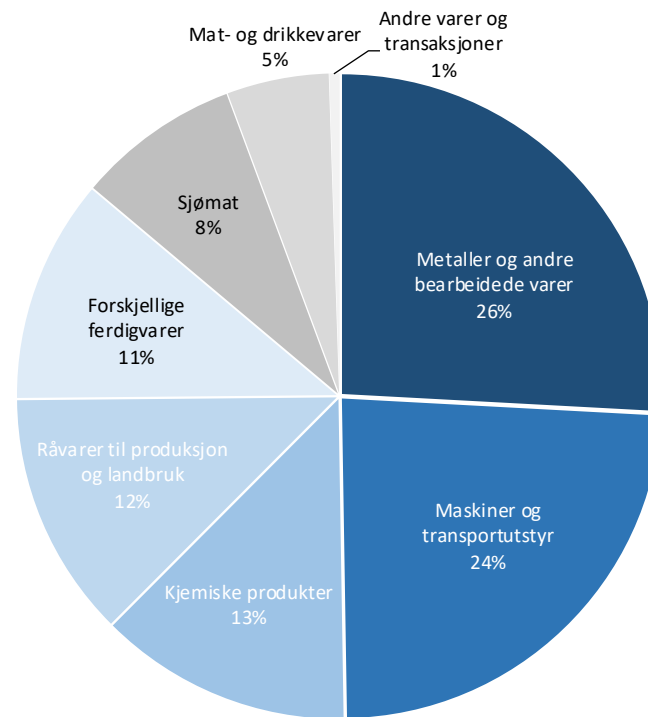
Figuren til høyre viser fordelingen av vareeksporten etter overordnede varegrupper. 26 prosent av eksportverdien kommer fra salg av metaller (aluminium, kobber, nikkel, jern og stål) og øvrige bearbeidede varer (varer av mineraler, tre, papir m.m.).

Overordnet sett ser vi at **Norges eksport er dominert av råvarer eller råvarenære eksportvarer**. Dette gjelder selv når vi ekskluderer olje og gass, som også er store norske eksportvarer til Sverige.

Det er imidlertid også viktige deler av eksporten som kommer fra produkter høyere opp i verdikjeden. Eksempelvis er 24 prosent av eksporten «maskiner og transportutstyr». Dette inkluderer primært deler til kjøretøy², samt ulike typer maskiner (elektriske, industrimaskiner m.m.) og apparater (telekommunikasjon, kontorutstyr, datautstyr m.m.).

Fordelingen er tilnærmet uendret fra 2024. De siste ti årene har andelen eksport av råvarer til produksjon og landbruk endret seg mest, med en vekst på 4 prosentpoeng, mens kjemiske produkter og sjømat har redusert sin andel av norsk eksport til Sverige med henholdsvis 2 og 4 prosentpoeng.

Norsk vareeksport til Sverige, ekskl. petroleum- og energivarer i 2025. Kilde: SSB



1. Kjemiske produkter er underestimert, da SSB ikke publiserer tall for kunstgjødsel på grunn av anonymitetshensyn.

2. Hvilke selskaper dette gjelder er ikke offentlig tilgjengelig, men store norske produsenter av slike varer inkluderer selskaper som Kongsberg automotive, Easee eller Nordisk aviation products

Norge eksporterer mest aluminium, laks og tømmer til Sverige

På forrige side så vi på en rekke brede varegrupper. Den overordnede fordelingen mellom disse varegruppene er relativt stabil over tid, men innad i disse gruppene kan det skje store bevegelser for mer finmaskede varegrupper. Vi dykker nå lengre ned og ser på vareeksporten på et litt mer detaljert nivå (det såkalte SITC-2 nivå). Figuren til høyre viser de største norske eksportvaregruppene til Sverige i 2025, målt i eksportverdi.

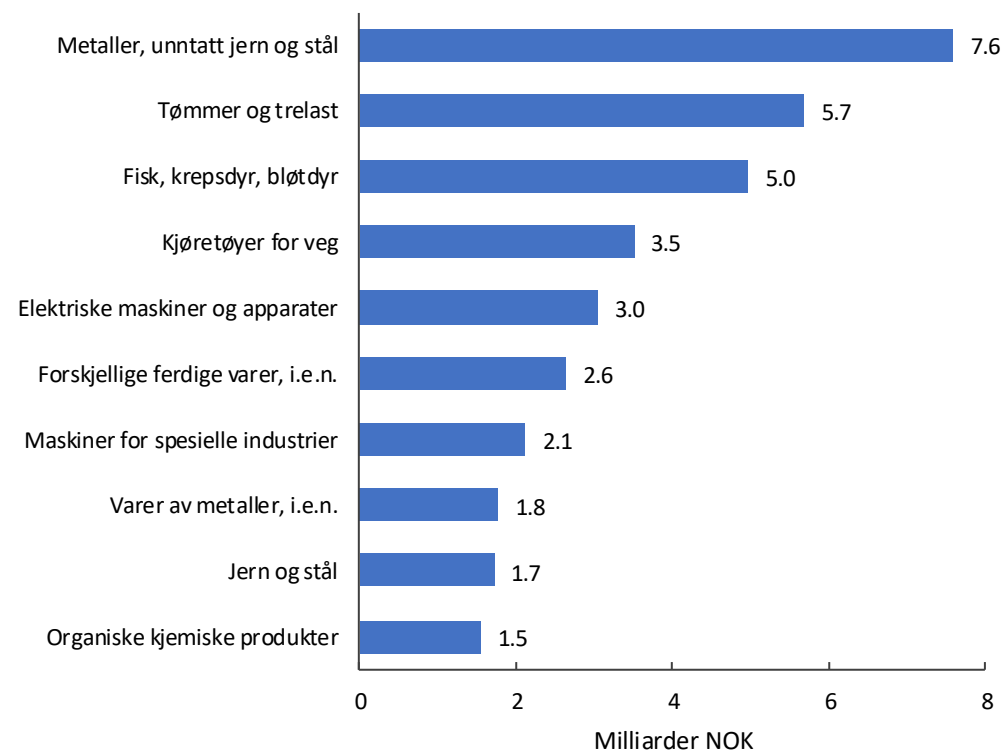
Metaller (unntatt jern og stål) er den største varegruppen, med en eksportverdi på 7,6 milliarder NOK. Varegruppen består primært av aluminium, samt andre metaller som kobber, nikkel og sink. Det er ikke statistikk på hvilke enkeltbedrifter som eksporterer dette, men store aktører i Norge innen disse varegruppene er blant annet Hydro, Alcoa, Boliden og Glencore Nikkelverk.

Den nest største varegruppen er tømmer og trelast (primært tømmer, noe trelast, ved, sagflis og treavfall) med en eksportverdi i 2025 på 5,7 milliarder NOK. Eksportverdien har økt med 34 prosent fra 2024, noe som løfter varegruppen fra tredjeplass til andreplass, forbi fisk, krepsdyr og bløtdyr.

Den tredje største varegruppen er sjømat (fisk, krepsdyr, bløtdyr), med en eksportverdi på 5 milliarder NOK. Eksporten består hovedsakelig av laks, med innslag av andre fiskearter som ørret, torsk, sild, makrell m.m.¹ På en fjerdeplass finner vi eksport av kjøretøy for veg, med 3,5 milliarder NOK. Majoriteten av verdien innen kjøretøy er knyttet til eksport av tilhørende deler og tilbehør.

Blant de ti største varegruppene øker åtte av dem eksportverdien fra 2024. Hvor kun organiske kjemiske produkter, jern og stål reduserer eksportverdien.

De ti største varegruppene i norsk eksport til Sverige i 2025. Kilde: SSB



1. SCB rapporterer om betydelig større sjømatimport fra Norge enn det vi viser her. Dette skyldes at den norske fisken fortolles når den kjøres gjennom Sverige, selv om den skal videre ut til EU.

Siden sist: Eksport av tømmer og trelast til Sverige fortsetter veksten, mens eksport av klær faller etter en lengre periode med vekst

På forrige side fremhevet vi de største norske eksportvaregruppene til Sverige. Vi ser nå på varegruppene med størst relativ endring det siste året. Figuren til høyre viser eksportutviklingen fra 2024 til 2025 for varegruppene med størst endring i både positiv og negativ retning.

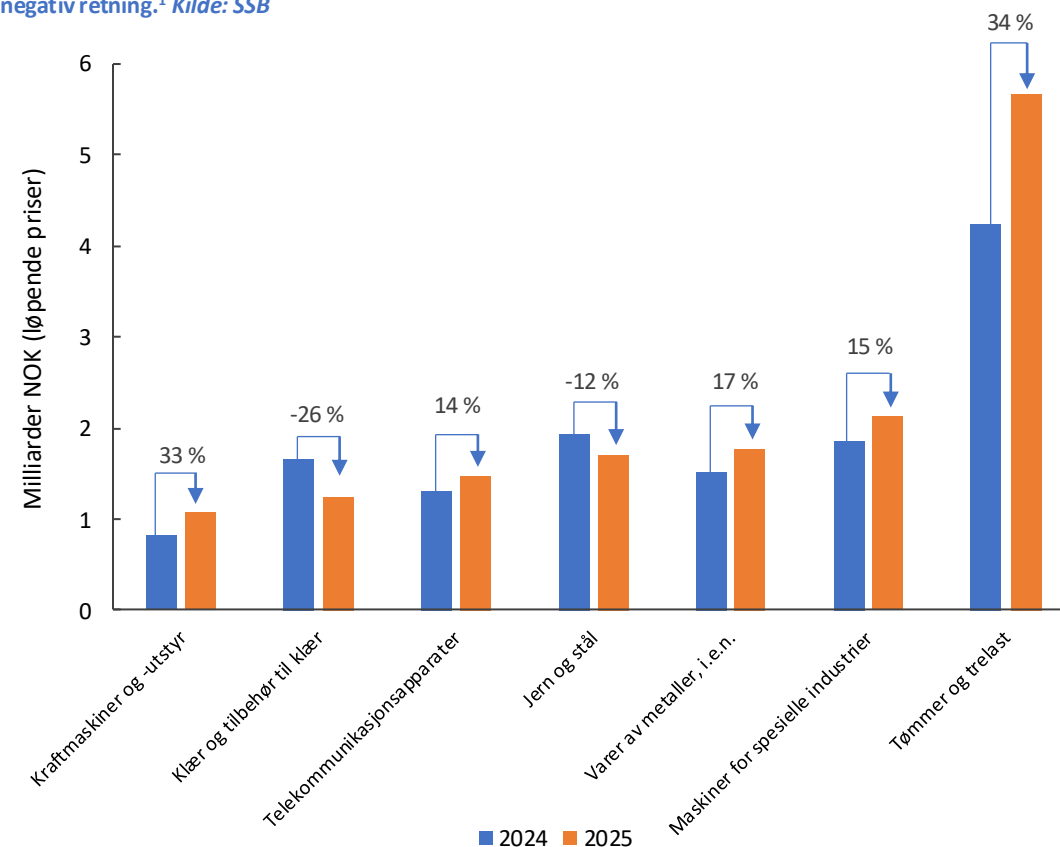
Eksporten av tømmer og trelast øker mest med en oppgang på 34 prosent fra 2024. Veksten er en fortsettelse på en betydelig økning over det siste tiåret - fra om lag 1,6 milliarder NOK i 2015 til 5,7 milliarder i 2025. Varegruppens eksportvekst det siste året var på over 1,4 milliarder NOK og er dermed den eneste varegruppen som øker eksportverdien med over 500 millioner NOK. Økningen i norsk tømmer- og trelasteksport til svenske sagbruk skyldes flere forhold i Europa: barkebilleangrep har redusert tilbudet i flere europeiske land, sanksjoner har stengt import fra Russland, og økt oppussingsaktivitet under pandemien førte til varige kapasitetsøkninger hos svenske sagbruk.²

Norsk **eksport av klær til Sverige faller med 26 prosent** det siste året. Nedgangen følger etter en større oppgang i design- ferdigvareindustrien sin eksport av klær til Sverige de siste årene, hvor næringen gikk fra eksport på om lag 300 mill. NOK før pandemien til 1,7 milliarder NOK i 2023 og 2024. I en historisk kontekst er derfor kleseksporten til Sverige fortsatt høy.

Norge **øker også eksporten av maskiner til Sverige**, hvor eksporten av kraftmaskiner og –utstyr øker med 33 prosent fra 2024 til en eksportverdi på over 1 milliard NOK. Veksten er drevet av flymotor-segmentet, og reflekterer sannsynligvis underleveranser til jetmotorer, turbopropmotorer og motorkomponenter fra norsk aerospaceindustri. I tillegg øker eksporten av maskiner for spesielle industrier med 15 prosent. Andre varer av metaller øker også eksportverdien med 17 prosent det siste året.

Innen kraftintensiv industri er det størst endring innen eksportverdien av **jern og stål**, som **faller med 12 prosent** det siste året. Den største eksportvaren fra Norge til Sverige (metaller, unntatt jern og stål) som består hovedsakelig av aluminium, har derimot hatt tilnærmet lik eksportverdi i 2025 som i 2024.

Varegrupper med størst prosentvis endring i eksport fra Norge til Sverige siste året, i både positiv og negativ retning.¹ Kilde: SSB



1. Figuren viser varegrupper med størst relative endring fra 2024 til 2025, både i positiv og negativ retning, unntagen petroleum- og energiprodukter eller varegrupper med en eksportverdi på under 1 mrd. NOK i 2025.
2. Basert på samtaler med personer i næringen.

Sverige eksporterte varer for 81 milliarder NOK til Norge i 2025

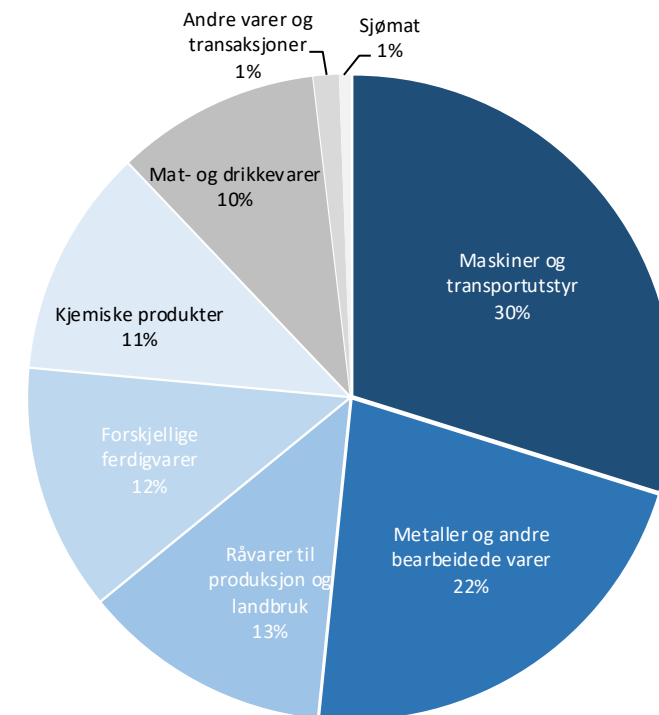
Svensk vareeksport til Norge, ekskl. petroleum- og energivarer i 2025. Kilde: SSB

I 2025 eksporterte Sverige varer til Norge til en verdi av 81,4 milliarder NOK (99 milliarder NOK når petroleum- og energivarer inkluderes). Dette er betydelig høyere enn den norske vareeksporten til Sverige.

Figuren til høyre viser fordelingen av vareeksporten etter overordnede varegrupper. **Hele 30 prosent av eksportverdien kom fra salg av maskiner og transportutstyr.** Varegruppen besto hovedsakelig av kjøretøy og deler til kjøretøy, samt ulike typer maskiner (elektriske, industrimaskiner m.m.) og apparater.

22 prosent av eksportverdien kom fra salg av metaller og andre bearbeidede varer. Dette inkluderer hovedsakelig varer av metaller (primært varer av aluminium, jern og stål) fra norsk kraftintensiv industri, samt papir, papp og produkter derav. Råvarer til produksjon og landbruk¹ (som tømmer og malmer) sto for 13 prosent av eksporten, mens 12 prosent bestod av ulike ferdigvarer. Ferdigvarer besto i stor grad av møbler og deler, prefabrikkerte bygninger og vitenskapelige eller tekniske instrumenter. Resten av eksportverdien fordelte seg på kjemiske produkter² (som plast og farmasøytiske preparater), samt mat- og drikkevarer.

Sammensetningen av svensk vareeksport til Norge har endret seg lite fra 2024. De siste ti årene har derimot eksporten av råvarer til produksjon og landbruk økt sin andel av vareeksporten med 5 prosentpoeng, samtidig som forskjellige ferdigvarer reduserte andelen med 6 prosentpoeng.



1. Råvarer til produksjon og landbruk er underrepresentert (den faktiske verdien er høyere), da SSB ikke publiserer tall for rå gjødningsstoffer og rå mineraler på grunn av få produsenter

2. Kjemiske produkter er underestimert, da SSB ikke publiserer tall for kunstgjødsel på grunn av anonymitetshensyn.

Sverige eksporterer flere høyverdiprodukter til Norge enn omvendt, med biler og lastebiler som dominerende eksportvarer

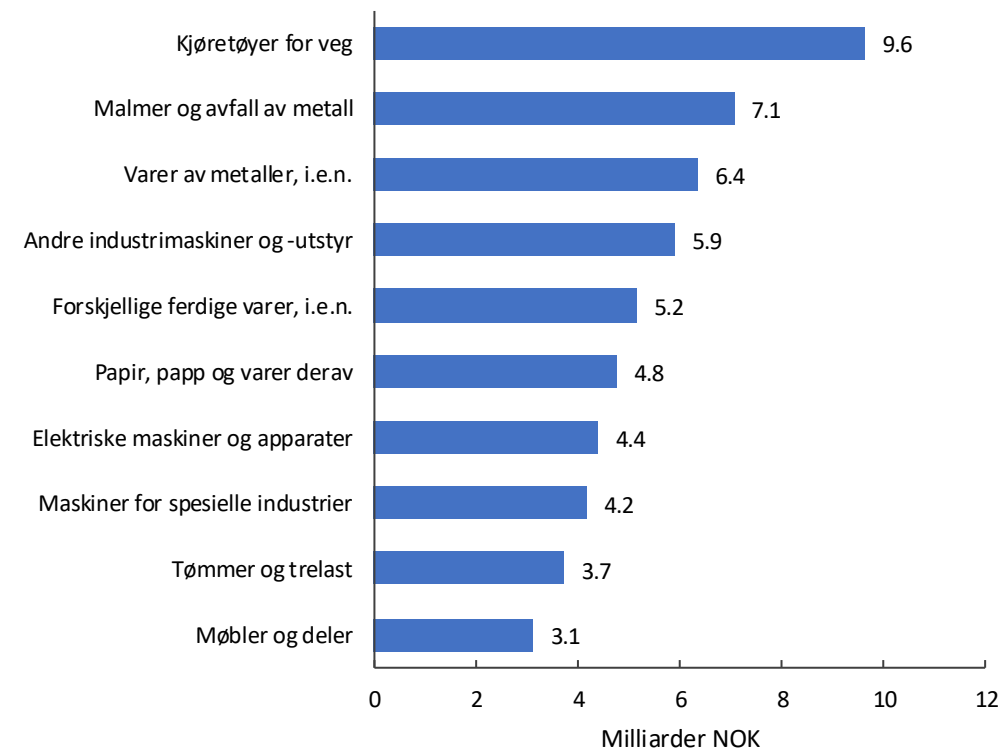
De ti største varegruppene i svensk eksport til Norge i 2025. Kilde: SSB

Akkurat som for Norge, ser vi her nærmere på mer detaljerte eksportkategorier. Figuren til høyre viser de ti største svenske eksportvaregruppene (SITC-2) til Norge i 2025, målt etter eksportverdi.

I kontrast til Norges råvarebaserte eksport, består svensk eksport til Norge i større grad av høyverdiprodukter og ferdigvarer. Den dominerende varegruppen i svensk eksport til Norge er kjøretøy for veg, med en eksportverdi på 9,6 milliarder NOK. Sveriges sterke posisjon som produsent av høykvalitetskjøretøy (som Volvo og Scania), på det norske markedet gjør dette lite overraskende. Kjøretøyene går både til transport av gods og personbiler.

Eksporten av malmer og avfall av metall fra Sverige til Norge utgjorde 7,1 milliarder NOK. Denne varegruppen omfatter hovedsakelig jernmalm, andre metallmalmer og metallskrap som brukes som innsatsfaktorer i norsk metall- og prosessindustri. Metallvarer utgjør 6,4 milliarder NOK og består av produkter laget av materialer som jern, stål og aluminium. Disse varene er viktige komponenter i byggeprosjektene og daglig brukt i både industri, og bygg og anlegg.

Sverige eksporterte industrimaskiner og utstyr til Norge til en verdi av 5,9 milliarder NOK. Kategorien omfatter selvgående maskiner som bulldosere og gravemaskiner, og er sentral for sektorer som bygg og anlegg, landbruk og skogbruk.



Siden sist: Svensk eksport av malmer og avfall av metaller øker kraftig

Figuren til høyre viser eksportutviklingen fra 2024 til 2025 for varegruppene med størst endring i både positiv og negativ retning.

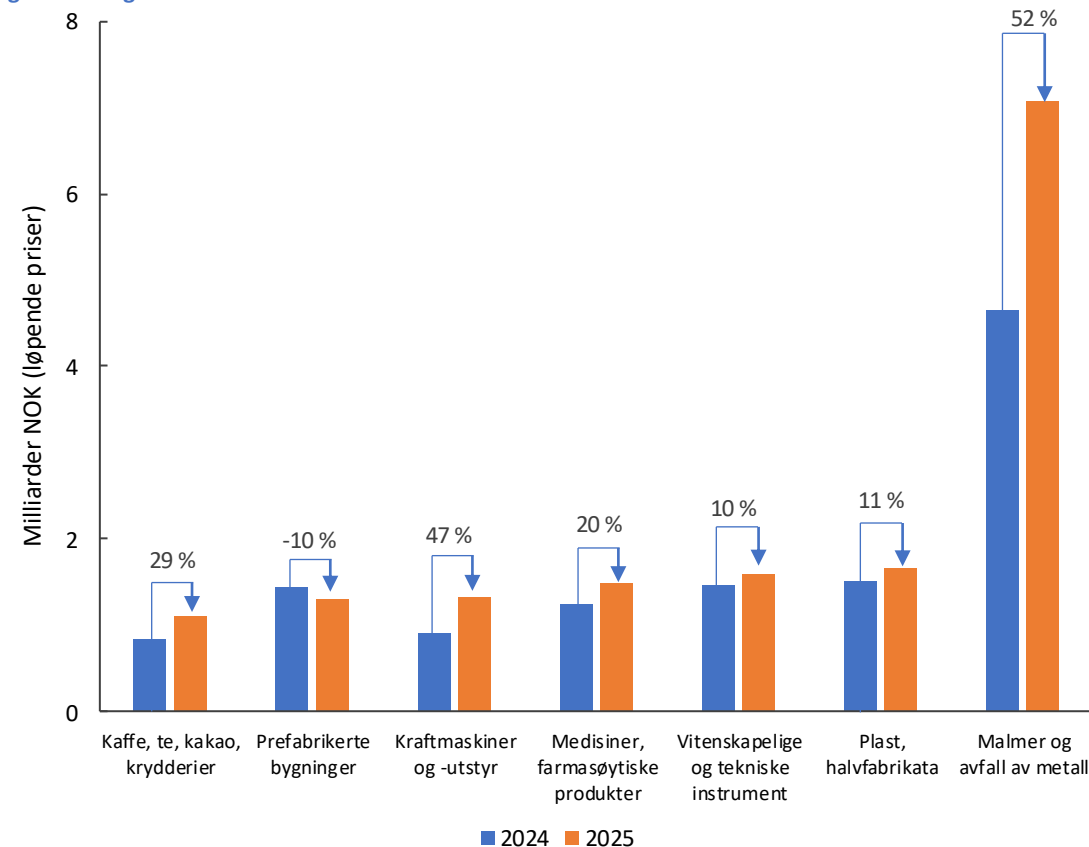
Eksporten av malmer og avfall fra metaller fra Norge til Sverige har økt med 52 prosent det siste året. Veksten løftet varegruppen fra en 8.plass i 2024, til å ha nest høyest eksportverdi i 2025 (se forrige side). Varegruppen utgjør viktige innsatsfaktorer til norsk kraftintensiv industri og har vokst betydelig det siste tiåret – fra om lag 1 milliard NOK i 2015 til over 7 milliarder NOK i 2025. Oppgangen det siste året er blant annet drevet av økt eksport av sinkmalkonsentrater. Boliden Odda, en av de største norske produsentene av metallisk sink, importerer sinkmalkonsentrater fra Boliden-gruver i Sverige, og utvidet produksjonen i 2025.²

Eksporten av kraftmaskiner og -utstyr til Norge økte med 47 prosent fra 2024, og vi observerer med det en gjensidig økning i handel mellom landene innen denne varegruppen det siste året. Veksten i eksport fra Sverige drives av økt eksport av industrimotorer og gassturbiner, der selskaper i Sverige som blant annet ABB og Siemens Energy er ledende produsenter.

Norsk helsenæring økte sin eksport til Sverige fra 2024, med en vekst på 20 prosent innen medisiner og farmasøytiske produkter samt en vekst på 10 prosent innen eksport av vitenskapelige og tekniske instrumenter. Sistnevnte varegruppe omfattet primært utstyr og teknologi fra helsenæringen.

Varegruppen med størst reduksjon i eksportverdi fra Sverige til Norge fra 2024 var prefabrikerte bygninger. Nedgangen kan ha en sammenheng med nedgangen i norsk byggenæring, men eksportverdien har samtidig vært relativ stabil i over 10 år.

Varegrupper med størst prosentvis endring i eksport fra Sverige til Norge det siste året, i både positiv og negativ retning.¹ Kilde: SSB



1. Figuren viser varegrupper med størst relative endring fra 2024 til 2025, både i positiv og negativ retning, unntagen petroleums-, energi- og gullprodukter eller varegrupper med en eksportverdi på under 1 mrd. NOK i 2025. Eksporten av gull er utelatt selv om denne varegruppen opplevde en vekst på 62 prosent fra 2024. Denne veksten er imidlertid primært knyttet til veksten i gullprisene dette året.

2. Boliden. Tilgjengelig [her](#).

Økt verdi på gullskrap ved økningen i gullprisen siste året kan også bidra til økningen.

Verdien av vareeksporten vokser, men det samlede eksportvolumet vokser lite – norsk eksport øker mer enn den svenske

Figuren øverst til høyre viser utviklingen i **norsk vareeksport til Sverige** de siste ti årene, både i løpende og i faste priser.

Utvikling fra 2024-2025

Norsk vareeksport til Sverige: +8% (løpende), +7% (faste priser)

Svensk vareeksport til Norge: -1% (løpende), -2% (faste priser)

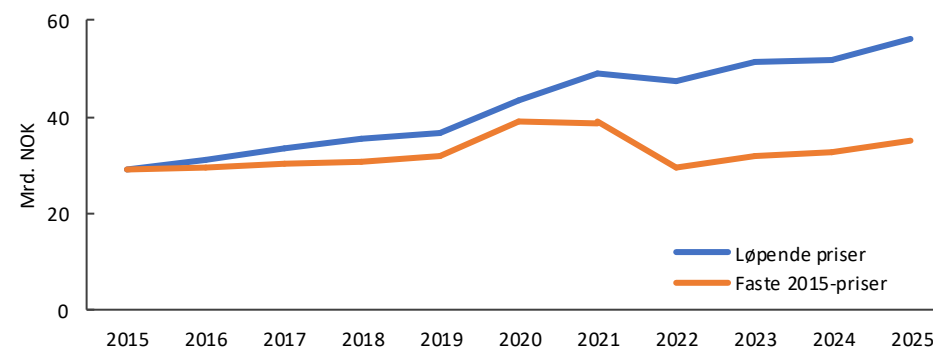
Mellom 2015 og 2025 har norsk eksport til Sverige økt med over 90 prosent, målt i løpende priser. Veksten har vært svært jevn i denne perioden med kun en mindre nedgang i koronapandemien. Etter pandemiens slutt har veksten fortsatt og nådde sin toppnivå i 2025.

Eksportmengden økte også, men saktere. Eksportutviklingen målt i faste priser kontrollerer for pris og valutakursendringer, og gir et mål på den underliggende handelsveksten. I faste priser¹ har veksten i vareeksport fra Norge til Sverige økt med i underkant av 20 prosent de siste ti årene, hvorav 7 prosent det siste året. Dette indikerer at prisvekst og valutasingninger har vært viktigere faktorer enn volumvekst i den samlede eksportutviklingen.

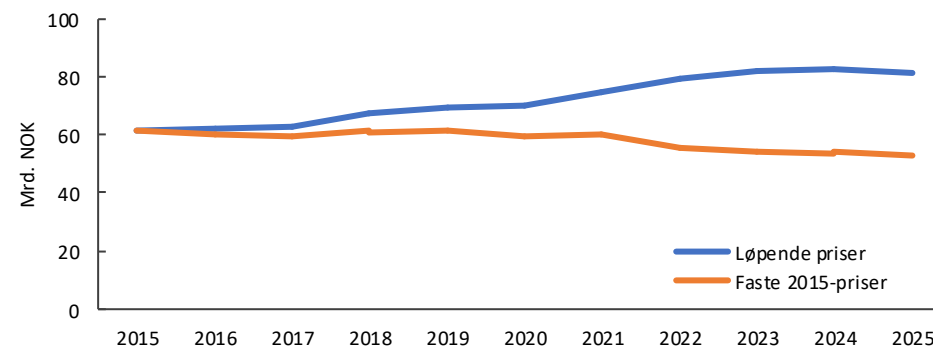
Tilsvarende figur nederst til høyre illustrerer utviklingen i **svensk vareeksport til Norge**.

Svensk eksportverdi til Norge har økt med over 30 prosent de siste ti årene i løpende priser. **Målt i faste priser har imidlertid eksportverdien falt med over 10 prosent.** På tross av usikkerheten ved slike analyser (se fotnoten under) tyder det på at det faktiske eksportvolumet har avtatt. Det er bearbejdede varer (unntatt metaller) samt diverse ferdigvarer som trekker mest i negativ retning, sett fra et overordnet gruppenivå.

Norsk vareeksport til Sverige, ekskl. petroleum- og energivarer. Kilde: SSB



Svensk vareeksport til Norge, ekskl. petroleum- og energivarer. Faste priser.* Kilde: SSB



1. Det eksisterer ikke prisindekser for eksporten til enkeltland. Vi har derfor estimert fastprisutviklingen ved hjelp av den overordnede eksport- og importprisindeksen fra SSB. Denne vil ikke være helt korrekt, og tallene her skal derfor sees som illustrative for den underliggende utvikling.

Handelen med våpen og ammunisjon mellom Norge og Sverige har økt markant etter invasjonen av Ukraina og oversteg 1 mrd. NOK i 2025

Utvikling i eksport av våpen og ammunisjon mellom Sverige og Norge.¹ Løpende priser. Kilde: SSB

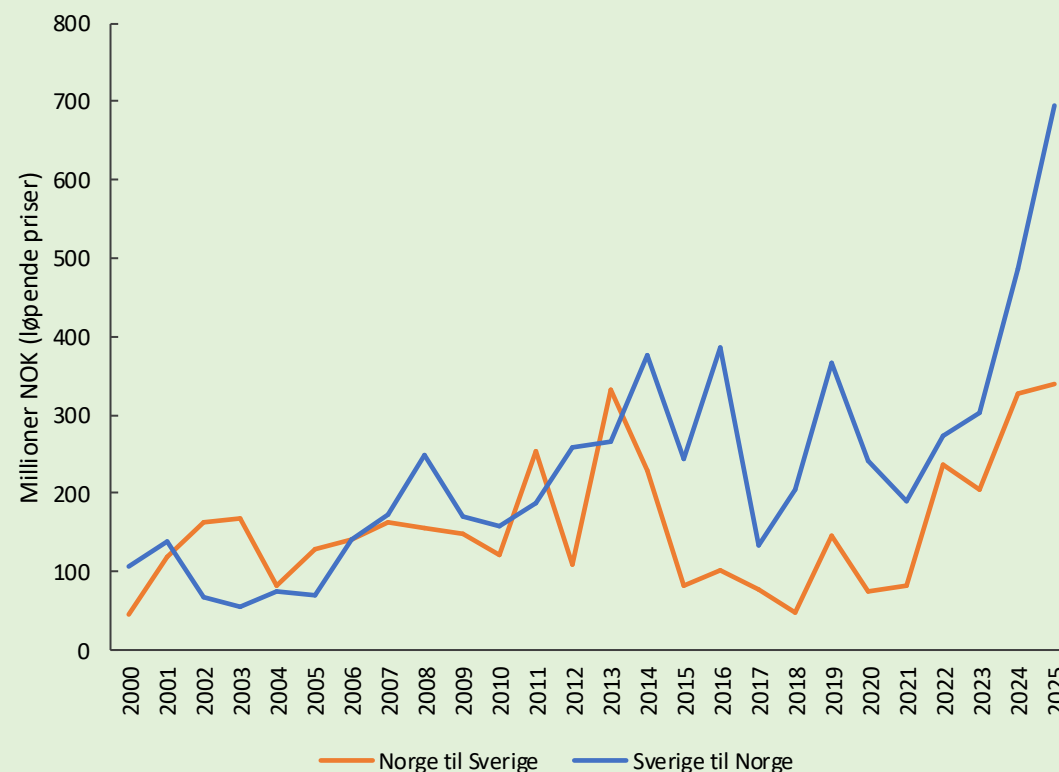
Økt konfliktnivå i og utenfor Europa har ført til betydelig økt etterspørsel etter forsvarsmateriell. De globale forsvarsutgiftene økte med 30 prosent fra 2021 til 2024,² samtidig som NATO land har vedtatt å øke ambisjonsnivået for medlemmenes forsvarsutgifter til 3,5 prosent av BNP innen 2035.³ Norge og Sverige har historisk hatt et tett sikkerhetspolitisk samarbeid som har blitt styrket ytterligere etter at Sverige ble medlem av NATO i 2024.

Økte forsvarsbudsjetter og tettere sikkerhetspolitisk samarbeid har bidratt til betydelig vekst i handelen med forsvarsmateriell mellom de to landene. I 2025 passerte den samlede verdien av norsk-svensk handel av våpen og ammunisjon for første gang 1 milliard NOK. Dette utgjør en økning på over 280 prosent siden før invasjonen av Ukraina. I 2025 eksporterte Norge våpen og ammunisjon til Sverige til en verdi av nesten 340 millioner NOK, mens tilsvarende svensk eksport til Norge utgjorde nesten 700 millioner NOK.

Som vist i figuren til høyre varierer eksporten av våpen og ammunisjon betydelig fra år til år. Årsaken er i hovedsak at enkelte kostbare våpensystemer fører til hopp i enkeltår.

Blant leveranser fra Norge til Sverige de siste årene inngår ammunisjon⁴ og artillerigranater⁵ fra Nammo og våpensystemer fra Kongsberg Defence & Aerospace til Patria-kjøretøyer⁶ og CV90⁷. Norge har også bestilt granater til Carl-Gustaf rekylfri kanon fra svenske Saab⁸.

Utenrikshandelen med våpen og ammunisjon globalt er forventet å fortsette veksten de neste årene i forbindelse med oppnåelse av NATOs 3,5 prosentmål. Menon anslår i Eksportmeldingen 2026 at norsk totaleksport av våpen og ammunisjon vil øke med om lag 30 prosent frem mot 2030.⁹ Det er derfor sannsynlig at handelen med forsvarsmateriell mellom Sverige og Norge også vil øke de neste årene.



1. Tallene er hentet fra SSBs utenrikshandelstatistikk (tabell 08801). Tilsvarende tall fra SCB er betydelig lavere, primært fordi SCB av konfidensialitetshensyn i hovedsak ikke publiserer data for de militært mest sensitive varekodene.

2. Stockholm International Peace Research Institute (2022). Trends in World Military Expenditure 2021.

3. NATO (2025). Defence expenditures and NATO's 5% commitment.

4. Nammo. Tilgjengelig [her](#).

5. The Defence Post (2024). Tilgjengelig [her](#).

6. Kongsberg. Tilgjengelig [her](#).

7. Kongsberg (2025). Tilgjengelig [her](#).

8. Saab (2022). Tilgjengelig [her](#).

9. Menon Economics (2026). Eksportmeldingen 2026.

Norsk eksport er jevnt fordelt mellom vei, sjø og jernbane

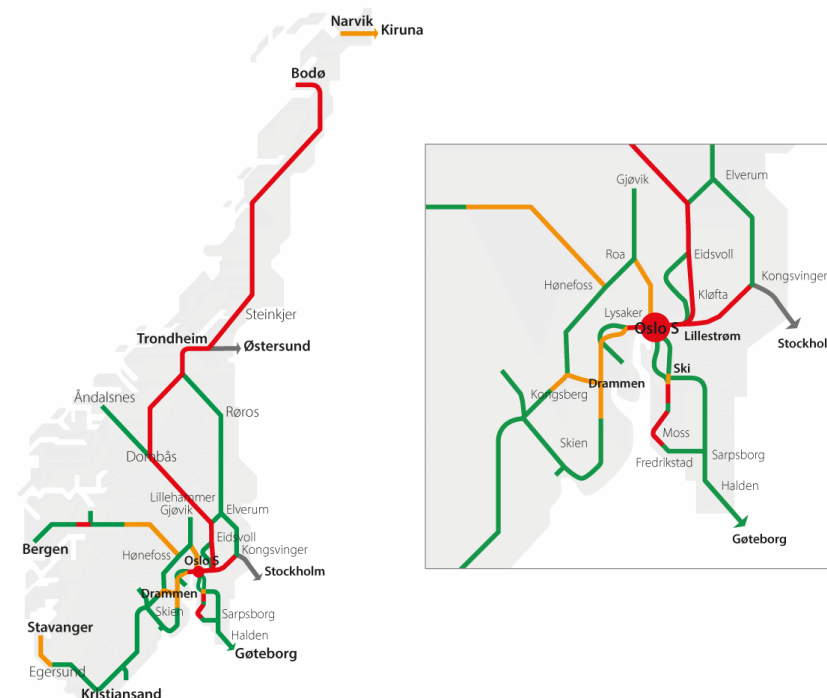
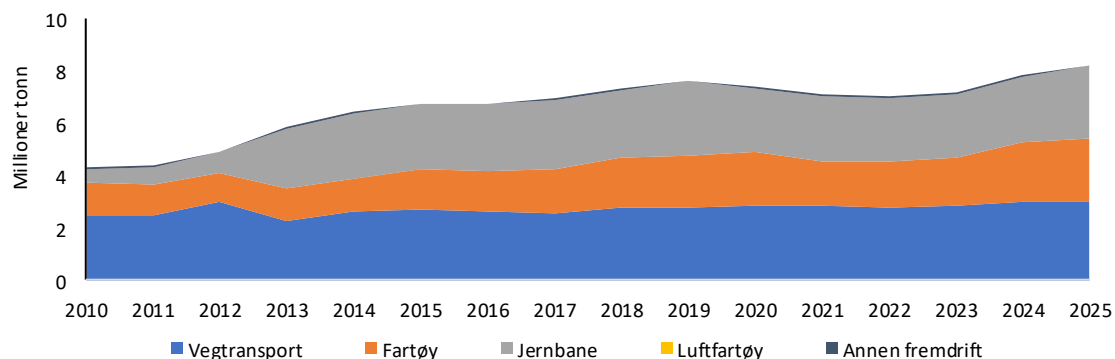
Overbelastning i jernbanenettet. Kilde: Nasjonal transportplan

Størstedelen av handelen mellom Norge og Sverige fraktes på vei. I 2025 utgjorde veitransport om lag 50 prosent av den totale handelstransporten mellom de to landene. Figuren nedenfor viser utviklingen i vekten av samlet vareeksport fra Norge til Sverige (ekskludert energivarer) siden 2010, fordelt etter transportmetode.

I 2025 ble totalt 8,2 millioner tonn varer eksportert fra Norge til Sverige. Eksportmengden har vært relativt stabil siste ti år.

Norsk eksport til Sverige er jevnt fordelt mellom vei, jernbane og sjøfart. Denne fordelingen er relativt uendret over tid og er tilnærmet lik fordelingen for ett år siden og ti år siden. Den største endringen i transportfordelingen var i 2013, da jernbaneeksporten til Sverige økte markant. Bakgrunnen var at en rekke norske sagbruk og treforedlingsbedrifter i Norge ble lagt ned i perioden 2010-2013, noe som skapte et tømmeroverskudd uten innenlandsk avsetning. Tømmeret ble da eksportert på bane til den svenske treforedlingsindustrien.¹ På tross av økningen i eksport via jernbane, er det fortsatt kapasitet i jernbanenettet ut av Norge i dag, som vist i figuren til høyre.²

Norsk vareeksport (ekskl. energivarer) til Sverige, fordelt på transportmåte. Kilde: SSB



1. E24 (2013). Nå sendes norsk skog ut av landet. Tilgjengelig [her](#).
2. Nasjonal transportplan 2025-2036. Tilgjengelig [her](#). Jernbanedirektoratet/Oslo.
3. Economics (2023). Tilgjengelig [her](#).

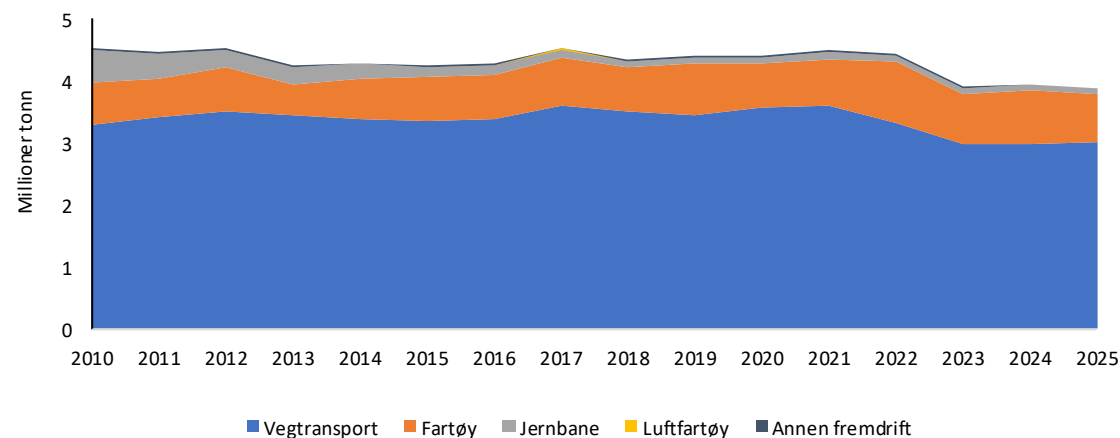
Svensk eksport skjer primært via vei

Svensk eksport til Norge transporteres derimot i overveldende grad på veg (77 prosent). Kun 20 prosent fraktes sjøveien, og en liten andel via jernbane. Eksportvolumet har gjennom årene ligget stabilt på om lag 4 millioner tonn, men volumet falt noe i 2023, primært grunnet en 20 prosent reduksjon i eksportert tømmer, trelast og kork. Årsaken er trolig knyttet til økte trevarepriser som kan ha forskjøvet salg til andre markeder.

Figuren nedenfor viser utviklingen i vekten av samlet vareeksport fra Sverige til Norge siden 2010, fordelt etter transportmetode.

En viktig transportrute som ikke fremkommer av denne statistikken er malmtransporten på Ofotbanen, der det daglig fraktes nærmere 60 000 tonn jernmalmprodukter.³ Denne transporten regnes ikke som eksport fra Sverige til Norge, ettersom malmen hovedsakelig sendes ut av Norge på skip, og ikke til norske bedrifter.

Svensk vareeksport (ekskl. energivarer) til Norge, fordelt på transportmåte. Kilde: SSB



1. E24 (2013). Nå sendes norsk skog ut av landet. Tilgjengelig [her](#).
2. Nasjonal transportplan 2025-2036. Tilgjengelig [her](#). Jernbanedirektoratet/Oslo.
3. Economics (2023). Tilgjengelig [her](#).

Tjenesteeksport



Forretnings tjenester utgjør over halvparten av norsk tjenesteeksport til Sverige

Norge eksporterte tjenester til Sverige for en verdi av 50,5 milliarder NOK i 2025 (53,4 milliarder NOK inkludert shipping). Sverige var Norges andre største mottaker av norsk tjenesteeksport (ekskl. shipping) etter Storbritannia.

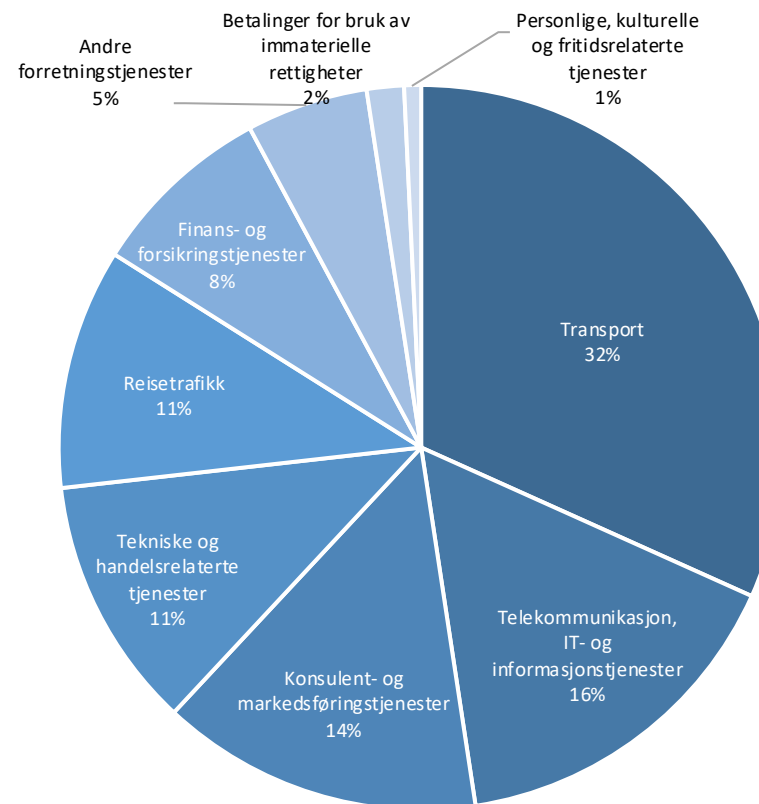
Figuren til høyre viser fordelingen av eksportverdien etter overordnede tjenestekategorier. Den største eksportkategorien er transporttjenester, som inkluderer transport av passasjerer og gods, samt tilhørende støtte- og hjelpetjenester. Denne sto for 32 prosent av tjenesteeksporten i 2025. Den nest største gruppen er telekommunikasjon, IT- og informasjonstjenester, som utgjør 16 prosent av eksportverdien.

Det er interessant å merke seg at dersom vi ser på de delene av tjenesteeksporten som kan kategoriseres som samlet går under navnet *forretningsmessig tjenesteyting*, utgjør disse over halvparten av eksportverdien. Forretningsmessig tjenesteyting inkluderer tjenester innen telekommunikasjon, IT- og informasjon, konsulent- og markedsføringstjenester, tekniske og handelsrelaterte tjenester, samt finans- og forsikringstjenester. Disse tjenestene er ofte knyttet til driften og effektiviteten av annen næringsvirksomhet, og er både produktive og verdiskapende tjenester.

Reisetrafikk utgjør 11 prosent av tjenesteeksporten i 2025. Kategorien dekker alle varer og tjenester som svenske besøkende kjøper i Norge under oppholdet sitt ved både ferie eller forretningsreise. Kostnader ved selve reisen til og fra Norge, er inkludert i transportkategorien.

Fordelingen mellom tjenestegruppene endres lite over tid og er tilnærmet uendret fra 2024. De siste ti årene er det konsulent- og markedsføringstjenester som har opplevd den største endringen med en økning på 7 prosentpoeng.

Norsk tjenesteeksport (ekskl. shipping) til Sverige i 2025.¹ Kilde: SCB



1. Andre forretningstjenester omfatter her blant annet produksjonstjenester, vedlikeholds- og reparasjonstjenester, bygg- og anleggstjenester, forsknings- og utviklingstjenester, samt personlige, kulturelle og fritidsrelaterte tjenester. Merk at dataene er hentet fra SCB og dermed vil kunne avvike noe fra SSBs statistikk.

Reisetrafikk og grensehandel dominerer svensk tjenesteeksport til Norge

I 2025 eksporterte Sverige tjenester til Norge til en verdi av 91,2 milliarder NOK (95,3 milliarder NOK inkludert shipping). Norge var med det den tredje største importøren av svenske tjenester, kun overgått av USA og Storbritannia.

Figuren til høyre viser fordelingen av eksportverdien etter tjenestekategorier.

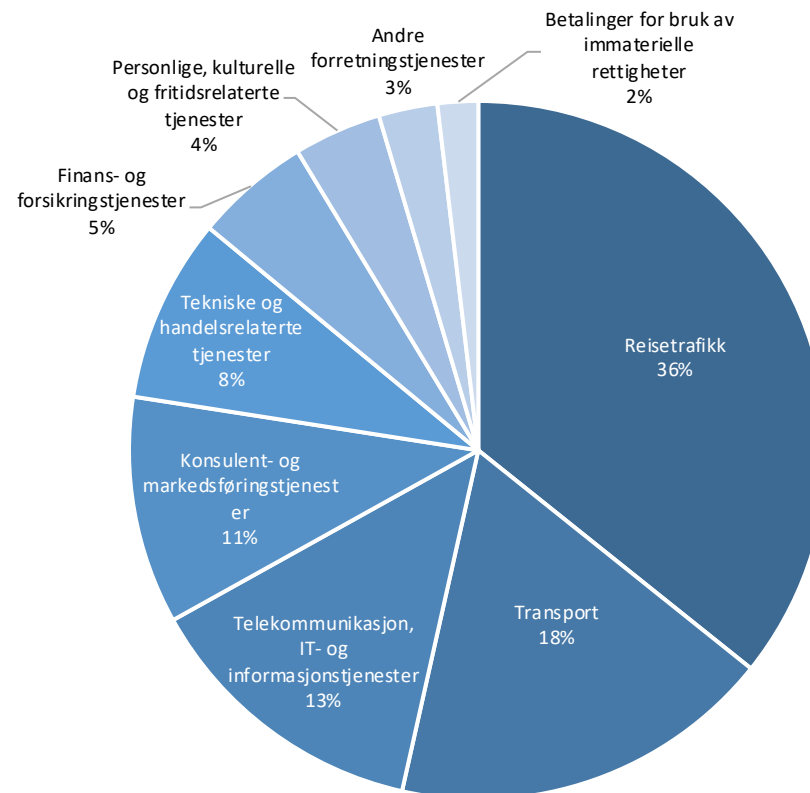
Reisetrafikk utgjør den klart viktigste kategorien med 36 prosent av den samlede tjenesteeksporten. I tillegg til kjøp av varer og tjenester fra nordmenn under privatreiser eller forretningsreiser i Sverige, inkluderer den også grensehandel. Utvikling i reisetrafikk har stor betydning for den samlede utviklingen i svensk tjenesteeksport til Norge, ettersom den er så dominerende. Reisetrafikk har bidratt betydelig til veksten i svensk tjenesteeksport til Norge det siste tiåret, med en vekst på nesten 50 prosent.

Transport av gods og passasjerer, samt tilhørende støttetjenester, utgjør 18 prosent, mens kommunikasjons-, IT- og informasjonstjenester står for 13 prosent.

Sammenlignet med norsk tjenesteeksport til Sverige, utgjør typiske forretningsmessige tjenester en lavere andel (under halvparten) av svensk tjenesteeksport til Norge. Dette indikerer at en større del av den norske eksporten kommer fra høyproduktive næringer, mens svensk eksport i større grad er knyttet til reiselivsnæringen, som tradisjonelt anses som mindre produktiv enn andre høyverdiskapende tjenestenæringer.

Fordelingen av tjenesteeksport på hovedkategorier er tilnærmet uendret fra 2024. Over de siste ti årene er det konsulent- og markedsføringstjenester som har stått for den største strukturelle endringen, med en økning på 8 prosentpoeng – et mønster som sammenfaller med utviklingen i norsk tjenesteeksport til Sverige.

Svensk tjenesteeksport (ekskl. shipping) til Norge i 2025.¹ Kilde: SCB



1. Merk at dataene er hentet fra SCB og dermed vil kunne avvike noe fra SSBs statistikk.

Siden sist: Den norske bygg- og anleggsbransjen doblet sin eksportverdi til Sverige fra 2024 til 2025

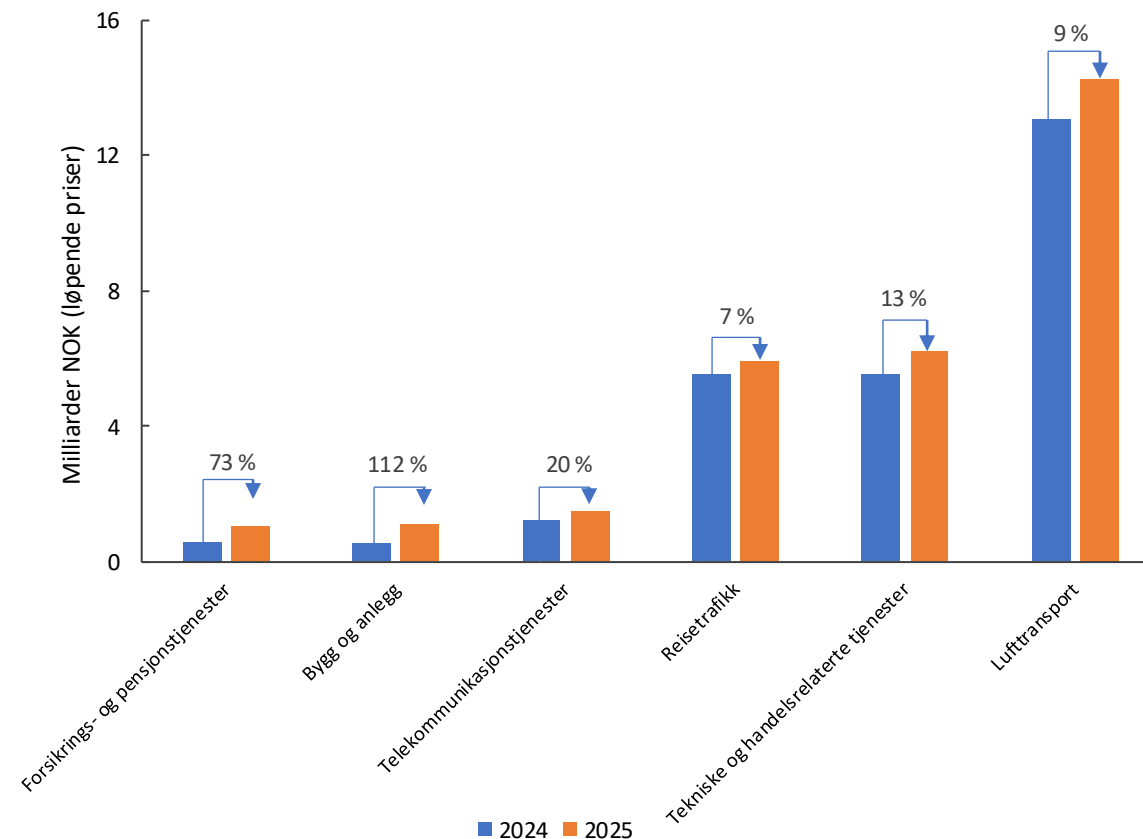
På de to foregående sidene viste vi hvordan tjenesteeksporten fordeler seg på overordnede kategorier. Vi ser nå nærmere på hvilke underkategorier som har hatt størst endring det siste året. Figuren til høyre viser endringen i eksportverdi fra 2024 til 2025 for underkategorier med en eksportverdi på over 1 milliarder NOK fra Norge til Sverige, som har opplevd størst relativ endring, i positiv eller negativ retning.

Bygg- og anleggsbransjen har opplevd den største relative veksten, med 112 prosent. Bransjens eksportverdi til Sverige oversteg med det 1 milliarder NOK.

Eksport av forsikrings- og pensjonstjenester til Sverige oversteg i 2025 også en milliard NOK etter en økning på 73 prosent fra 2024. Den største absolutte veksten var imidlertid innen lufttransport, som økte med nesten 1,2 milliarder NOK.

Reiselivsnæringen er en av Norges raskest voksende eksportnæringer med en årlig vekst på om lag 22 prosent siden 2022, med en vekst på over 20 prosent også i 2025.¹ Veksten i eksport innen reisetrafikk til Sverige på 7 prosent er dermed lavere en næringens totale eksportvekst, dette gjelder også veksten det siste tiåret. Samtidig viste Menon i fjorårets versjon av denne rapporten at Sverige var den tredje største landet innen norsk reiselivseksport.² Lavere vekst i reiselivseksport til Sverige de siste årene relativt til den nasjonale eksportveksten til næringen kan ha en sammenheng med at veksten har vært høyere blant turister utenfor Norden. Svensker sto blant annet for 12 prosent av utenlandske gjestedøgn i Norge i 2020 og 9 prosent i 2025.

Utvikling i eksport fra Norge til Sverige innen tjenestekategorier med størst endring det siste året, i både positiv og negativ retning.³ Løpende priser. Kilde: SCB



1. Menon Economics (2026). Eksportmeldingen 2026.

2. Menon Economics (2025). Norsk-Svensk Handelsrapport 2024.

3. Vi ser her kun på tjenestekategorier som hadde en eksportverdi på mer enn 1 mrd. NOK i 2025, og som opplevde en betydelig endring.

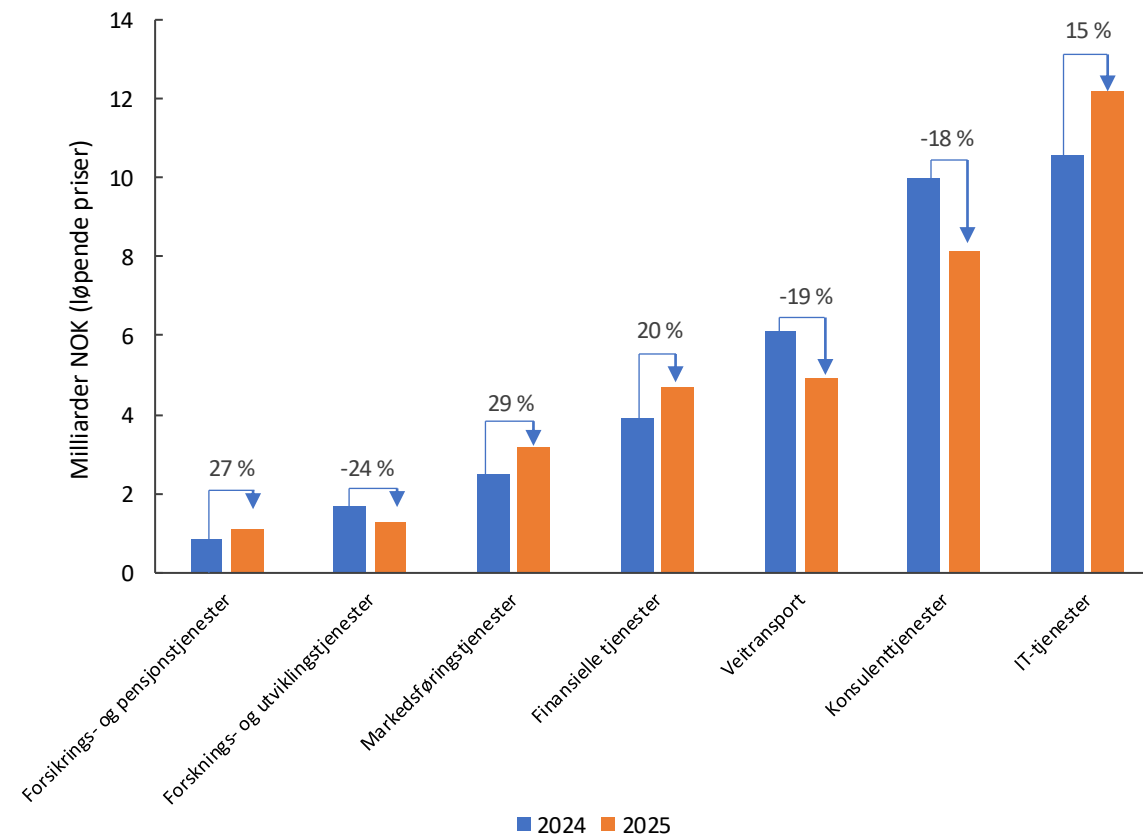
Siden sist : Eksport av svenske rådgivertjenester til Norge er tiltakende over tid

I likhet med forrige side ser vi på hvilke underkategorier som har hatt størst endring (positiv og negativ) i tjenesteeksporten fra Sverige til Norge det siste året. Figuren til høyre viser endringen i eksportverdi fra 2024 til 2025 for underkategorier med en eksportverdi på over 1 milliard NOK fra Sverige til Norge, som har opplevd størst relativ endring.

Eksporten av markedsføringstjenester fra Sverige til Norge har mer enn firedoblet seg de siste ti årene og fortsetter veksten også det siste året med en økning på 29 prosent. Derimot faller eksporten av konsulenttjenester fra 2024 med 18 prosent, etter en lengre periode med vekst. Eksportverdien av konsulenttjenester er fortsatt høyt i en historisk kontekst. Som beskrevet i fjorårets utgave av denne rapporten har konsulent- og markedsføringstjenester opplevd høy vekst over en lengre periode. Eksporten av andre rådgivertjenester øker også fra 2024, som finansielle tjenester med 20 prosent og IT-tjenester med 15 prosent. I tillegg øker eksporten av forsikrings- og pensjonstjenester med 27 prosent.

Tjenester innen forskning og utvikling opplever den største eksportnedgangen fra 2024 med 24 prosent. Nedgangen følger imidlertid tre år med svært sterk oppgang. Før 2023 var den svenske eksporten av forsknings- og utviklingstjenester jevnt under 100 mill. NOK, mens eksportverdien har vært rundt eller over 1 milliard NOK siden 2023.

Utvikling i eksport fra Sverige til Norge innen tjenestekategorier med størst endring det siste året, i både positiv og negativ retning.¹ Løpende priser. Kilde: SCB



1. Vi ser her kun på tjenestekategorier som hadde en eksportverdi på mer enn 1 mrd. NOK i 2025, og som opplevde en betydelig endring.

Tjenestehandelen har vokst reelt – i motsetning til varehandelen

Tjenesteeksporten mellom Norge og Sverige har vokst reelt i perioden, både i løpende og faste priser. Dette skiller seg fra varehandelen, hvor veksten i stor grad kan tilskrives prisstigning snarere enn økte volumer.

Utvikling fra 2024-2025

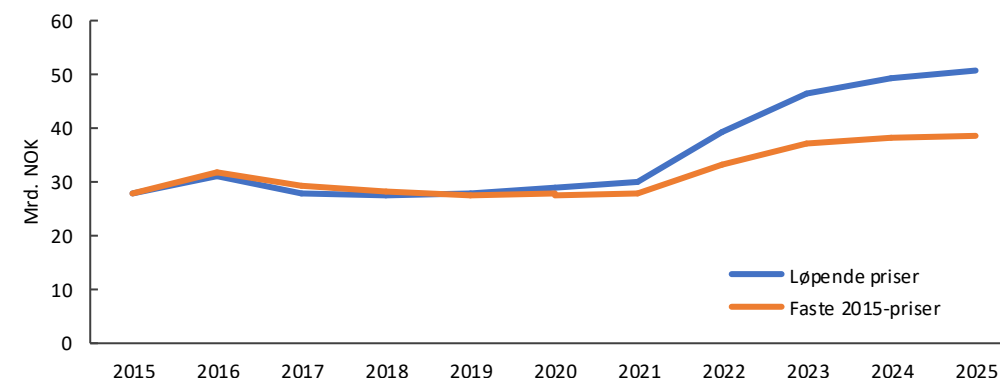
Norsk tjenesteeksport til Sverige: +3% (løpende), +1% (faste priser)

Svensk tjenesteeksport til Norge: +9% (løpende), +7% (faste priser)

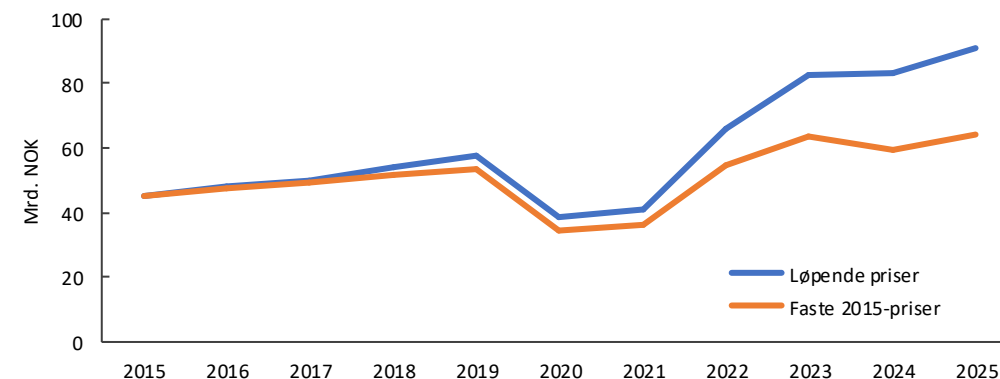
Figurene til høyre viser utviklingen i tjenesteeksporten mellom landene, målt i både løpende og faste priser. De siste ti årene har norsk tjenesteeksport til Sverige vokst med over 80 prosent i løpende priser og nesten 40 prosent i faste priser. Samtidig har svensk tjenesteeksport til Norge økt med over 100 prosent i løpende priser og over 40 prosent i faste priser. Målt i faste priser vokser dermed handelen mellom landene reelt, og i likt tempo. Den høye veksten i svensk eksportverdi kan i større grad tilskrives prisstigninger og valutakursendringer enn den norske.

Pandemien resulterte i en nedgang i svensk tjenesteeksport til Norge i 2020, da den falt med 35 prosent, primært som følge av redusert reisetrafikk. Norsk eksport var imidlertid relativt upåvirket. Siden 2020 har begge land hentet seg inn igjen: svensk tjenesteeksport har økt med 85 prosent i faste priser, norsk med nesten 40 prosent.

Norsk tjenesteeksport (ekskl. shipping) til Sverige.¹ Kilde: SSB



Svensk tjenesteeksport (ekskl. shipping) til Norge.¹ Kilde: SSB



1. Det eksisterer ikke prisindekser for eksporten til enkeltland. Vi har derfor estimert fastprisutviklingen ved hjelp av den overordnede eksport- og importprisindeksen fra SSB. Denne vil ikke være helt korrekt, og tallene her skal derfor sees som illustrative for den underliggende utvikling.

Konkurransefortrinn i Norge og Sverige for etablering av grønn kraftintensiv industri

Etablering av grønn kraftintensiv industri kan gi økt eksport og regional verdiskaping og sysselsetting i Norge og Sverige

I denne analysen ser vi nærmere på Norges og Sveriges konkurransefortrinn for etablering av grønn kraftintensiv industri, sammenlignet med Europa for øvrig. Som et konkret eksempel ser vi også nærmere på den pågående etableringen av AI-datasentre i de to landene, og hvilke konsekvenser dette har for kraftbalansen og bilateral handel.

Europa og grønn reindustrialisering

Europa står overfor flere sammensatte strukturelle utfordringer. Produktivitsveksten har stagnert, konkurransekraften overfor USA og Kina svekkes, og avhengigheten av importert energi og kritiske innsatsvarer har vist seg sårbar. Draghi-rapporten fra 2024 er tydelig: Europa risikerer å tape det industrielle kappløpet om fremtidens grønne teknologier dersom det ikke handles raskt og koordinert.¹

Den grønne omstillingen er likevel også en mulighet for industriell fornyelse, særlig for regioner med rikelig tilgang på fornybar kraft.

Norsk og svensk industripotensiale

Norge og Sverige er godt posisjonert til å tiltrekke seg ny kraftintensiv industri som hydrogenproduksjon, batterimaterialer, grønt stål og datasentre. Industrier som alle er i sterk global vekst. Landenes overskudd av fornybar strøm gir dessuten grunnlag for å eksportere energien i bearbeidet form til europeiske markeder med høy og voksende etterspørsel.

For å sammenligne landenes konkurransefortrinn benytter vi et rammeverk med fem pilarer (energi, arbeidsstyrke, transporttilknytning, økosystem og finans, samt FoU), basert på data fra ESPON RE-INDUSTRY (2026)². Pilarenes relative betydning varierer mellom industrier – for datasentre og hydrogenproduksjon er energikostnadene særlig avgjørende, mens for fremvoksende teknologier er FoU-miljøet sentralt.



Energi



Arbeidsstyrke og kompetanse



Transporttilknytning og markedsadgang



Økosystem og finans



FoU

1. Draghi (2024). «The future of European competitiveness».

2. ESPON (2026). «RE-INDUSTRY».

Norske og svenske regioner er svært konkurransedyktige innen energi

Figuren til høyre viser hvordan norske og svenske regioner scorer på de ulike pilarene relativt til den europeiske medianen.

Energi: Norges og Sveriges fremste fortrinn

Energipilaren er den viktigste blant konkurransefortrinnene hvor særlig *tilgangen på billig grønn energi* er avgjørende. Dette er også den klart sterkeste konkurransedimensjonen for norske og svenske regioner. Samtlige regioner i begge land scorer godt over europeisk median, og de nordligste regionene er blant de aller best presterende i Europa. Nordland, Troms og Finnmark i Nord-Norge, samt Västerbotten, Norrbotten og Västernorrland i Nord-Sverige, scorer opp mot 170 og er i toppen av den europeiske rangeringssjiktet. Dette reflekterer lave industri-strømpriser og en kraftmiks dominert av vannkraft og vindkraft. Sørligere regioner scorer noe lavere, men fortsatt godt i europeisk sammenheng.

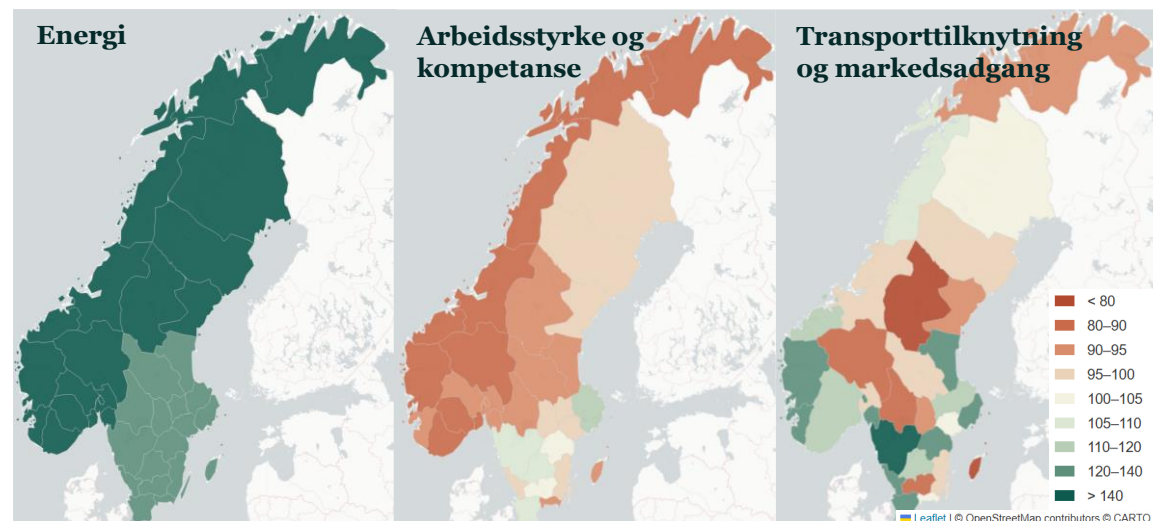
Arbeidskraft og kompetanse: En relativ svakhet

På arbeidskraft- og kompetansepilaren er bildet mer utfordrende. Høye lønnsnivåer i begge land svekker konkurranseevnen relativt til Øst-Europa, som dominerer denne pilaren i europeisk sammenheng. Svenske storbyregioner som Stockholm, Uppsala og Skåne har god tilgang på teknisk kompetanse og scorer derfor over europeisk median, mens de fleste norske regioner og nordlige distriktsregioner scorer lavere. De minst folkerike regionene, som Finnmark og Nordland, scorer lavest på grunn av et tynt arbeidsmarked og rekrutteringsutfordringer.

Transporttilknytning og markedsadgang: Kystregionenes fortrinn

Produkter fra grønn kraftintensiv industri må kunne transporteres til markeder, særlig i Europa. Transporttilknytning og markedsadgang er tett knyttet til havnetilgang, hvor Västra Götaland scorer høyest i blant regionene i Norge og Sverige, drevet av Göteborgs havn som er blant Nordens største. Skåne og Gävleborg scorer også godt, mens Vestland og Rogaland er de sterkeste norske regionene takket være de godt utbygde havnene i Bergen og Stavanger. Innlandsregioner uten sjøtilgang, som Jämtland og Innlandet, scorer betydelig under median. Nordland gjør det bedre enn den europeiske medianen mye takket være havnen i Narvik. De sørlige regionene i Sverige scorer også bra innen jernbaneinfrastruktur og tilknytning til europeiske markeder.

Norsk og svenske regioner sin score¹ på pilarene. Kilde: ESPON (2026) «RE-INDUSTRY»



1. Regionene scores fra 0 til 200 per pilar, der den europeiske medianregionen er satt til 100. En score på 200 tilsvarer den best presterende regionen i Europa; en score på 0 tilsvarer bunnen. Grønn farge indikerer over europeisk median, rød farge under.

Kystregioner har god markedstilgang gjennom sine havner mens sentrale regioner scorer bra på økosystem og finans

Økosystem og finansiering: En styrke i sentrale områder

Stockholm er den sterkeste regionen i Sverige og Norge innen økosystem og tilgang på finansiering, etterfulgt av Oslo og Uppsala. De store svenske byregionene har velfungerende investerings- og næringsøkosystemer som letter store industrietableringer. Lenger nord er tilgangen noe dårligere, hvor Nordland, Troms og Finnmark faller under europeiske nivåer, i tillegg til Telemark og Innlandet i sør.

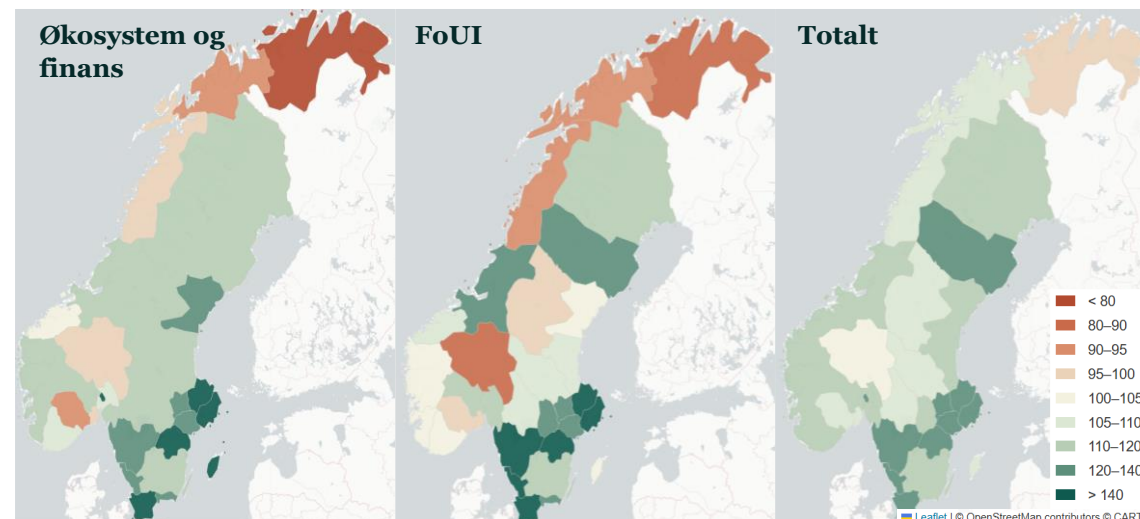
Innovasjon og FoU: Styrke i byene

Storbyregionene i Sverige skiller seg klart ut: Västra Götaland, Stockholm og Skåne er blant de best presterende i Europa, drevet av sterke universiteter, næringsklynger og høy patentaktivitet. Oslo og Trøndelag gjør det bra blant de norske regionene. Nordsvenske regioner som Västerbotten og Norrbotten scorer moderat, støttet av universitetsmiljøene i Umeå og Luleå. De nordligste norske regionene scorer derimot under europeisk median.

Totalt

Ser man på det uvektede gjennomsnittet av de fem pilarene (totalt), er det de store svenske byregionene som topper rangeringen. Stockholms län, Skåne og Västra Götaland er de tre best presterende regionene i utvalget, og befinner seg godt over europeisk median. Disse regionene kombinerer sterke innovasjonsmiljøer og finansieringsøkosystemer med solid infrastruktur og god energitilgang. Blant norske regioner er Oslo den klart sterkeste. Det er imidlertid viktig å understreke at totalindeksen er uvektet – alle fem pilarer teller likt. I virkeligheten vil energipilaren være den klart viktigste faktoren for de fleste kraftintensive industrier, der strømkostnader kan utgjøre 20-60 prosent av totalkostnadene. Med et slikt perspektiv presterer de nordligste regionene svært godt.

Norsk og svenske regioner sin score¹ på pilarene og et uvektet gjennomsnitt av disse. Kilde: ESPON (2026) «RE-INDUSTRY»



1. Regionene e scores fra 0 til 200 per pilar, der den europeiske medianregionen er satt til 100. En score på 200 tilsvarer den best presterende regionen i Europa; en score på 0 tilsvarer bunnen. Grønn farge indikerer over europeisk median, rød farge under.

Norge og Sverige tiltrekker seg en bølge av store AI-datasentre

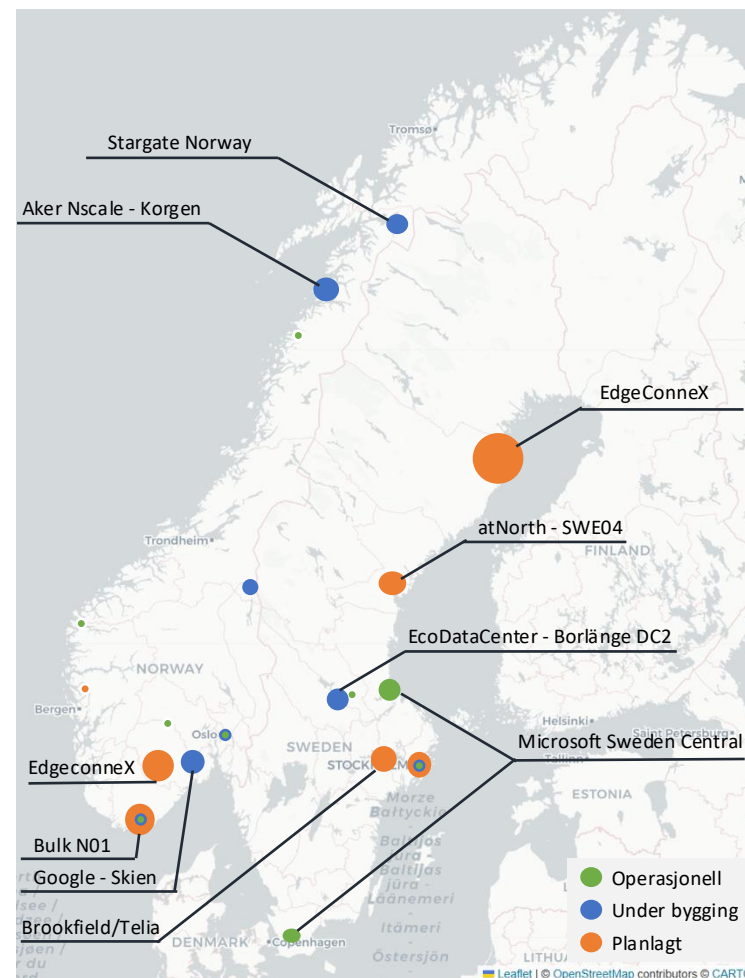
Fornybar kraft, kjølig klima og effektive konsesjonsprosesser gjør Norden til en attraktiv region for AI-datasentre.

I ESPON studien pekte vi på datasentre som en av de næringene som Norden var særlig attraktiv for. I både Norge og Sverige er det flere AI-datasentre under etablering, og en rekke er planlagt, som vist i figuren til høyre.³

Norden er attraktivt for denne typen industri av flere grunner:

- rikelig tilgang på fornybar kraft til konkurransedyktige priser. Over 90 prosent av kraftmiksen er fornybar, og prisnivået har historisk ligget vesentlig under Vest-Europa
- kjølig klima som gir 8–10 måneders fri kjøling og energieffektivitet (PUE) på 1,1–1,2, mot 1,3–1,5 lenger sør.
- lange kystlinjer som gjør sjøkabler enkle å lande.

Veksten har direkte konsekvenser for handelen mellom landene. Både norske og svenske systemoperatører anslår at kraftoverskuddet blir lavere mot 2030, fordi ny industri og elektrifisering driver forbruksveksten raskere enn ny kraftproduksjon kommer på plass.^{1,2} Det gjør NO1–SE3-utvekslingen og videre nettutbygging til et stadig viktigere bilateralt spørsmål. Samtidig skaper utbyggingene store leveranser av varer og tjenester på tvers av grensen (bygg og anlegg, elektroteknisk utstyr, kjøleløsninger, fiber og driftstjenester), der norske og svenske leverandører er tett sammenvevd.



1. [Statnett](#) anslår at norsk kraftforbruk kan øke med 16 TWh innen 2030, mens produksjonen bare øker med 4 TWh.
2. [Svenska Kraftnät](#) anslår at tilknytningskøen for nytt kraftforbruk i Sverige er 32 450 MW, mens køen for ny produksjon bare er 22 600 MW.
3. I noen tilfeller er det uklart inntil sent i prosess hvorvidt et datasenter vil være et «AI-datasenter».