

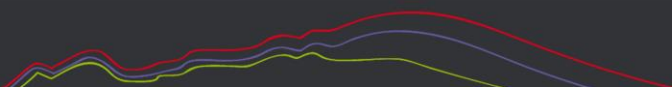


RYSTAD ENERGY

Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper

Rapport til Olje- og energidepartementet
15. desember 2015

This document is the property of Rystad Energy. The document must not be reproduced or distributed in any forms, in parts or full without permission from Rystad Energy. The information contained in this document is based on Rystad Energy's global oil & gas database UCUBE, public information from company presentations, industry reports, and other, general research by Rystad Energy. The document is not intended to be used on a stand-alone basis but in combination with other material or in discussions. The document is subject to revisions. Rystad Energy is not responsible for actions taken based on information in this document.



RYSTAD ENERGY

Forord

Olje- og energidepartementet v/Avdeling for klima, industri og teknologi (KIT) har bedt Rystad Energy gjennomføre et studie knyttet til internasjonalisering av norsk petrorettet leverandørindustri. Hensikten er å få kartlagt størrelsen på den internasjonale omsetningen til leverandørene i 2014, samt analysere og bryte denne omsetningen ned på geografiske markeder og produkt- og tjeneste-segmenter. Tilsvarende studier har blitt gjennomført hvert annet år siden midten av 1990 tallet. Siden 2012 har Rystad Energy gjennomført denne studien årlig, og i år for fjerde gang.

Et oljeserviceselskap er et selskap som leverer olje- og gassrelaterte produkter eller tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri. Selskapet kan enten levere direkte til olje- og gass-selskapene eller til andre oljeserviceselskap. Et norsk oljeserviceselskap kan enten være et norsk morselskap eller et norsk datterselskap. Med internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper regnes all internasjonal omsetning fra disse norske morselskapene og norske datterselskapene (se kap. 1.2 for detaljert definisjon av selskaper og omsetning).

Rystad Energy har i arbeidet med denne rapporten tatt utgangspunkt i vår database over norske oljeserviceselskaper. Databasen er bygd opp over flere år og inneholder over 1250 norske oljeserviceselskap som definert over. I forbindelse med dette studiet har Rystad Energy sendt ut et detaljert spørreskjema til selskapene der vi har bedt om nedbrytning av inntekter (både norske og internasjonale) per land og produkt/tjeneste. Denne undersøkelsen kombinert med analyser av årsrapporter og andre kilder har gitt oss direkte selskapsrapporterte tall som dekker 78% av den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper. Av de resterende 22% av omsetningen er 19% dekket gjennom rapportert totalomsetning til brønnøysundregisteret, men andel internasjonal omsetning er fordelt i henhold til tidligere års rapportering, og de siste 3% av den internasjonale omsetningen er estimert.

Innholdsfortegnelse

Forord	2	5. Viktige segmenter	28
Innholdsfortegnelse	3	5.1 De tre største segmentene utgjorde 65 %	28
Figurliste	4	5.2 43 % av den internasjonale omsetningen kommer	29
Sammendrag	5	5.3 Forskjellige markeder er viktige for hvert av de store	30
		5.4 Case – Borepakker	31
1. Innledning	9	6. De ledende aktørene	32
1.1 Definisjon av oljeserviceselskap og norsk	9	6.1 Borepakkeleverandører og verft styrker sin posisjon	32
1.2 Definisjon av norsk oljeserviceselskap og ulike	10	6.2 Sør-Korea fremdeles størst, Brasil viktigste marked for	33
1.3 Definisjon av segmenter og kategorier	11		
1.4 Segmentenes plassering i verdikjeden	12	7. Framtidsutsikter	34
1.5 Datakilder og metodikk	13	7.1 De tre sjokkene som halverte oljeprisen	34
1.6 Geografisk inndeling	14	7.2 Det globale markedet for oljeserviceinnkjøp er	35
		7.3 Case – Ordrebok	36
2. Det globale markedet	15	Appendiks	37
2.1 Oljepriskollaps har lagt en midlertidig demper	15	Appendiks 1: Oljeservicesegmenter	38
2.2 Onshore har vokst mest de siste 10 år	16	Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur	43
2.3 Globale innkjøp fra offshore nådde en ny topp i 2014	17	Appendiks 3: Analysemetodikk	45
2.4 Stort geografisk omfang blant de store offshore	18	Appendiks 4: Spørreskjema	47
2.5 Case – Kronekurs	19	Appendiks 5: Forskjeller mellom datasett	49
3. Total omsetning	20		
3.1 Kraftig vekst i internasjonal omsetning	20		
3.2 De 20 største selskapene står for over 70%	22		
3.3 De mindre leverandørene er mer diversifiserte	23		
4. Viktige geografiske markeder	24		
4.1 Øst-Asia fortsatt største region, Sør-Amerika	24		
4.2 Øst-Asia og Sør-Amerika drevet av få land	25		
4.3 Borepakker til Øst-Asia, andre markeder drevet	26		
4.4 Case – Brasil	27		

Figurliste

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører	8	
Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked	9	
Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre	10	
Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden	12	
Figur 1.4: Kontinent	14	
Figur 1.5: Regioner	14	
Figur 2.1: Global produksjon av olje og gass per kontinent	15	
Figur 2.2: Global produksjon av olje og gass per type felt	15	
Figur 2.3: Global produksjon av olje og gass per onshore/	16	
Figur 2.4: Global offshore produksjon per vanddybde	16	
Figur 2.5: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per segm	17	
Figur 2.6: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kont	18	
Figur 2.7: NOK/USD	19	
Figur 2.8: Figur 2.8: NOVs omsetning	19	
Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører	20	
Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører	21	
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse	22	
Figur 3.4: Internasjonal omsetning per kategori	22	
Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper	23	
Figur 3.6: Leveransemodell for ulike selskapsgrupper	23	
Figur 4.1: Internasjonal omsetning, rangert etter region	24	
Figur 4.2: Internasjonal omsetning, rangert etter region,	25	
Figur 4.3: Internasjonal omsetning, 30 største land per	26	
Figur 4.4: Revideringer i Petrobras' 2015-18 investering	27	
Figur 4.5: Omsetning i Brasil, rangert etter segment	27	
Figur 5.1: Internasjonal omsetning, rangert etter segment	28	
Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment	29	
Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land	30	
Figur 5.4: Asiatisk omsetning per undersegment og land	31	
Figur 5.5: Nybygg og skraping av mobile offshore breenhet	31	
Figur 6.1: Topp-20 grupper, alfabetisk rekkefølge	32	
Figur 6.2: Internasjonal omsetning, topp 20, per land og	33	
Figur 7.1: Historisk oljepris (Brent)	34	
Figur 7.2: Global tilbud/etterspørsel med implisitt lagerb	34	
Figur 7.3: Globale E&P-innkjøp for onshore og offshore	35	
Figur 7.4: Globale E&P-innkjøp per kontinent	35	
Figur 7.5: Ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap	36	
Figur 7.6: Omsetning påfølgende år etter, utvalgte selskap	36	
Figur 7.7: Omsetning/ordrebok, utvalgte selskap	36	
Figur A.1: Leveransemodeller	43	
Figur A.2: Flyt av varer og tjenester over verdikjeden	44	
Figur A.3: Omsetning i 2014 per datakilde	45	
Figur A.4: Internasjonal omsetning for norske leverandører	49	



Sammendrag (1)

195 mrd. i internasjonal omsetning – Boreutstyr klart størst med kraftig vekst i Brasil og Kina

Rekordhøy totalomsetning for norske oljeserviceselskap

Rystad Energy har registrert over 1250 oljeserviceselskaper med signifikant inntekt i Norge. Av disse har ca. 380 norske selskap internasjonal omsetning som definert i denne rapporten. Den totale omsetningen for disse norske oljeserviceselskapene endte på rekordhøye 527 mrd. NOK i 2014, hvorav 195 mrd. (37%) var internasjonal omsetning. I løpet av 2014 har enkeltelskap som i 2013 ble definert som norske blitt fjernet fra datasettet. I store deler av denne rapporten fokuseres det på å sammenlikne samme base selskaper for 2013 og 2014, altså er disse selskapene utelatt i sammenligninger dersom ikke annet er oppgitt. Se Appendix 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport.

Den internasjonale omsetningen vokste mer enn den norske

Ser man på markedet for norsk sokkel og internasjonal omsetning hver for seg, har den internasjonale omsetningen for første gang siden finanskrisen i 08/09 økt kraftigere enn omsetningen fra norsk sokkel. Den internasjonale omsetningen økte med hele 17% i 2014, mot 4% økning i omsetningen fra Norge. Dette har flere forklaringer:

- Statoil var et av de første store globale oljeselskapene som kommuniserte kostnadseffektiviseringsprogram i forbindelse med den avtagende differansen mellom inntekter (oljepris) og kostnader. Dette ser ut til å ha slått raskest ut i hjemmemarkedet med en større andel av segmenter drevet av operasjonskostander.
- Det var lav aktivitet i norske utbyggingsprosjekter (plattformdekk) på verft i Norge, blant annet som følge av flere tildelinger av norske prosjekt til asiatiske verft i 2012/13.
- En svak norsk krone ga et løft i omsetning målt i norske kroner for selskap som har stor grad av omsetningen i utenlandsk valuta (USD). Dette slår sterkest ut på internasjonal omsetning selv om kontrakter i Norge også kan være priset i utenlandsk valuta, for eksempel riggkontrakter.
- Aktiviteten på asiatiske verft var på historisk høyt nivå med stort innslag av norske leveranser spesielt på borepakker.

De 20 største selskapene stod for over 70% av omsetningen

Av den internasjonale omsetningen til norske oljeserviceselskaper på 195 mrd. kroner kommer over 70% fra de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt. Disse selskapene har mer enn 60% av sin omsetning fra internasjonale markeder. Blant de største selskapene finner man ledende riggselskaper og skipseiere som Fred. Olsen Energy (Rigg), DOF (SURF), Farstad Shipping og Solstad Offshore (Forsyningsskip/Ankerhåndteringsskip og subseafartøy). Store utstyrsleverandører som NOV, MHWirth og Cameron (utstyr til borerigger), FMC og Aker Solutions (subsea-utstyr) er også dominerende blant topp 20.

Sør-Korea fortsetter å dominere som største marked

Tre land stikker seg ut som de klart største: Sør-Korea (38 mrd.), Storbritannia (27 mrd.) og Brasil (26 mrd.). I Sør-Korea står de fire største selskapene for over 80% av omsetningen. Det dominerende segmentet er borepakker, men også kraner og elektro, instrument, telekom og automasjon er viktige segmenter. Storbritannia er det markedet med størst spredning på tvers av segmentgrupper med et større innslag av driftsrelaterte segmenter. I monetære termer var Brasil det markedet som vokste mest (+5 mrd./+22%) drevet av kraftig vekst innen borepakker til lokale verft. Subsea er fremdeles det største segmentet i Brasil, med en flat utvikling i 2014. Av markedene over 5 mrd. var Kina det som vokste mest i 2014 – nesten 29% opp til 11 mrd. Kinesiske verft har økt markedsandelen i leveranser av jackups (borerigger) betydelig de siste årene og er nå sammen med Singapore verdens største leverandør av slike enheter.

Sammendrag (1)

195 mrd. i internasjonal omsetning – Boreutstyr klart størst med kraftig vekst i Brasil og Kina

Borepakker, subsea og utleie av offshore-fartøy dominerer

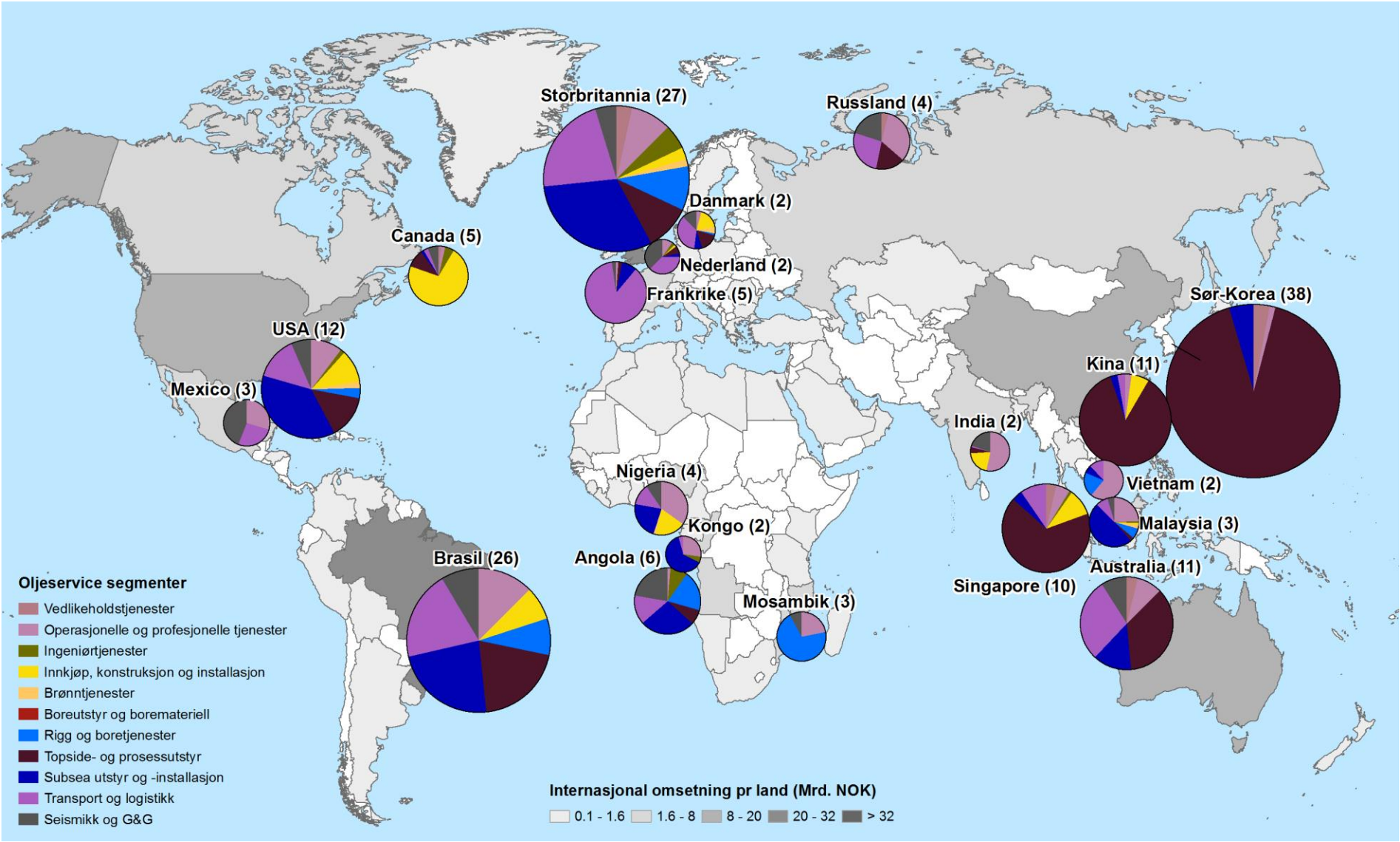
Topside- og prosessutstyr, dominert av borepakker, var det klart største segmentet også i 2014 med over 67 mrd. i omsetning – ca. 35% av den totale internasjonale omsetningen. Subsea-segmentet var det nest største segmentet med 31 mrd., og var dominert av Storbritannia, Brasil og USA som til sammen utgjorde 60% av segmentet. Like bak subsea-segmentet fulgte transport og logistikk med 29 mrd. Det spesielle med dette segmentet er mangfoldet av selskaper – hele ti selskaper hadde over én mrd. i internasjonal omsetning.

De kommende årene vil blir utfordrende for alle segmenter

Den sterke veksten som norsk oljeserviceindustri har opplevd både i Norge og internasjonalt ventes å ha nådd en foreløpig topp i 2014. Selv med store ordrereserver for flere av de største leverandørene (historisk høy ved inngangen til 2015, målt i norske kroner), er det stor usikkerhet knyttet til disse ordrene i form av fare for reforhandlinger og kanselleringer av kontrakter. Kraftige kutt i både drifts- og investeringsbudsjett hos oljeselskapene fører til utfordrende tider de nærmeste to-tre årene, med en oppsving ventet mot 2020. Med den rike sammensetning av norske oljeserviceselskap vil utviklingen de neste årene slå svært ulikt ut for forskjellige selskap avhengig av segmenteksponeringen: Segmenter relatert til nybygg av borerigger er blant dem som blir hardest rammet, mens deler av subsea-segmentet klarer seg bedre med flere store prosjekter internasjonalt.

Sammendrag (2)

Norske oljeserviceselskaper har omsetning i over 80 land



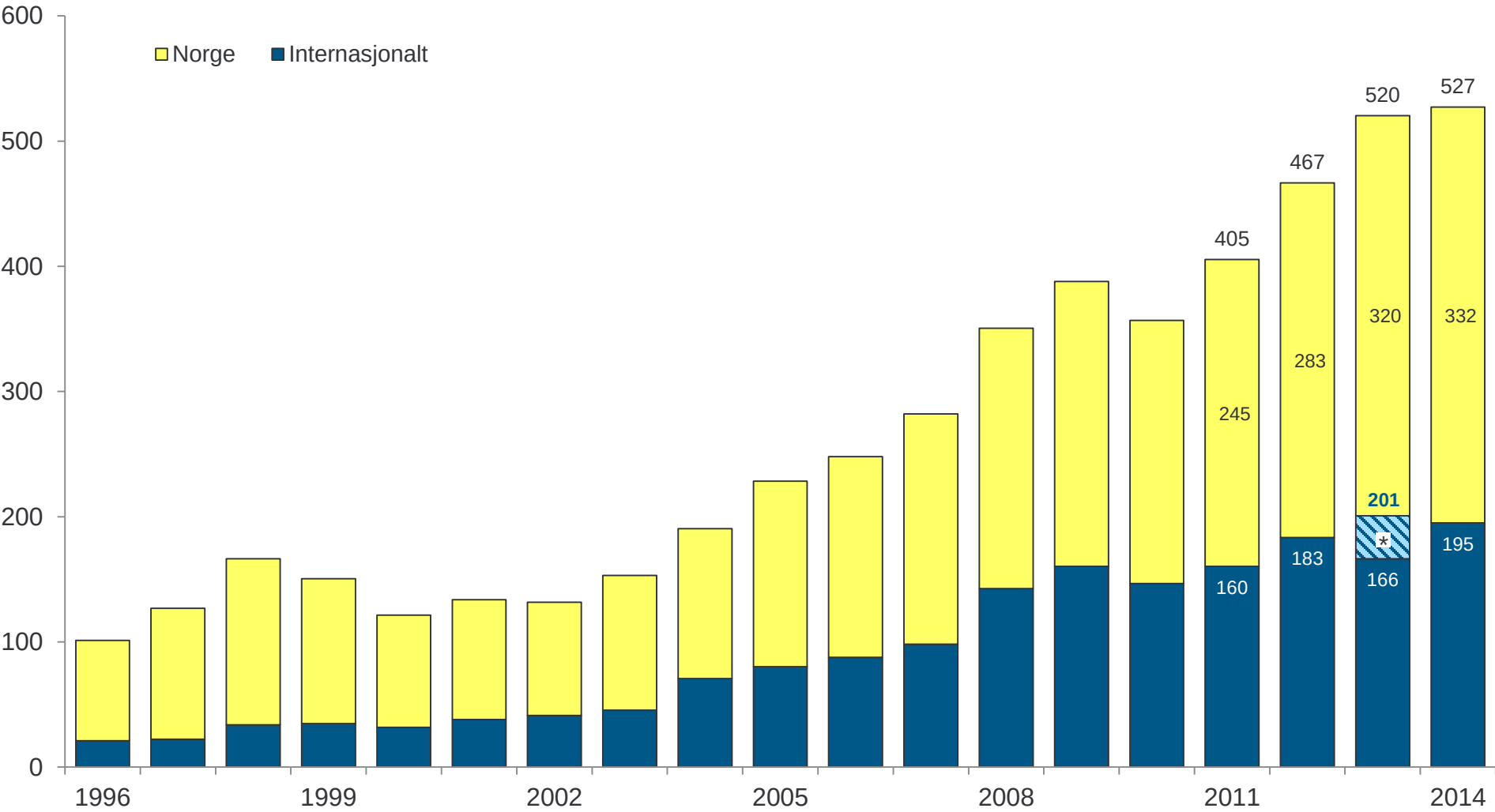
Kilde: Rystad Energy

Sammendrag (3)

Kraftig vekst i internasjonal omsetning (+17%) – oppbremsing i hjemmemarkedet (+4%)

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører, Norge vs. internasjonalt*

NOK milliarder



* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet for 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge). Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Se Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport. Kilde: Rystad Energy

1.1 Innledning

Definisjon av oljeserviceselskap og norsk og internasjonal omsetning

I dette kapittelet defineres hvilke selskaper og markeder som dekkes. Figur 1.1 er en illustrasjon av dette. Det skilles mellom norsk og internasjonal olje- og gassvirksomhet, mellom oljeserviceselskaper og andre leverandører og mellom salg direkte til olje- og gasselskaper og salg som underleverandør.

Hva er et oljeserviceselskap?

Et oljeserviceselskap defineres som et selskap som leverer olje- og gassrelaterte produkter eller tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri. Selskapet kan enten levere direkte til olje- og gasselskapene eller til andre oljeserviceselskap. Andre leverandører som ikke leverer olje- og gassrelaterte produkter og tjenester, inngår ikke blant oljeserviceselskapene*.

Hvilke selskaper er med og hvorfor?

Selskapene tatt med i denne undersøkelsen er basert på Rystad Energy's database over oljeserviceselskap aktive på norsk kontinentalsokkel (NCS), i figur 1.1 kalt «norske oljeserviceselskaper». Databasen er bygd opp over flere år, og inneholder over 1250 norske oljeserviceselskap (samlet i 890 grupper). Basert på funn i denne rapporten og tidligere analyser antas omtrent 380 (265 grupper) av disse å ha omsetning i utlandet.

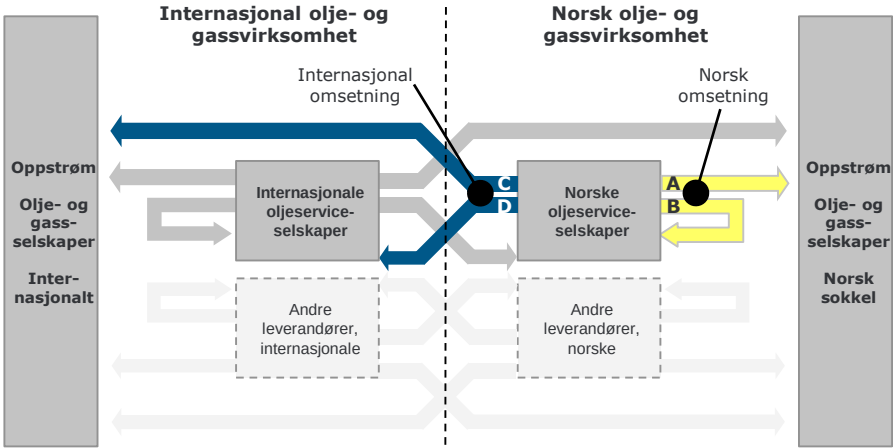
Hva menes med norsk omsetning til norske oljeservice-selskap?

Med norsk omsetning til norske oljeserviceselskap menes det totale salget av olje- og gassrelaterte produkter og tjenester fra norske oljeserviceselskaper til oppstrøms olje- og gassindustri i Norge. Det vil si summen av det som leveres direkte til olje- og gasselskaper i Norge (A i figur 1.1) og det som leveres til andre oljeserviceselskaper i Norge (B i figur 1.1). Dette refereres til i figuren som «Norsk omsetning».

Hva menes med internasjonal omsetning til norske oljeserviceselskap?

Med internasjonal omsetning til norske oljeserviceselskap menes det totale salget av olje- og gassrelaterte produkter og tjenester fra norske oljeserviceselskaper mot oppstrøms olje- og gassindustri internasjonalt. Det vil si summen av det som leveres direkte til olje- og gasselskaper internasjonalt (C i figur 1.1) og det som leveres til andre oljeserviceselskaper internasjonalt (D i figur 1.1). Dette refereres til i figuren som «Internasjonal omsetning». I denne omsetningen inkluderer vi også salg gjennom eventuelle datterselskaper i utlandet.

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked



*Dette gjelder bl.a. leverandører av hotell, kontortjenester, reiser (offshore helikopter-transport er inkludert), telekom, eiendom, events, veitransport, drivstoff, strøm og andre råvarer.
Kilde: Rystad Energy

1.2 Innledning

Definisjon av norsk oljeserviceselskap og ulike former for internasjonal omsetning

Hva er et norsk oljeserviceselskap?

Et norsk oljeserviceselskap kan enten være et *norsk morselskap* eller et *norsk datterselskap* som figur 1.2 viser:

- Som *norsk morselskap* regnes et selskap som har hovedkontor i Norge og/eller mer enn 50% av eierne er norske
- Som *norsk datterselskap* regnes et selskap med norsk forretningsadresse og/eller at morselskapet er norsk

Ulike former for internasjonal omsetning

Internasjonal omsetning kan komme fra flere kilder som figur 1.2 viser. Følgende typer omsetning er inkludert i «Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper»:

Fra norsk morselskap:

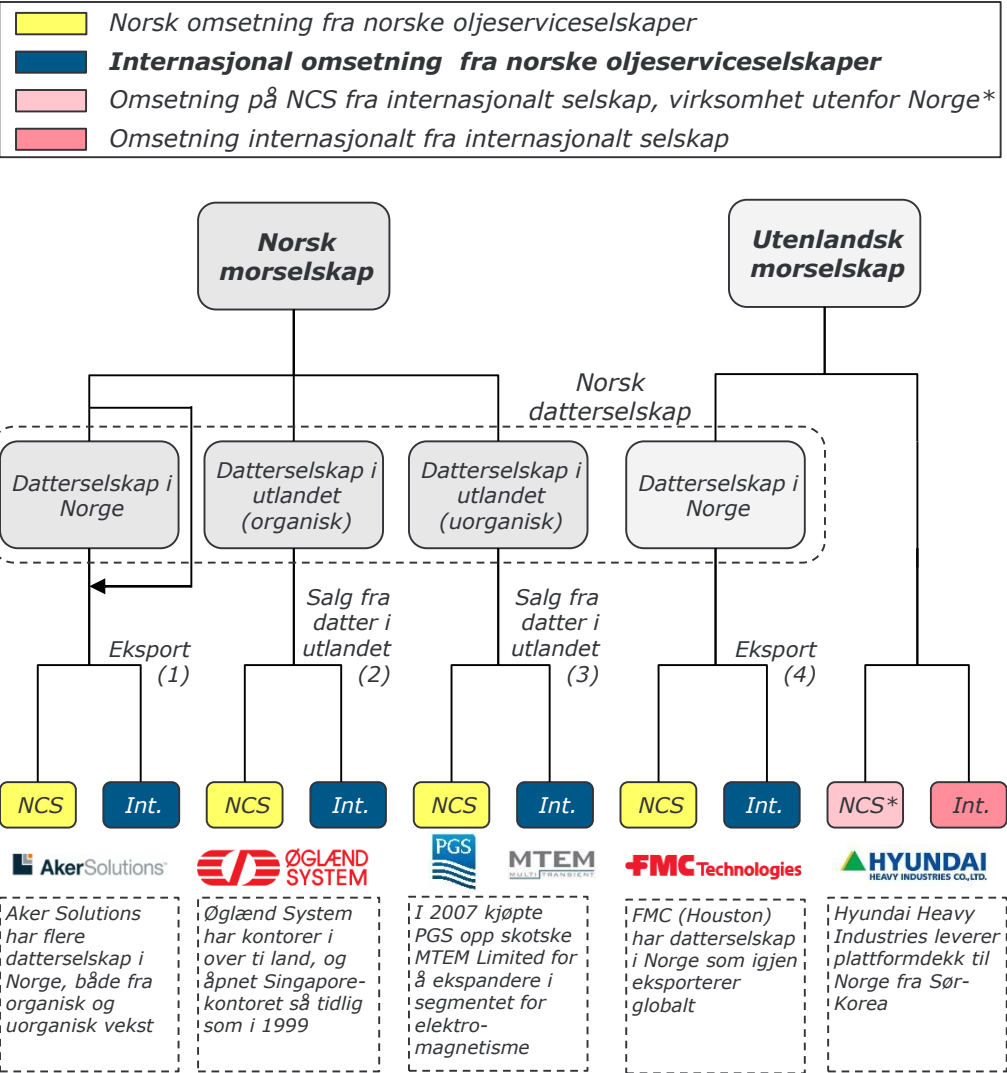
- Direkte eller via datterselskap i Norge: Eksport (1)
- Datterselskap i utlandet (organisk): Salg fra datter i utlandet (2)
- Datterselskap i utlandet (uorganisk): Salg fra datter i utlandet (3)

Fra utenlandsk morselskap:

- Datterselskap i Norge: Eksport(4)

Merk at vi har valgt å inkludere (3) – salg fra uorganisk tilegnet datterselskap i utlandet, til tross for at disse ikke har en direkte norsk opprinnelse. Årsaken til dette er at de styres fra et morselskap i Norge og at denne omsetningen ofte vil inngå i det norske konsoliderte regnskapet. Utenlandske morselskapers virksomhet utenfor Norge blir ikke inkludert.

Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre



*Denne omsetningen utgjør en del av Offshore-markedet i Norge, men vil ikke bli inkludert eller behandlet i denne rapporten. Dette er omsetning som kommer fra direkte import, altså utenom norske etablerte (datter)selskaper. Tall for Norge reflekterer altså ikke det totale Offshore-markedet i Norge, men de norske oljeserviceselskaperens (som definert i 1.1) andel av dette. Kilde: Rystad Energy

1.3 Innledning

Definisjon av segmenter og kategorier

Segmenter

Rystad Energy deler inn markedet for oljeservice i 11 segmenter på øverste nivå («hovedsegmenter»). Disse 11 segmentene deles videre inn i 52 segmenter på nivå 2, og 151 på nivå 3. I denne rapporten vises resultater hovedsakelig aggregert på nivå 1, og disse er:

- *Vedlikeholdstjenester*
- *Operasjonelle og profesjonelle tjenester*
- *Ingeniørtjenester (E*)*
- *Innkjøp, konstruksjon og installasjon (PCI*)*
- *Topside- og prosessutstyr*
- *Brønntjenester*
- *Boreutstyr og boremateriell*
- *Rigg og boretjenester*
- *Subsea-utstyr og installasjon*
- *Transport og logistikk*
- *Seismikk og G&G**

Se Appendiks 1 for komplett oversikt over segmentene på nivå 2 og 3. Merk at flere av flere segmentene omfatter både varer/utstyr og tjenester, og det er som regel ikke et naturlig skille mellom rene utstyrs- eller tjenesteleveranser. I denne rapporten menes det både utstyr og tjenester når det refseres til «leveranser» e.l.

Kategorier

Rystad Energy har også fordelt den internasjonale omsetningen på ulike selskapskategorier:

- **Rigg- og skipseiere:** Borerigger, flytende produksjonsenheter (FPSO), boliggrigger, offshore fartøy; forsyningsfartøy (PSV), ankerhåndteringsfartøy (AHTS), subsea installasjonsskip og andre skip benyttet mot oljeselskaper (ikke transport av råvarer)
- **Norske verft:** Leverer plattformdekk, moduler, stålunderstell og fartøy tiltenkt oppstrøms-aktivitet som over.
- **Ledende oljeserviceselskap i Norge:** De største basert på internasjonal omsetning.
- **Andre:** Mindre oljeservice selskap ikke inkludert over

Segmentenes plassering i verdikjeden

Figur 1.3 på neste side viser hvordan oljeservicesegmentene er plassert i verdikjeden. Segmentenes plassering i verdikjeden er viktig for å forstå hva slags selskaper som opererer i ulike land og områder avhengig av blant annet hvor modne markedene er.

I en letefase vil man finne selskaper innenfor *Seismikk og G&G*, *Rigg og boretjenester* og *Brønntjenester*. I tillegg vil selskaper innenfor *Transport og logistikk* være tilstede for å støtte opp om disse aktivitetene. I leteområder med lite produksjon vil man hovedsakelig finne disse segmentene. Ved funn kommer de stor kapitalkrevende segmentene inn: *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* av plattformer, *Topside- og prosessutstyr* som for eksempel roterende utstyr og kompressorer og *Subsea-utstyr og installasjon*. I forkant av dette finner man mange selskaper som leverer *Ingeniørtjenester* til prosjektering og utvikling.

Når et felt er i drift er segmentene *Boreutstyr og boremateriell* som borestreng og borekaks, *Vedlikeholdstjenester* som vedlikehold av kontrollsystemer og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* som overflatebehandling meget sentrale.

Selskapene som tilbyr sine produkter og tjenester i en letefase blir som regel brukt videre gjennom hele verdikjeden: Boring av produksjons- eller injeksjonsbrønner, logging og seismiske tjenester for å kartlegge reservoaret er eksempler på aktiviteter som ofte foregår over hele feltets levetid.

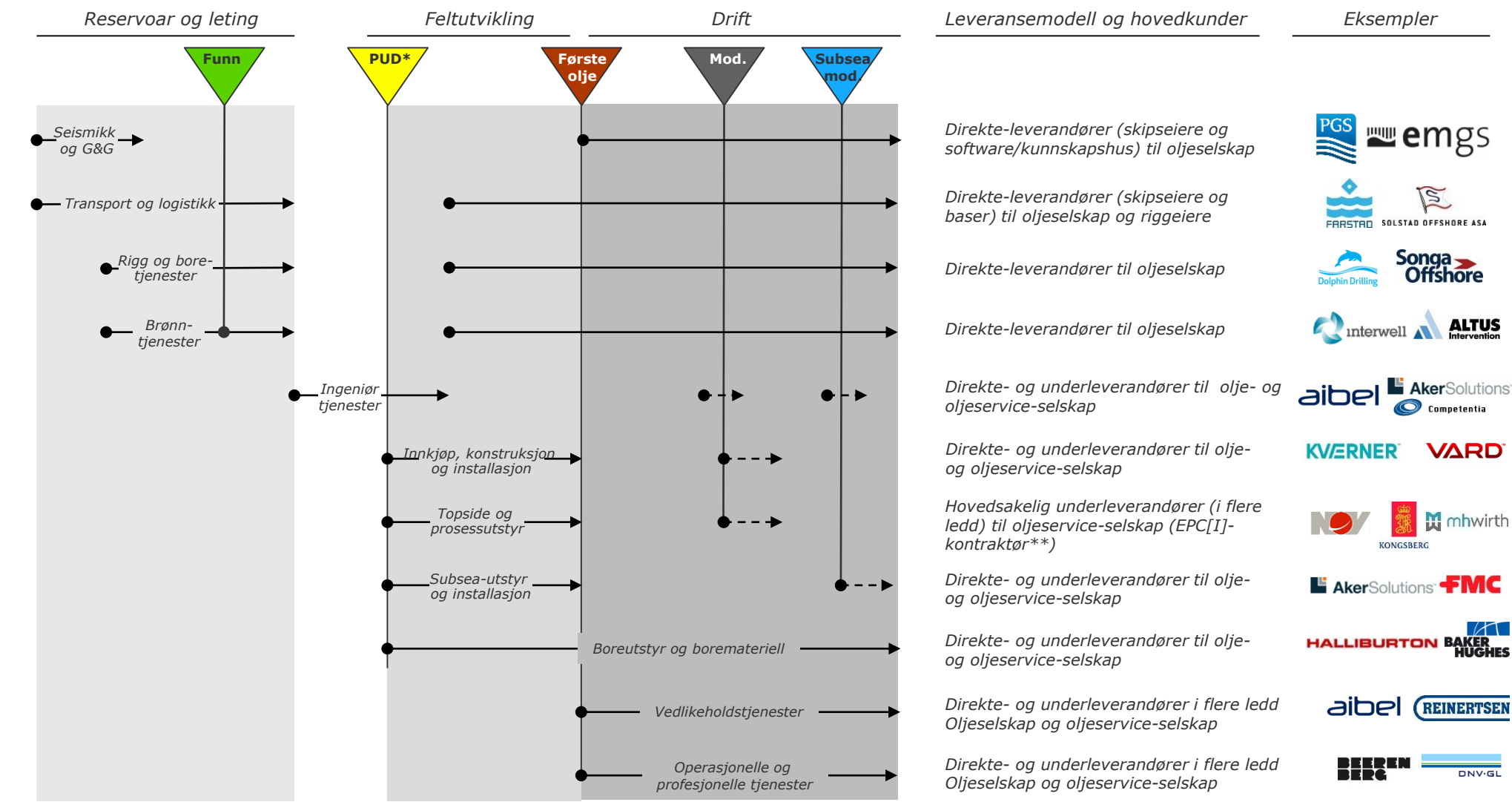
Ved behov for modifikasjoner og eventuelle tie-ins (subsea-felt som ikke bygges ut med egen infrastruktur over havoverflaten) vil igjen selskaper i de kapitalkrevende segmentene brukes, men prosjektene er normalt av betraktelig mindre størrelse sammenlignet med den initielle utbyggingen.

* E: Engineering, PCI: Procurement, Construction & Installation, G&G: Geologi og Geofysikk. Kilde: Rystad Energy

1.4 Innledning

Segmentenes plassering i verdikjeden

Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden



*PUD: Plan for Utvikling og Drift; **Engineering, Procurement, Construction and Installation-kontraktør: Hovedkontrakt med oljeselskap med ansvar for innkjøp (P) av underleverandører
 Kilde: Rystad Energy

1.5 Innledning

Datakilder og metodikk

I forbindelse med utarbeidelsen av denne rapporten er det blitt sendt ut et spørreskjema (se Appendiks 4) for å hjelpe til med kartleggingen av omsetningen til norske oljeserviceselskaper. Selskapene er blitt bedt om å fylle ut en omsetningsmatrise, der de fordeler omsetningen for 2014 på segmenter og land. I tillegg er selskapene blitt bedt om å fylle ut selskapsinformasjon vedrørende datterselskaper, selskapskategori, kundetype og leveransekilde.

Bedrifter med i undersøkelsen

Undersøkelsen er sendt ut til over 1250 selskaper i Rystad Energys database over aktive oljeserviceselskap i Norge. Basert på tidligere analyser regner vi med at rundt 380 av disse har omsetning i utlandet. I arbeidet med datainnhenting er det fokusert på å få svar fra de største selskapene og de selskapene der det på forhånd var kjent og/eller antatt at deler av omsetningen kom fra utlandet.

Innhenting av data og metodikk for estimering

Den internasjonale omsetningen for selskapene er dekket ved hjelp av spørreskjemaer, årsrapporter, telefonintervjuer og andre kilder og analyseverktøy. 78% av den estimerte internasjonale omsetningen er rapportert direkte av selskapene, og 19% stammer fra selskap der individuelle analyser er gjort for å estimere andelen internasjonal omsetning. Rapporterte inntekter for 2014 mangler for ca. 3% av den internasjonale omsetningen for norske oljeserviceselskap (basert på de aktuelle selskapenes andel av 2013-omsetning), og denne estimeres basert på veksten i segmentene selskapene er aktive i. Se Appendiks 3 – Analysemetodikk for ytterligere detaljer. Alle selskapene i databasen har fått inntekten sin delt ned på land per segment: 71% av den internasjonale omsetningen er gitt direkte ned på land-nivå per selskap (rapportert av selskapene), mens de resterende 29% er fordelt på land av Rystad Energy (andelen utenfor Norge er gitt/estimert via andre kilder, men landsplitt gjort av Rystad Energy).

Årsrapporter

I de tilfellene selskapene ikke har svart på undersøkelsen, brukes selskapenes årsrapporter for å få et tilnærmet komplett bilde. Ulike selskaper opererer med ulik detaljnivå på både oljeservice-segmenter og land. Norske selskaper skiller som regel ut Norge, men grupperer gjerne andre land i større regioner. Segmenter gis som regel ikke sammen med geografisk fordeling, men hver for seg. Ved bruk av hjemmesider, presentasjoner og andre verktøy, for eksempel kontrakts-oversikt til verft er det mulig å gi et godt estimat på fordelingen av omsetning på både land og segmenter.

Andre kilder

Kvartalsrapporter, investorpresentasjoner og andre offentlig tilgjengelig dokumenter fra selskapene er også blitt tatt i bruk for å komplettere datasettet ytterligere. I tillegg er det blitt brukt sporingsverktøy for skip og rigger i kombinasjon med dagrater for å estimere omsetningen for enkelte rederier og riggselskap. Disse kildene brukes i kombinasjon med årsrapporter og/eller intervjuer av ansatte i selskapet.

Rystad Energy UCube

UCube er en komplett database over alle olje- og gassfelt i verden. Databasen inkluderer reserver, produksjonsprofiler, økonomi, eierskap og andre viktige parametere for alle olje- og gassfelt. Totalt har UCube 79.000 felt og lisenser, for 3.300 selskap og tidslinjen går fra 1900 til 2100. UCube brukes i hovedsak som kilde i kapittel 2, og ikke i beregningen av internasjonal omsetning.

Rystad Energy DCube

DCube er en komplett database med oljeselskapers forbruk per segment og baserer seg på UCube. Oljeselskapenes innkjøp utgjør en del av totalmarkedet for oljeserviceselskapene, men inneholder ikke kjøp mellom oljeserviceselskapene. DCube brukes i hovedsak som kilde i kapittel 2, og ikke i beregningen av internasjonal omsetning.

1.6 Innledning

Geografisk inndeling

Selskapene som er inkludert i denne rapporten har fått sin inntekt fordelt per land. I noen tilfeller gjør selskapene en gruppering av land i regioner, for eksempel «Sørøst-Asia» i sine egne rapporteringer. I disse tilfellene har Rystad Energy fordelt disse per land ved hjelp av ulike kilder og fordelingsnøkler (se Appendiks 3). I denne rapporten vil resultatene bli presentert både per land, region og kontinent.

Kontinenter og regioner

Rystad Energy opererer med egne definisjoner på geografiske områder for å bedre kunne portrettere petroleumsnæringen, se figur 1.4 og figur 1.5 for oppdeling av de geografiske områdene.

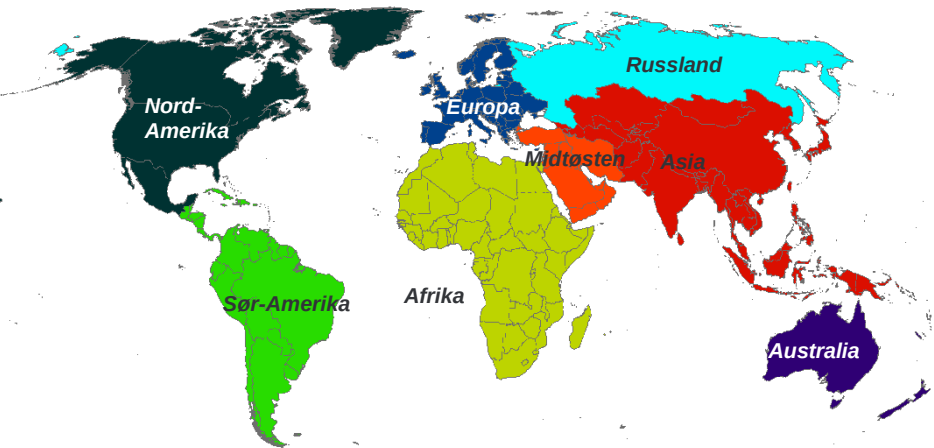
Hvor tilegnes inntekten?

Som prinsipp tilegnes inntekten fra produkter og tjenester til landet der innkjøpet (produkter) eller aktiviteten (tjenester) foregår.

Ved salg av produkter tilegnes inntekten til det landet kunden befinner seg i, og hvor produktet leveres. For eksempel vil utstyr til en ny rigg som bygges som regel bli solgt til verftet den bygges på, og inntekten vil således bli tilegnet landet der verftet ligger (snarere enn riggeiers eller oljeselskapets lokasjon). Dette er årsaken til at land uten høy oppstrøms-aktivitet som Sør-Korea og Singapore kommer høyt opp på lista for internasjonal omsetning. Et annet eksempel vil være en underleverandør som selger produkter til en annen leverandør i Norge. Dette vil regnes som norsk omsetning, uavhengig av om produktet senere inngår i et eksportprodukt. Slik unngås dobbelt-telling av omsetning. Det er i slike tilfeller kun det direkte eksportleddet som regnes som internasjonal omsetning.

Ved salg av tjenester tilegnes inntekten til landet der aktiviteten gjennomføres. For eksempel vil inntekter fra riggutleie til et oljeselskap bli allokert til landet der riggen har operert snarere enn til oljeselskapets hovedkontor. Se Appendiks 2 for detaljer.

Figur 1.4: Kontinent



Figur 1.5: Regioner



2.1 Det globale markedet

Oljepriskollaps har lagt en midlertidig demper på rekordveksten i Nord-Amerika

I dette kapittelet beskrives kort det globale markedet og driverne knyttet til oljeservicemarkedet historisk og fremover. Hoveddriveren for fortsatt etterspørselsvekst er befolkningsøkning og økt forbruk per person i ikke-OECD land.

Nord-Amerika og volumer fra skifer viktigste bidrag

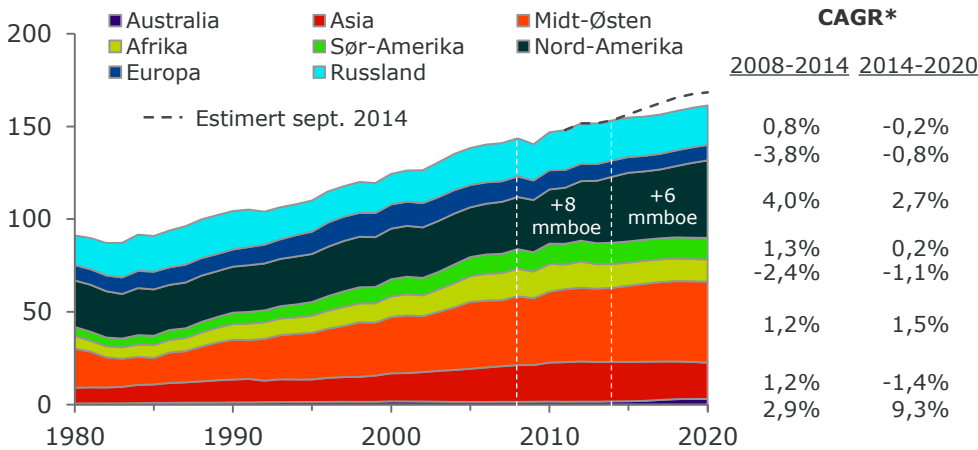
I 2014 så man en oppgang på 1,1% i den globale produksjonen av olje og gass til en toppnotering på i overkant av 153 millioner fat o.e. per dag. Fremover forventes det en gjennomsnittlig produksjonsvekst på 0,9% per år fra 2014 til 2020. Figur 2.1 viser hvordan produksjonsveksten i perioden 2008-2014 har blitt drevet av flere av regionene, men at det er Nord-Amerika som er den største bidragsyteren med sine nesten 8 millioner fat o.e. per dag i ny produksjon (gjennomsnittlig 4% vekst per år i perioden). Dette skyldes at teknologi- og læringseffekter gjør det mulig å produsere ressurser av skiferolje og -gass langt billigere og mer effektivt enn tidligere. Den trenden er ventet å fortsette, om enn noe svakere, men lave oljepriser har lagt en demper på utviklingen slik at det forventes en midlertidig utflating de nærmeste 2-3 årene. I Europa har man sett fallende produksjon de siste årene som en konsekvens av modenheten på britisk og norsk sokkel. Med flere nye felt i produksjon frem mot 2020 vil denne negative utviklingen reduseres betraktelig.

Økt utvinning fra eksisterende felt i tillegg til leting

For å kunne oppnå fortsatt vekst i produksjon av olje og gass frem mot 2030, er man avhengig av investeringer. I 2030 er det forventet at omtrent 11% av produksjonen skal komme fra felt som enda ikke er oppdaget, mens omtrent 36% vil komme fra felter som er oppdaget, men ikke bygget ut enda. Disse feltene vil kreve store investeringer både i form av leteknostnader og kostnader til feltutvikling. Samtidig observerer man at over 45% av produksjonen fortsatt vil komme fra felt som allerede produserer. Økning av utvinningen her er også viktig og vil kreve store investeringer.

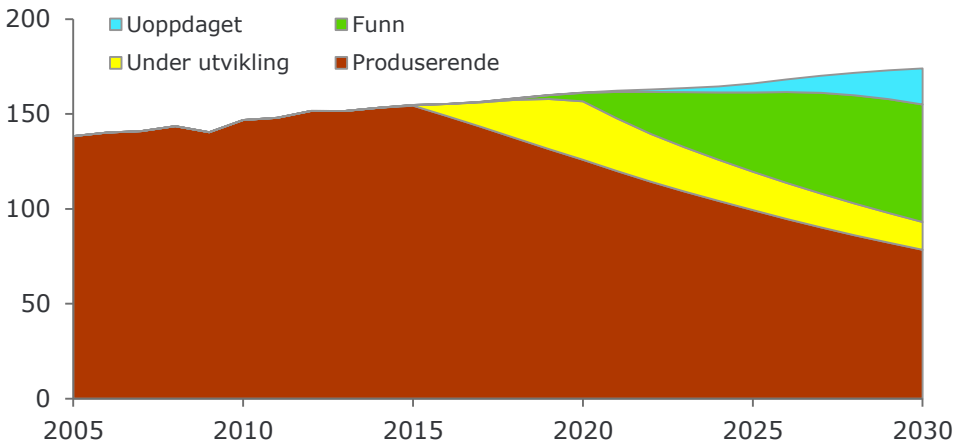
Figur 2.1: Global produksjon av olje og gass per kontinent

Millioner fat o.e.** per dag



Figur 2.2: Global produksjon av olje og gass per type felt

Millioner fat o.e. per dag



*Compounded Annual Growth Rate (Gjennomsnittlig årlig vekstrate), ** Oljeekvivalenter
Kilde: Rystad Energy UCube

2.2 Det globale markedet

Onshore har vokst mest de siste 10 år, offshore forventet å ta over på lengre sikt

Teknologisk krevende produksjon av olje og gass

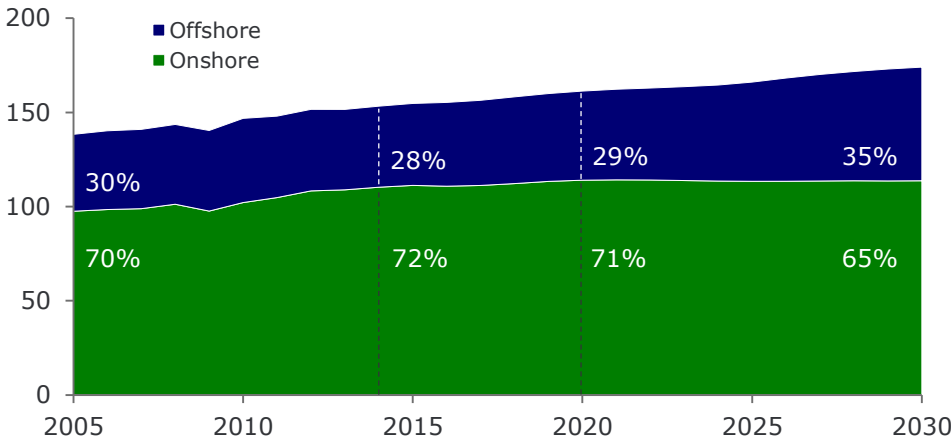
Mesteparten av verdens lett tilgjengelige olje- og gassressurser (såkalt «easy oil») er allerede produsert. En betydelig andel av de gjenværende ressursene finnes i vanskelig tilgjengelige områder, som for eksempel arktiske strøk eller på store vandyp. På lengre sikt antas det at en økende andel av produksjonen vil komme fra offshore, og spesielt blir felter på ultradypt vann (>1500m) en viktig bidragsyter.

Figur 2.3 og 2.4 viser denne utviklingen tydelig: I 2005 kom nærmere 100 millioner fat o.e. per dag fra onshore-felter (70%), mens ca. 40 millioner kom fra offshore-produksjon (30%). I 2014 var de samme tallene henholdsvis 110 (72%) og 43 (28%) millioner fat o.e., hvor den kraftige økningen i onshore-produksjon skyldes nord-amerikansk skiferolje. Mot 2020 og 2030 endres denne fordelingen: I 2020 forventes offshore å utlignet mye av veksten fra skiferolje i form av markedsandeler, og i 2030 forventes 35% av produksjonen å komme fra offshore. Offshore tar altså over for mer av veksten på lang sikt. Den videre veksten onshore kommer i stor grad fra Nord-Amerika som diskutert i forrige kapittel.

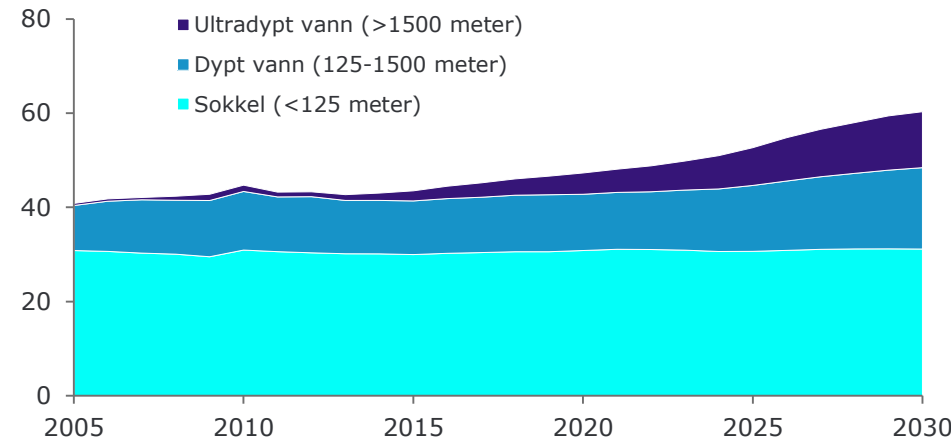
I figur 2.4, som kun viser produksjon fra offshore, ser man at felter på dypt og ultradypt vann vil spille en viktig rolle fra 2015 og fremover. Denne utviklingen er drevet av regioner som Brasil, Australia, Mexicogolfen og Afrika (spesielt Nigeria, Ghana, Mosambik og Tanzania).

Utvinning fra offshore-felter generelt, og felter på dypt vann spesielt, er teknologisk svært krevende. Dette gjør at disse prosjektene trenger større investeringer enn felter på grunt vann og på land. For mange av feltene vil det også være helt nødvendig med utvikling av ny teknologi. Som en tradisjonsrik offshore-nasjon stiller Norge og norske leverandører sterkt i utviklingen av slike felt globalt. Se for øvrig kapittel 7 for mer drøfting av fremtidsutsiktene.

Figur 2.3: Global produksjon av olje og gass per onshore/offshore
Millioner fat o.e. per dag



Figur 2.4: Global offshore produksjon per vanddybde
Millioner fat o.e. per dag



2.3 Det globale markedet

Globale innkjøp fra offshore nådde en ny topp i 2014

Subsea og rigg i kraftig vekst

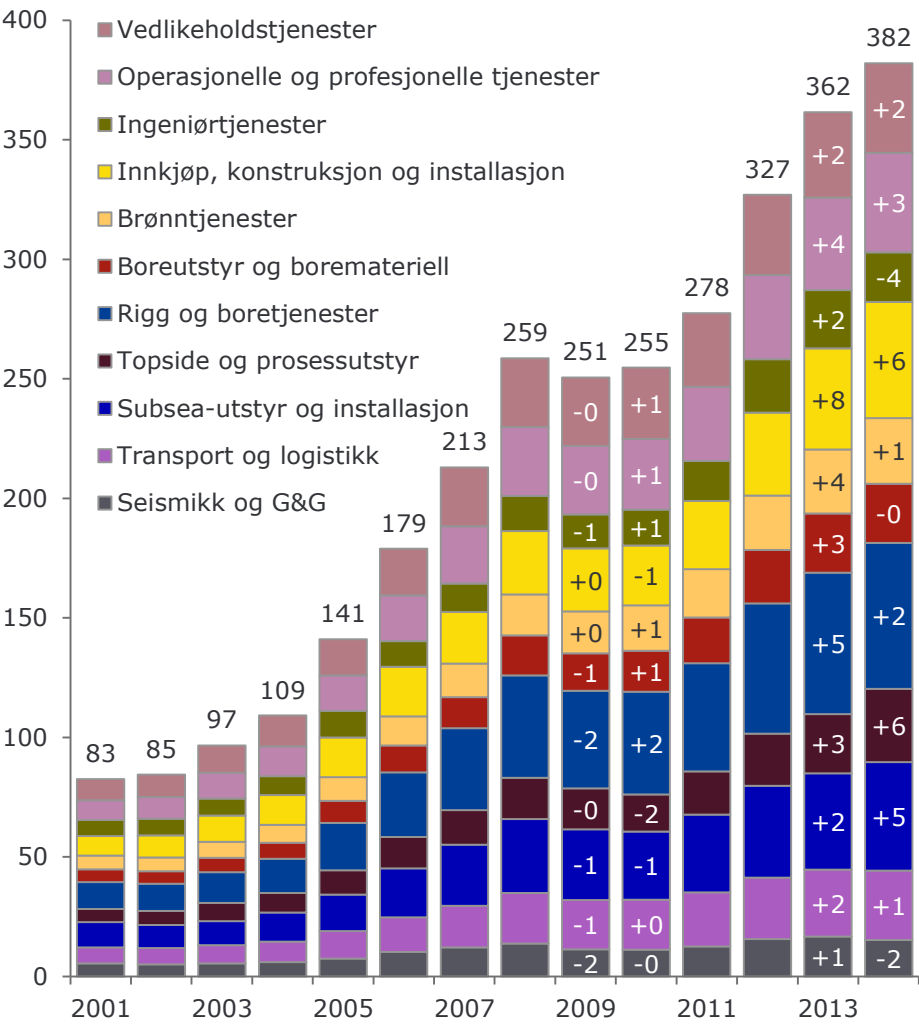
De totale globale innkjøpene foretatt av oljeselskapene av varer og tjenester til *offshore* utvinning av olje og gass er vist i figur 2.5*.

Fra 2001-2014 var det en svært sterk vekst i oljeselskapenes innkjøp: I 2001 var markedet på i overkant av 82 milliarder USD, og i 2014 var det tilsvarende tallet over 380 milliarder USD – en gjennomsnittlig årlig vekst på 13%. 2014 alene viste en vekst på ca. 20 milliarder dollar, eller 6% fra 2013. I 2009/10 observeres en midlertidig nedgang i markedet, som en direkte konsekvens av oljeselskapenes manglende vilje til å ta investeringsbeslutninger under finanskrisen. Effekten var spesielt sterk i segmenter som *Subsea-utstyr*, *Topside- og prosessutstyr* og *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* (2010), der inntektene i all hovedsak stammer fra store nybygg-prosjekter og modifikasjoner, samt Seismikk og G&G (2009). Etter noe svak vekst fra 2010 til 2011 hentet markedet hentet seg kraftig inn igjen i 2012 og 2013, før innstramminger i andre halvdel av 2014 igjen resulterte i noe lavere vekst dette året. Spesielt observeres det at segmenter tidlig i et felts livsløp, som *Seismikk* og *Ingeniørtjenester*, ble kuttet kraftig.

Rigg og boretjenester har historisk vært det klart største segmentet, og var det fortsatt i 2014. Redusert boreaktivitet kombinert lavere dagrater – rigger som oppnådde over 500 000 USD dag tidligere ser nå på kontrakter rundt 300 000 – kan potensielt endre dette.

Den svake veksten i oljeselskapenes innkjøp fra 2013 til 2014 har hovedsakelig to årsaker; 1) 2014 begynte med at flere oljeselskap varslet kostnadsnitt og reduserte investeringsbudsjetter som følge av flere år med fallende marginer. Dette hang sammen med at oljeprisen hadde vært relativt stabil, men på en avtagende trend siden 2010/11, samtidig som industrien opplevde en kraftig kostnadsinflatjon. 2) På sensommeren 2014 begynte oljeprisen å kollapse noe som ytterligere forsterket oljeselskapenes vilje til å investere. Denne effekten har fortsatt inn i 2015 og man er nå inne i en periode hvor markedet er usikkert og investeringsviljen er senket betraktelig – se kapittel 7 for en mer detaljert diskusjon av dette.

Figur 2.5: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per segment
Milliarder USD



*Disse tallene skiller seg fra markedet slik det diskuteres andre steder i denne rapporten, fordi de ikke inkluderer kjøp mellom leverandørselskapene. Tallene gir allikevel en god indikasjon på totalutviklingen i markedet.
** Pris som gjør at prosjektene økonomisk går i null. Kilde: Rystad Energy DCube

2.4 Det globale markedet

Stort geografisk omfang blant de store offshore-regionene

Sør-Amerika og Europa viktige markeder

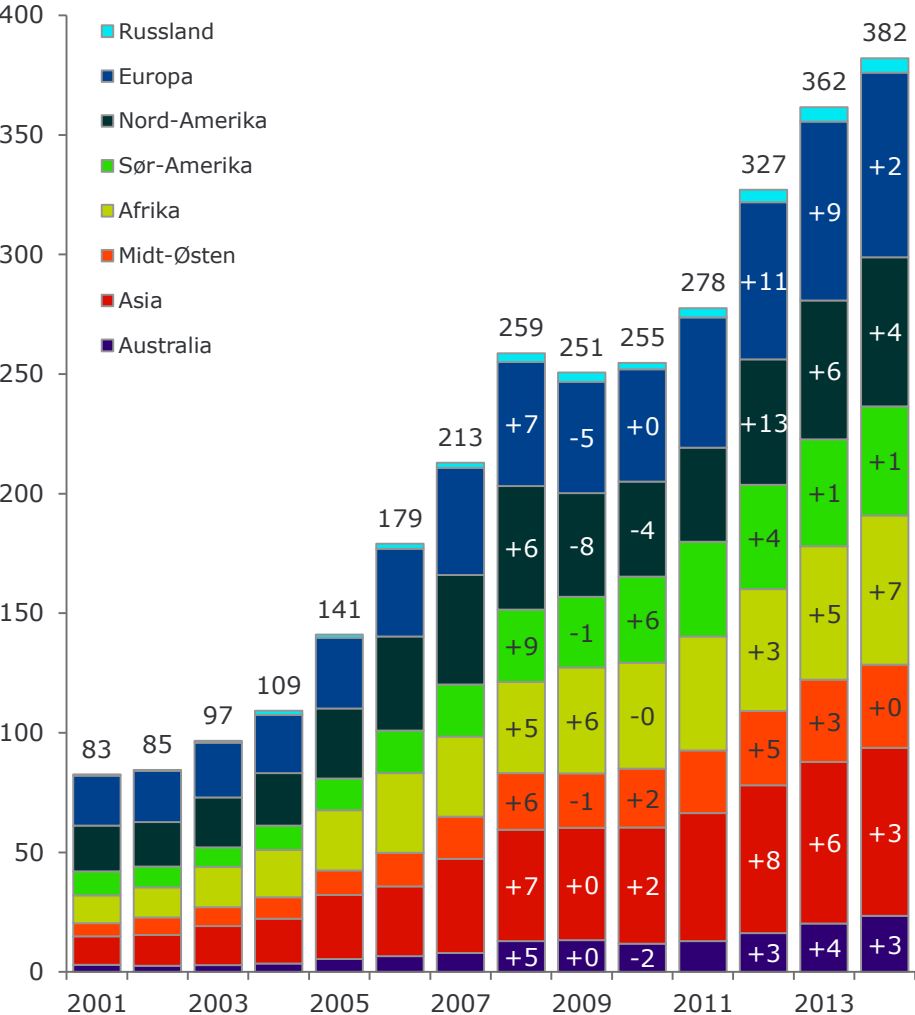
Også i 2014 var Norge sammen med Brasil og USA de landene i verden der innkjøp fra oljeselskaper til offshore olje- og gassutvinning var størst. Det store norske markedet kombinert med høye investeringer på britisk sokkel gjorde Europa til det største offshore-markedet i 2014, etterfulgt av Asia med Malaysia og Kina som de viktigste landene, og Afrika med Angola og Nigeria.

Effektene finanskrisen hadde på markedet i 2009 er godt synlig, og viser at Europa (2009) og Nord-Amerika (2010) var de regionene som ble hardest rammet. I de andre regionene er effekten av finanskrisen langt mindre synlig, som for eksempel Sør-Amerika drevet av kraftig vekst i Brasil og Asia som for en periode var verdens største offshore marked.

Nord-Amerika har de tre siste årene opplevd en kraftig vekst fra ca. 40 milliarder dollar i 2011 til over 60 milliarder i 2014 – en årlig vekst på 17%. Dette er drevet av dypvannsinvesteringer i Mexicogolfen, og kommer altså i tillegg til den kraftige veksten onshore (ikke inkludert i figur 2.6). Australia har hatt størst relativ vekst i samme periode med en gjennomsnittlig årlig vekst på 22%, men fra en mye lavere base enn de andre regionene.

Felles for alle de store offshore regionene er at innkjøpsveksten har avtatt de siste par årene, med unntak av Afrika hvor veksten har økt hvert år siden 2010. Dette har i stor grad vært drevet av store dypvannsutbygginger i Angola og Nigeria som Agbami, East Area (Usari, Ubit, Oso, m.fl.), PSVM (Plutao, Saturno, Venus, Marte) og Pazflor.

Figur 2.6: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kontinent
Milliarder USD



2.5 Det globale markedet – CASE

Svak kronekurs påvirker årsresultatene betydelig

Den norske kronen har svekket seg kraftig mot den amerikanske dollaren siden sommeren 2014, som vist i figur 2.7. Etter å ha vært stabil på rett under 6 kroner per dollar siden 2010 steg den til 7.6 NOK/USD ved årsskiftet 2014/15. Kronen har i løpet av 2015 svekket seg ytterligere og ligger i dag på 8.5 NOK/USD. Om dette holder seg ut året ender årsgjennomsnittet på 8.0 NOK/USD som er 27% høyere enn for 2014, som igjen var 7% høyere enn 2013.

Svak krone kan være positivt for norsk leverandørindustri

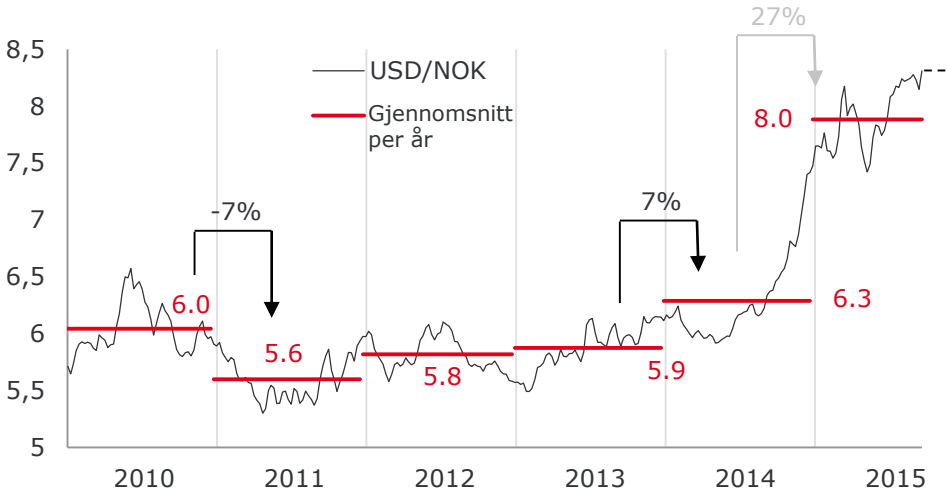
Med dagens markedssituasjon er en svak krone positivt for de av norske selskaper som har majoriteten av kostnader i kroner og omsetning i dollar. Dette gjelder både oljeselskaper som selger olje i dollar, og oljeserviceselskaper som verft og utstyrsleverandører, selv om en del av deres innkjøp foregår internasjonalt og i dollar.

Norske verft vil typisk konkurrere på det internasjonale markedet, også for prosjekter på norsk sokkel, og kontraktene er som regel i dollar. Disse verftene vil gjerne kunne prise seg lavere nå enn for 1-2 år siden relativt til konkurrentene da de har deler av kostnadsbasen i norske kroner. Samtidig er det ikke uvanlig å beskytte seg mot valutarisiko for kontrakter med varighet opp til 24 måneder. De fleste norske oljeserviceselskaper med signifikant valutaeksponering beskytter seg, hvilket reduserer den potensielle gevinsten av den svake kronen. Samtidig kan effekten slå fullt ut ved inngåelse av nye kontrakter.

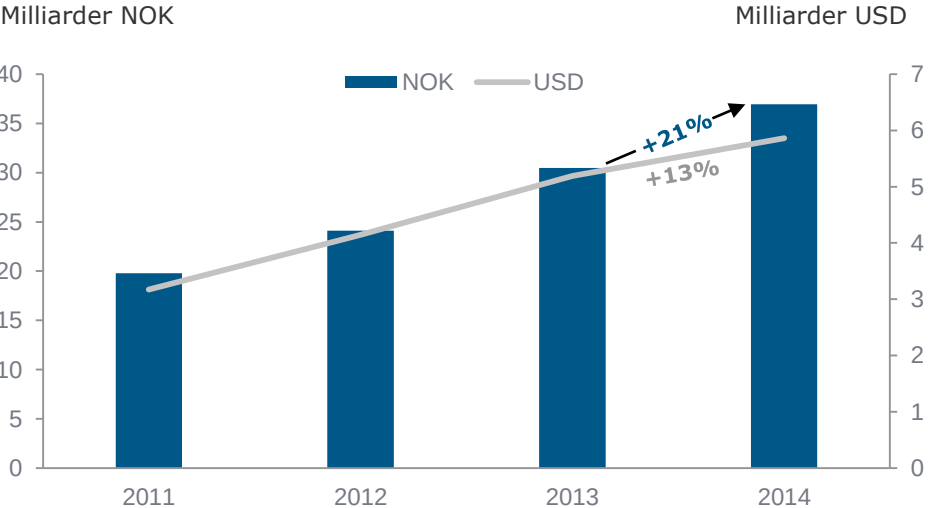
Effektene er store for tall presentert i denne rapporten

Figur 2.8 viser effekten valutakurs vil ha på National Oilwell Varco Norway ASs omsetning omregnet til kroner i denne rapporten: Fra en rapportert vekst på 13% målt i USD blir veksten på hele 21% i NOK. Veksten i aktivitet er mest sannsynlig nærmere 13% enn 21%. Slike valutaeffekter vil påvirke resultatene for alle selskaper som rapporterer i utenlandsk valuta (enkelte selskap rapporterer nemlig sin inntekt til Brønnøysundregisteret i utenlandsk valuta).

Figur 2.7: NOK/USD



Figur 2.8: NOVs omsetning*



* National Oilwell Varco Norway AS årsrapport, konvertert til NOK ved bruk av gjennomsnittlig vekslingskurs USD/NOK
Kilde: Rystad Energy

3.1 Total omsetning

Kraftig vekst i internasjonal omsetning – oppbremsing i hjemmemarkedet

I dette kapittelet presenteres den totale olje- og gassrelaterte omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2014.

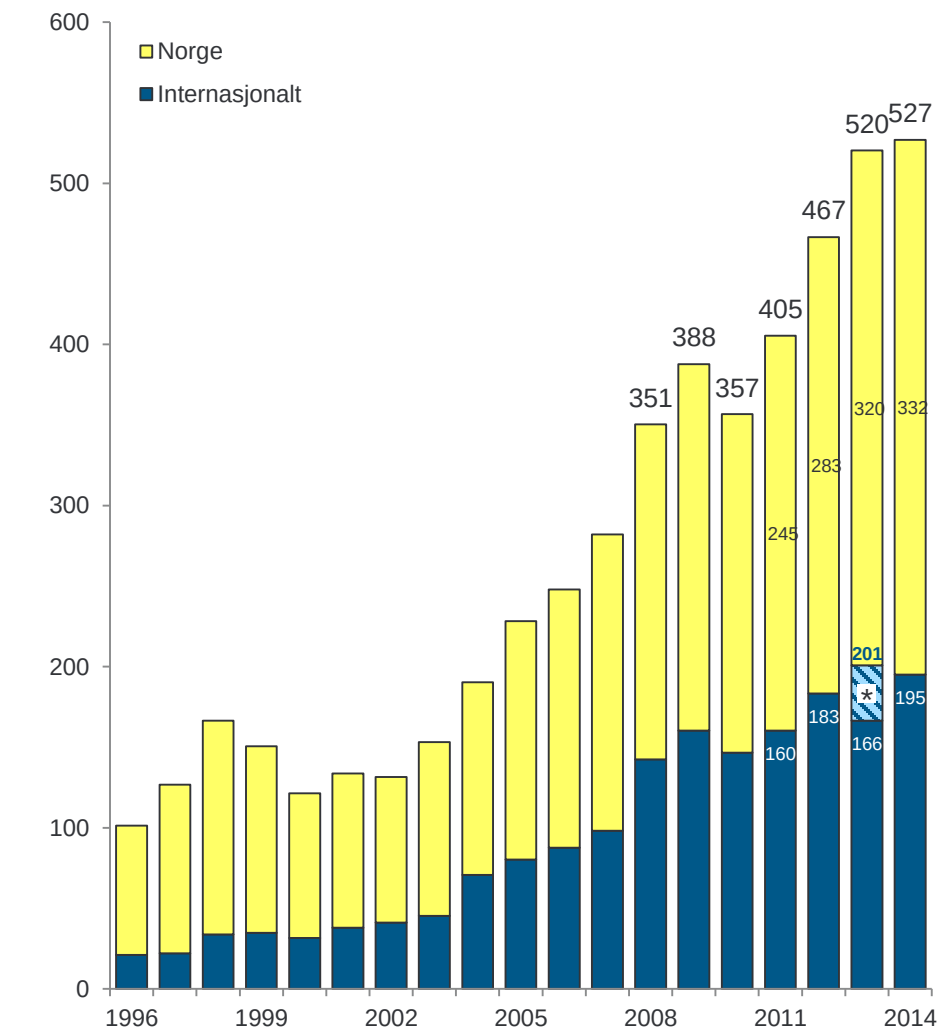
Det totale bildet deles først i norsk og internasjonal omsetning. Deretter ses det videre på sammensetningen av den internasjonale omsetningen, først per selskapsstørrelse og deretter på selskapskategori. Forskjeller og endringer på datasettet fra årets rapport og fjorårets dekkes i detalj i Appendiks 5*.

17% vekst i internasjonal omsetning i 2014

Oljeserviceåret 2014 ble preget av økt kostandsfokus kombinert med en jevnt synkende oljepris som endte i et vedvarende fall fra september og inn i 2015. 2014 ble allikevel nok et toppår for norske oljeservicebedrifter, med fortsatt sterk vekst** i internasjonal omsetning, kombinert med en moderat vekst i den norske omsetningen. Den internasjonale omsetningen vokste med 17% fra 166 mrd. i 2013 til 195 mrd. i 2014. Den norske omsetningen økte 4% fra 320 mrd. til 332 mrd. Dette har flere forklaringer:

- Statoil var et av de første store globale oljeselskapene som kommuniserte kostnadseffektiviseringsprogram i forbindelse med den avtagende differansen mellom inntekter (oljepris) og kostnader. Dette har slått raskest ut i hjemmemarkedet med en større andel av segmenter drevet av operasjonskostander.
- Det var lav aktivitet på norske utbyggingsprosjekt (plattformdekk) på verft i Norge, blant annet som følge av flere tildelinger av norske prosjekt til asiatiske verft i 2012/13.
- En svak norsk krone ga et løft i omsetning målt i norske kroner for selskap som har stor grad av omsetningen i utenlandsk valuta (USD). Dette slår sterkest ut på internasjonal omsetning selv om kontrakter i Norge også kan være priset i utenlandsk valuta, for eksempel riggkontrakter.
- Aktiviteten på asiatiske verft var på historisk høyt nivå med stort innslag av norske leveranser spesielt på borepakker.

Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet for 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge). ** Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Se Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport. Kilde: Rystad Energy

3.1 Total omsetning

Kraftig vekst i internasjonal omsetning – oppbremsing i hjemmemarkedet

Med unntak av en nedgang i 2010 som følge av finanskrisen, har den totale omsetning for norske oljeserviceselskap opplevde kraftig vekst gjennom hele 2000-tallet. I perioden 2002 til 2009 var det en årlig omsetningsvekst på over 16%. Etter toppåret 2009, da den totale omsetningen var på nærmere 388 mrd., gikk omsetningen i 2010 ned til rundt 357 mrd. Den norske oljeservicenæringen som helhet opplevde dermed sin første nedgang i omsetning siden tidlig 2000-tallet. Effekten var imidlertid kortvarig, og fra 2010 til 2011 var veksten tilbake med nesten 14% økning.

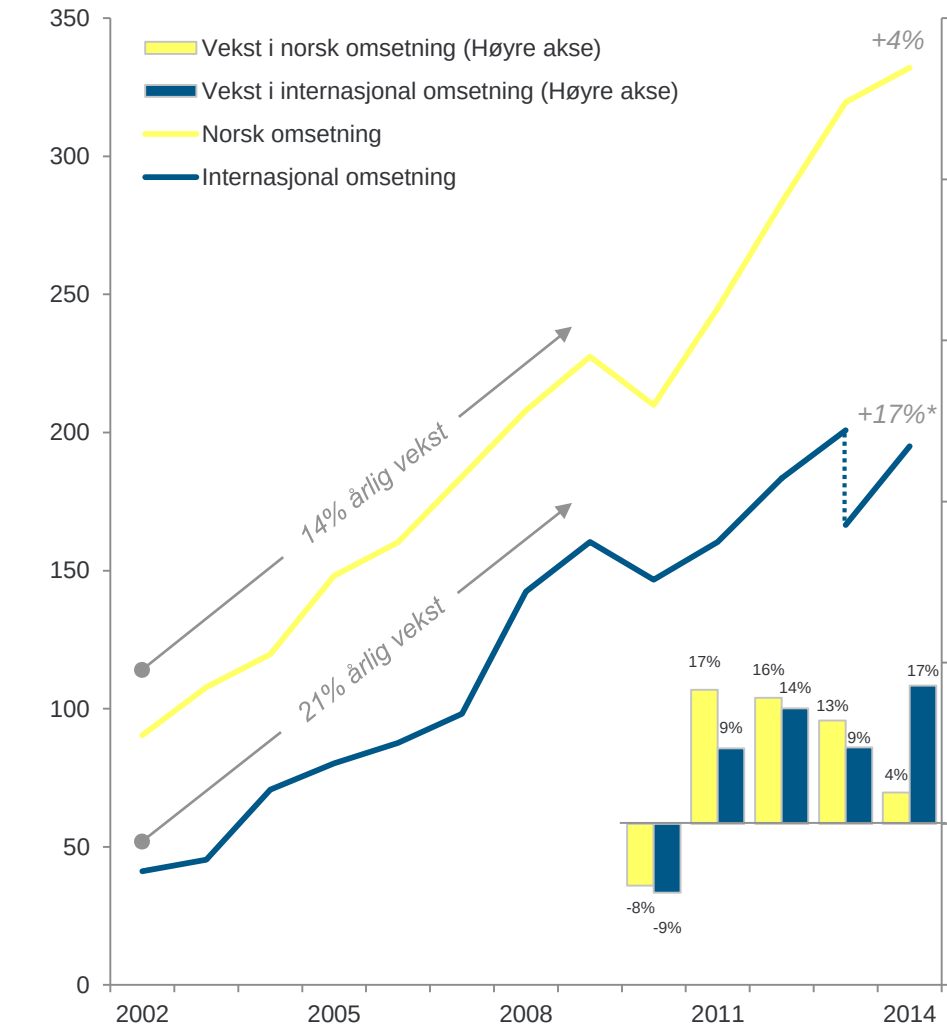
Økt internasjonalisering av norsk leverandørindustri

Veksten i internasjonal omsetning tidlig på 2000-tallet var enda sterkere enn veksten i hjemmemarkedet til de norske leverandørene. Fra 2002 til 2009 var den gjennomsnittlige årlige veksten internasjonalt på over 21%, fra i overkant av 41 mrd. til 160 mrd. i 2009. Til sammenlikning var veksten i Norge omtrent 14% per år i den samme perioden. Effekten av finanskrisen var også tydeligere i den internasjonale omsetningen: Først med et noe høyere fall fra 2009 til 2010 (-9% mot -8% i Norge) og så med en tregere innhenting i 2011 (9% mot 17% i Norge).

Fra 2011-2013 fortsatte denne trenden, og omsetningen i Norge vokste kraftigere enn den internasjonale; 16% i 2012 og 13% i 2013. Tilsvarende tall for den internasjonale omsetningen var 14% og 9%. Dette var drevet av flere store utbyggingsprosjekt på norske verft kombinert med et kraftig voksende modifikasjons- og vedlikeholdsmarked.

Som diskutert innledningsvis, snudde denne trenden igjen i 2014, og underbygger viktigheten av å være eksponert mot flere markeder, til tross for at Norge fremdeles er et av verdens største offshoremarked***.

Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet for 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge). ** Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Se Appendix 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport. *** Basert på tall fra Rystad Energy DCube. Kilde: Rystad Energy

3.2 Total omsetning

De 20 største selskapene står for over 70% av den internasjonale omsetningen

De største selskapene driver den int. omsetningen

I figur 3.2 ser man at de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt omsatte for totalt 139 milliarder NOK i 2014. Dette utgjør over 70% av den totale internasjonale omsetningen. Andelen er på lik linje som tidligere år, og understreker viktigheten av de store aktørene for den internasjonale omsetningen. De øvrige selskapene hadde i 2014 en internasjonal omsetning på 56 milliarder NOK.

De store selskapene har høy grad av internasjonalisering

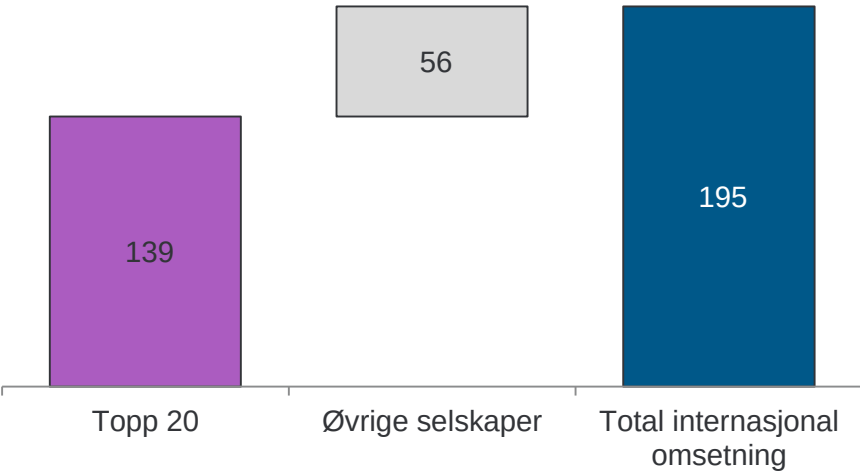
Den svært sterke posisjonen til topp 20-selskapene, forklares blant annet med høy andel internasjonal omsetning. Mens topp 20-selskapene til sammen hadde internasjonal omsetning på 139 milliarder NOK, hadde de en omsetning i Norge på ca. 79 milliarder NOK. Dette gir 64% internasjonal omsetning.

For de øvrige selskapene var den norske omsetningen 254 milliarder NOK i 2014, mens den internasjonale omsetningen var 56 milliarder NOK. Internasjonal omsetning hos de øvrige selskapene utgjør altså i overkant av 18% av total omsetning, mye lavere enn blant topp 20. Denne andelen har variert mellom 15-20% de siste fire årene uten en klar trend. Det er imidlertid verdt å merke seg at mange leverandører lengre ned i verdikjeden har all sin inntekt fra andre norske oljeserviceselskap, blant annet topp 20-selskapene, altså bidrar de indirekte til den internasjonale omsetningen.

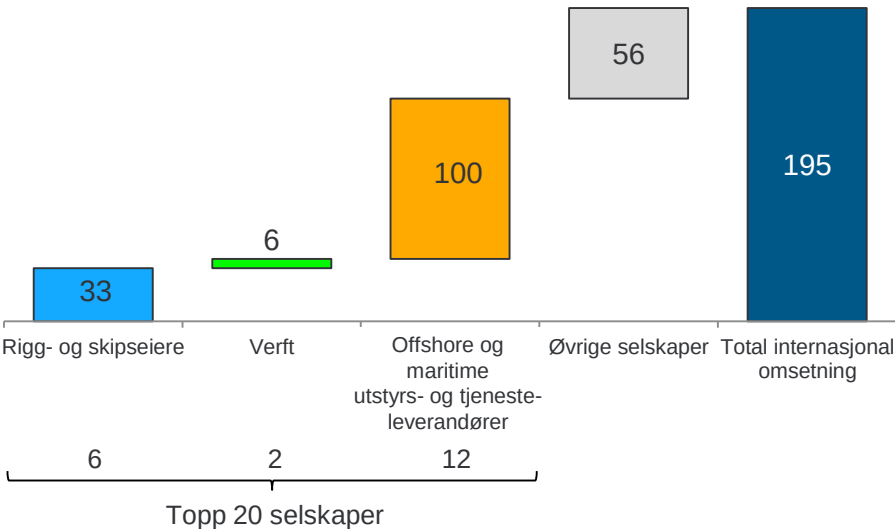
To verft blant topp 20

Topp 20-selskapene deles inn i tre kategorier; Rigg- og skipseiere, verft, samt resterende selskap med andre tjenester og utstyr. I 2014 var det seks rigg- og skipseiere (åtte i 2013**), to verft (null i 2013) og 12 selskap som leverer andre utstyr og tjenester (tolv i 2013), primært store utstyrsleveranser som borepakker, elektro- og automasjons-utstyr og subsea-utstyr. Sistnevnte kategori er klart størst med et bredt spekter utstyr, men også tjenester.

Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse*
NOK milliarder



Figur 3.4: Internasjonal omsetning per kategori
NOK milliarder



*Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. ** Seadrill var ett av disse.
Kilde: Rystad Energy

3.3 Total omsetning

De mindre leverandørene er mer diversifiserte

Små selskaper jevnere fordelt over segmentene

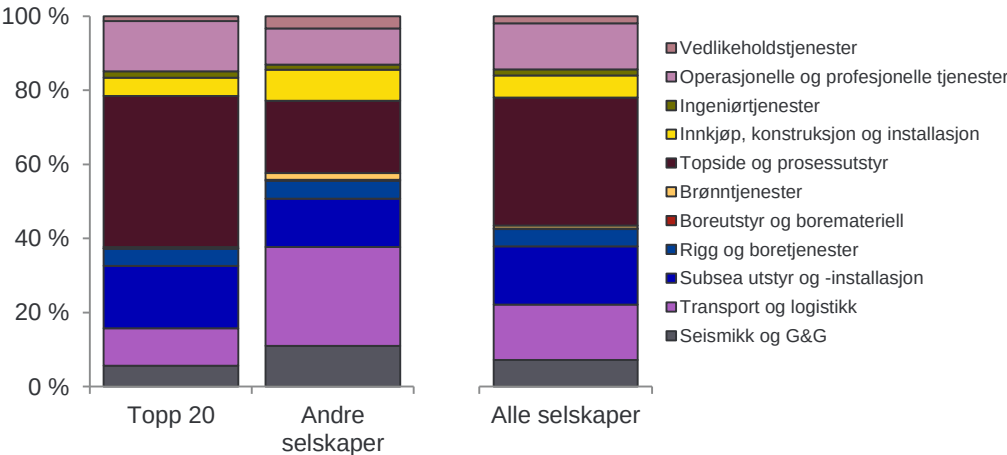
Figur 3.4 viser hvordan omsetningen til de 20 største selskapene fordeler seg på de 11 segmentene sammenlignet med de øvrige, mindre selskapene. De store leverandørene er klart mest vektet mot topside- og prosessutstyr, dominert av borepakker og annet roterende utstyr, m.m. Andre dominerende segmenter er svært kapitalintensive og innebærer eierskap og utleie av enheter som FPSOer (operasjonelle tjenester), borerigger, offshore installasjon- og støtte-fartøy, samt seismikk-skip.

Selskapene utenfor topp 20 viser et større mangfold med flere segmenter i samme størrelsesorden, og domineres av transport og logistikk. Dette segmentet inkluderer et stort antall rederier med ankerhåndtering og plattformforsyningsfartøyer som de største undersegmentene, som er markeder norske leverandører er verdensledende innen. Transport og logistikk representerer over en fjerdedel av den internasjonale omsetningen til leverandørene utenfor topp 20.

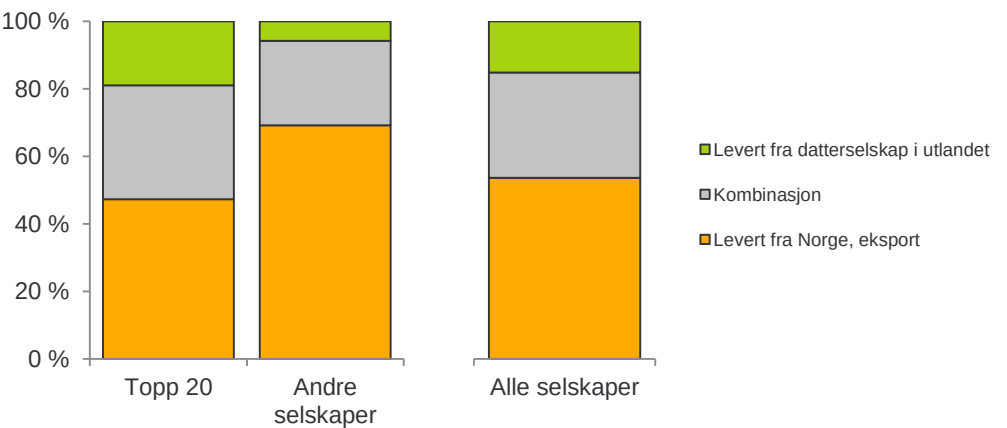
Store aktører benytter seg av datterselskaper i utlandet

I figur 3.5 ser man at de mindre selskapene primært (~70%) leverer direkte fra Norge (eksport), mens de 20 største selskapene i høyere grad benytter seg av datterselskaper i utlandet (under 50% eksport). Som regel benyttes datterselskaper i utlandet i kombinasjon med leveranser direkte fra Norge – dette gjelder også for flere selskaper utenfor topp 20. Et godt eksempel på denne leveransemodellen er Aker Solutions, som har mange datterselskaper i utlandet samt mye internsalg (også inn til Norge), og derfor i mange tilfeller leverer varer fra en kombinasjon av datterselskaper i Norge og internasjonalt.

Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper
% av total



Figur 3.6: Leveransemodell for ulike selskapsgrupper
% av total



*Se Appendix 1 for komplett detaljoversikt over segmentene på lavere nivå
Kilde: Rystad Energy

4.1 Viktige geografiske markeder

Øst-Asia fortsatt største region, Sør-Amerika med høy vekst fra 2013 til 2014

I dette kapittelet brytes den internasjonale omsetningen ned på geografiske regioner*.

Øst-Asia er fortsatt størst og har høyest absolutt vekst

Siden 2011 har Øst-Asia vært den regionen der norske oljeserviceselskaper har størst omsetning. Slik var det også i 2014: Omsetningen fra Øst-Asia var 49 mrd., og vokste med nesten 6 mrd. fra 2013. Dermed var Øst-Asia, i tillegg til å være den største regionen målt i omsetning, også den regionen med høyest absolutt vekst fra 2013 til 2014.

Vest-Europa og Sør-Amerika hadde omsetning på henholdsvis 37 og 27 mrd. i 2014, og var de to største regionene etter Øst-Asia. Vest-Europa vokste med 10% fra 2013 til 2014, mens Sør-Amerika så en vekst på hele 22%. Av de tre største regionene hadde Sør-Amerika klart høyest vekst fra 2013 til 2014.

Til sammen utgjorde de tre største regionene 58% av omsetningen i 2014. I 2013 var andelen 59%, altså tilnærmet uendret.

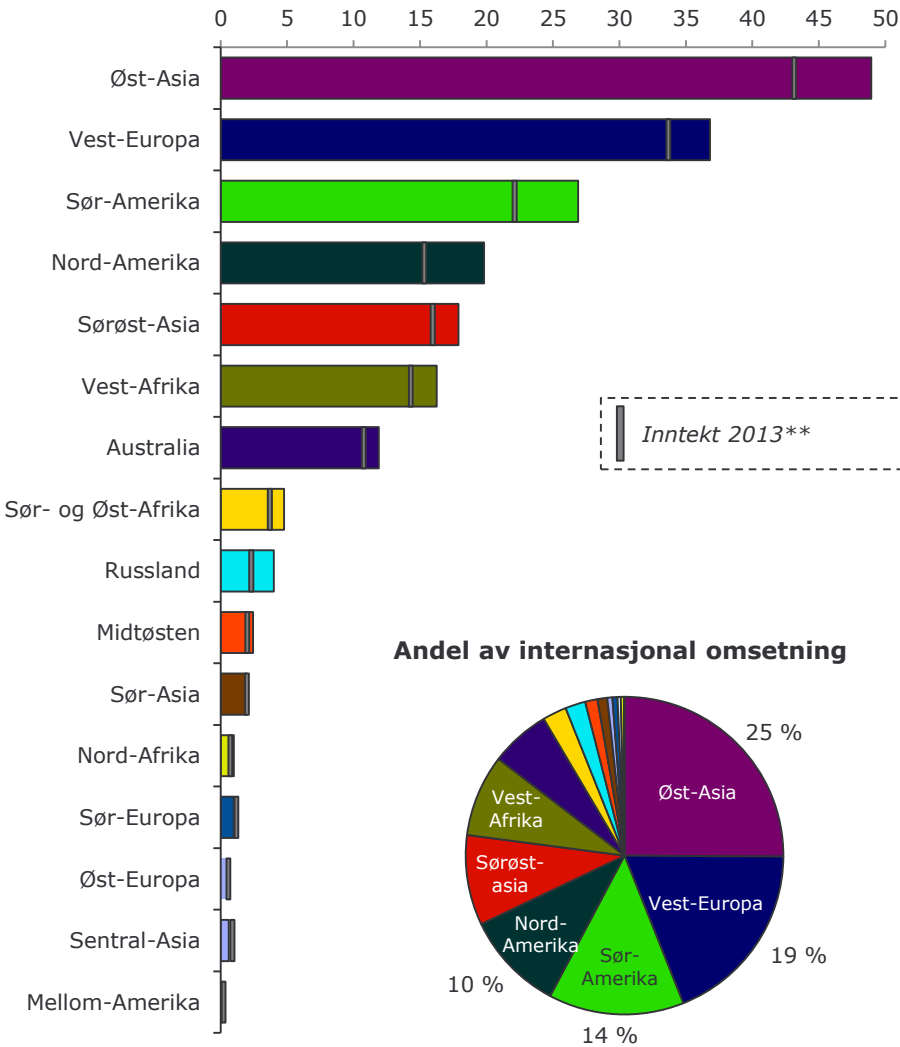
N.-Amerika, SØ.-Asia, V.-Afrika og Australia er viktige

Blant de øvrige regionene, var Nord-Amerika, Sørøst-Asia, Vest-Afrika, og Australia de klart viktigste. Omtrent 66 mrd. kom fra disse regionene i 2014, noe som tilsvarer omtrent 34% av den totale internasjonale omsetningen, og alle hadde vekst på over 10% fra 2013 til 2014. Nord-Amerika vokste spesielt mye – omsetningen herfra økte med over 4,5 mrd., som tilsvarer en vekst på 30%. Dette gjorde også at Nord-Amerika rykket opp fra femte til fjerde plass i listen over de største regionene.

Andre regioner med høy vekst: Russland og Sør-/Øst-Afrika

Både Russland og Sør-/Øst-Afrika så høy vekst fra 2013 til 2014. Til sammen økte omsetningen i disse to regionene med over 3 milliarder NOK, som tilsvarer en vekst på over 50% samlet for disse to regionene.

Figur 4.1: Internasjonal omsetning, rangert etter region*
NOK milliarder



* Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3. ** Se Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport.
Kilde: Rystad Energy

4.2 Viktige geografiske markeder

Øst-Asia og Sør-Amerika drevet av få land, andre regioner mer diversifisert

Tre land driver Øst-Asia og Sør-Amerika

I Øst-Asia og Sør-Amerika, som begge er blant de tre største regionene, kommer omsetningen fra et lite antall land.

I 2014 var Sør-Korea og Kina de to markedene som primært bidro til omsetningen i Øst-Asia. Av disse to utgjorde Sør-Korea den klart største andelen, og sto for nesten 78% av regionens omsetning på 48 mrd. De resterende 22% kom fra Kina. Kina hadde imidlertid den klart høyeste veksten i regionen, og økte omsetningen med 29%, eller 2,4 mrd. fra 2013 til 2014. Til sammenlikning var veksten i Sør-Korea 10%, eller 3,5 mrd.

Omsetningen fra Sør-Amerika domineres av ett enkelt marked, nemlig Brasil. Andre land i regionen, slik som Trinidad og Tobago, Colombia, Argentina og Uruguay hadde kun minimale bidrag til omsetningen i 2014.

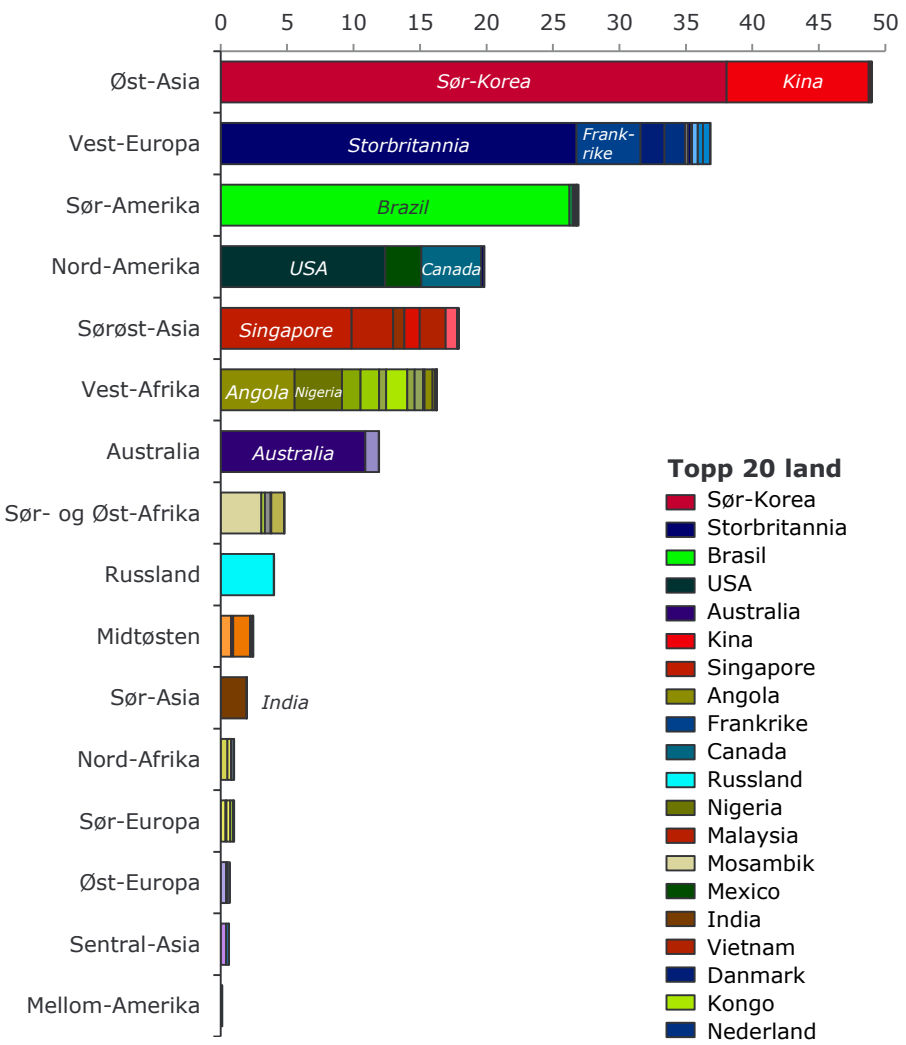
V.-Europa, N.-Amerika, V.-Afrika, SØ.-Asia mer diversifisert

I de andre store regionene, Vest-Europa, Nord-Amerika, Sørøst-Asia og Vest-Afrika, var omsetningen fordelt på en rekke land i 2014. I tillegg til de store landene i disse regionene, slik som Storbritannia, USA og Singapore, finner vi viktige bidrag fra for eksempel Frankrike, Danmark og Nederland i Vest-Europa, Canada i Nord-Amerika, Malaysia og Vietnam i Sørøst-Asia, og Angola og Nigeria i Vest-Afrika.

Av disse mindre markedene skiller Canada seg spesielt ut i 2014, med høy omsetning sammenliknet med 2013. Denne økningen er knyttet til Hebron-prosjektet offshore Canada, og var følgelig en viktig driver bak veksten i Nord-Amerika fra 2013 til 2014.

I Sørøst-Asia var det også de mindre markedene, slik som Malaysia og Vietnam, som bidro til veksten i regionen, mens omsetningen fra Singapore gikk ned i denne perioden.

Figur 4.2: Internasjonal omsetning, rangert etter region, per land*
NOK milliarder



* Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3.
Kilde: Rystad Energy

4.3-1 Viktige geografiske markeder

Borepakker til Øst-Asia, andre markeder drevet av flere segmenter

I 2014 var de tre største markedene Sør-Korea, Storbritannia og Brasil, med henholdsvis 38, 27 og 26 mrd. i omsetning. Av disse tre hadde Brasil den klart høyeste veksten på 22%, mens Sør-Korea og Storbritannia vokste med rundt 10% hver.

Storbritannia og Brasil omsetter i mange segmenter

Mens markedene i Øst-Asia, slik som Sør-Korea og Kina, nesten utelukkende fikk sin omsetning fra borepakkeleveranser til verft i denne regionen, kom omsetningen i Storbritannia og Brasil fra flere segmenter.

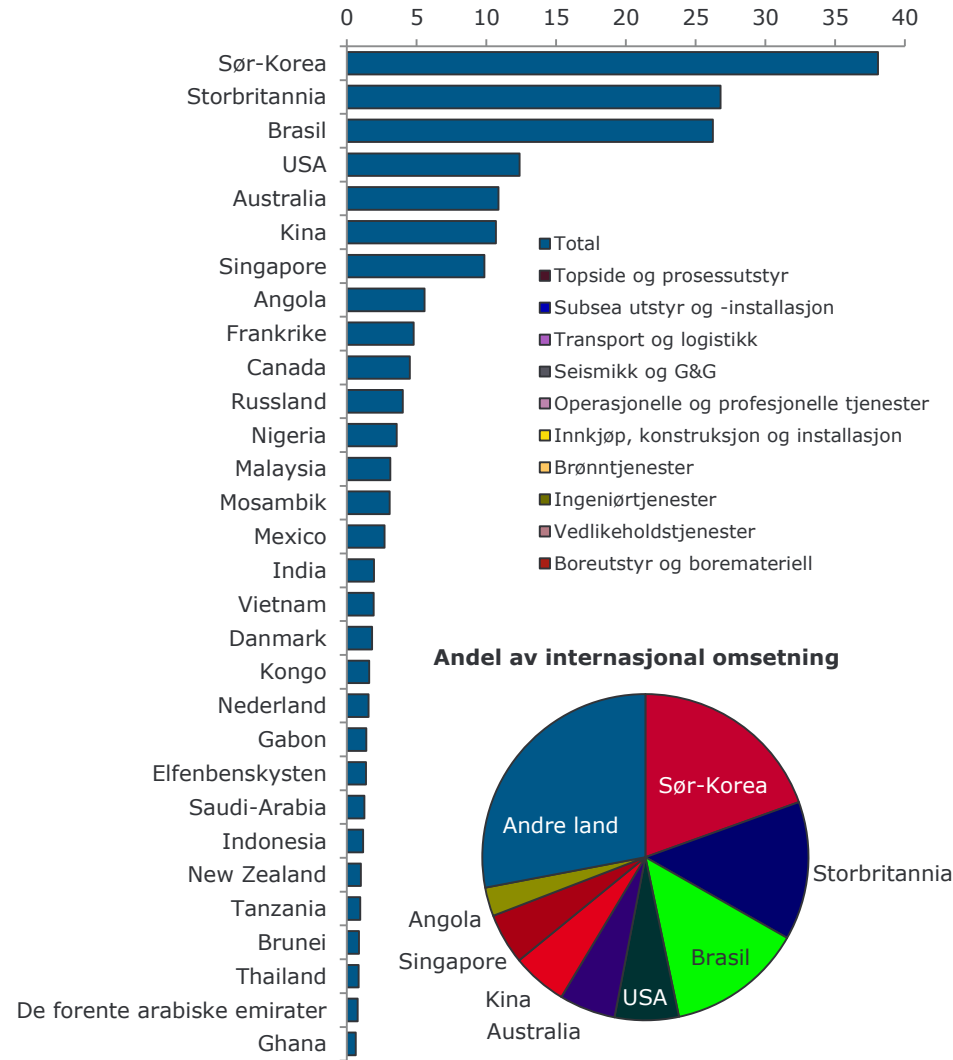
Storbritannia var det eneste markedet der norske oljeserviceselskaper hadde betydelig omsetning fra alle segmenter. At norske leverandører kan konkurrere i alle segmenter i Storbritannia, forklares med geografisk nærhet, lik kultur og like tekniske utfordringer som i Norge. Spesielt interessant er det at norske bedrifter de siste par årene har vunnet vedlikeholdskontrakter på britisk sokkel, og dette har vært et viktig bidrag til veksten i Storbritannia fra 2013 til 2014. Vedlikeholdstjenester er et segment der det historisk har vært svært lav internasjonal aktivitet for de norske selskapene.

I Brasil var mye av veksten fra 2013 til 2014 drevet av borepakkeleveranser til brasilianske verft. Dette gjorde borepakker til et av de største segmentene i Brasil i 2014 – kun bak subsea-segmentet.

Subsea og fartøy viktig i mange markeder

Subsea-utstyr og -installasjon, samt transport og logistikk, var i 2014 to segmenter som var svært viktig i mange av de store markedene. I både Storbritannia, Brasil og USA utgjorde disse to segmentene 40-50% av omsetningen i 2014.

Figur 4.3: Internasjonal omsetning, 30 største land* per segment
NOK milliarder



* Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3
Kilde: Rystad Energy

4.4 Viktige geografiske markeder – CASE

Brasil – mye usikkerhet i et av verdens største offshoremarkeder

Petrobras har store utfordringer i Brasil og kutter kostnader

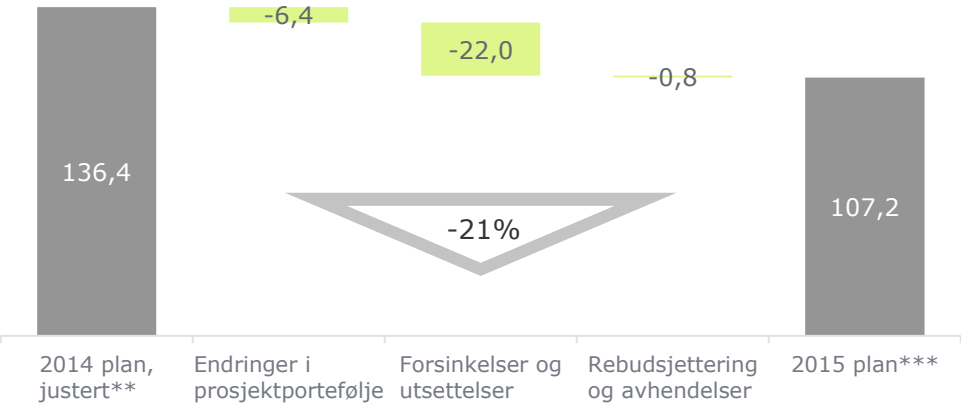
Det brasilianske offshore-markedet domineres av én stor innkjøper, Petrobras. I mars 2014 begynte det som i Brasil omtales som Operasjon Bilvask (Operação Lava Jato): I utgangspunktet en hvitvaskingssetterforskning som eskalerte til å avdekke korrupsjon i toppledelsen i Petrobras. Ledere skal ha akseptert bestikklser for å tildele leverandør-kontrakter til kunstig høye priser, som etter avsløringene har ført til at mange av disse blir utestengt fra fremtidige kontrakts-tildelinger fra Petrobras.

Figur 4.4 viser revideringene Petrobras har gjort i strategiplanen fra februar 2014 til juni 2015. I 2014-planen hadde Petrobras et investeringsbudsjett for fireårsperioden 2015-2018 tilsvarende USD 136** mrd. I den reviderte planen fra juni i år er dette redusert med 21% til 107 mrd. De kraftige reduksjonene er primært drevet av den vanskelige markedssituasjonen i olje- og gassindustrien og oljepriskollapsen, hvor Petrobras er spesielt hardt rammet med massive investeringsprogram og høy gjeld. Den pågående korrupsjonssaken tilfører en ekstra dimensjon for utfordringene i Brasil.

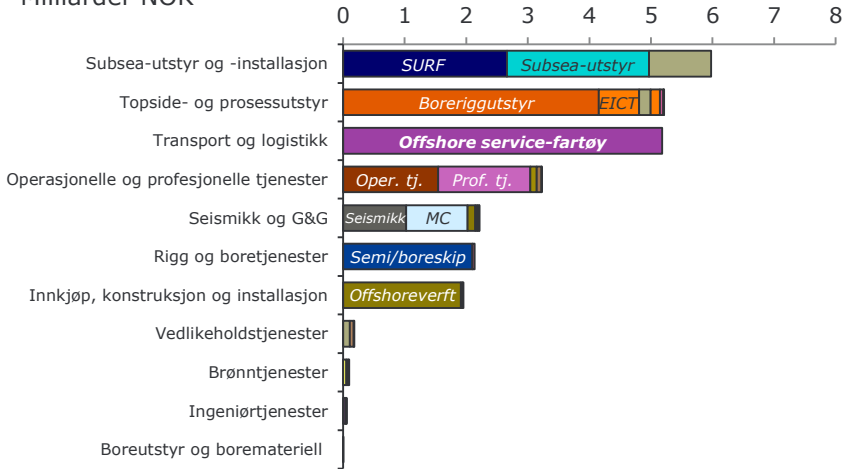
Norske service-fartøy blokkeres

Figur 4.5 viser de største segmentene for norske oljeservice-selskaper i Brasil og det er spesielt to undersegmenter som dominerer; *Boreriggutstyr* og *Offshore service-fartøy*. Sistnevnte møter motbør om dagen ettersom brasiliansk-flaggede serviceskip har førsterett på oppdrag i landet. Hvis slike fartøy er ledige blokkeres utenlandske fartøy, selv om de har langtidskontrakt med Petrobras. Ved utgangen av 2014 var det 500 serviceskip i Brasil, hvorav 243 med brasiliansk flagg. Samtidig er nesten 90% av flåten på langsiktige kontrakter hos Petrobras, mens de resterende jobber for internasjonale/uavhengige selskaper eller spotmarkedet. Til sammenligning hadde norskeide båter ~30% av dette markedet i 2014 (noen av disse med brasiliansk flagg), et marked som er ventet å falle 22% fra 2014 til 2015, for så å holde seg relativt flatt (-2%) inn i 2016.

Figur 4.4: Revideringer i Petrobras' 2015-18 investeringsbudsjett
Milliarder USD



Figur 4.5: Omsetning i Brasil, rangert etter segment
Milliarder NOK



* Merk: Inneholder alle ressursklasser og estimerte volum av uoppdagete ressurs fra Rystad Energy UCube (reflekterer ikke nødvendigvis NPd). **Eksklusiv 2014 investeringer og justert for valuta og inflasjonseffekter. ***Eksklusiv 2019 investeringer. Kilde: Rystad Energy, Petrobras, Farstad Shipping

5.1 Viktige segmenter

De tre største segmentene utgjorde 65% av den internasjonale omsetningen

I dette kapittelet brytes den internasjonale omsetningen ned per produkt- og tjenestesegment.

Topside- og prosessutstyr 35% av omsetningen

Topside- og prosessutstyr utgjorde i 2014 35%, eller 67 mrd., av den internasjonale omsetningen. I tillegg til å være over dobbelt så stort som det nest største segmentet, hadde topside- og prosessutstyr i tillegg den høyeste absolutte veksten fra 2013 til 2014 på nesten 11 mrd. Dette segmentet vokste altså over 19%, og hadde dermed høyere vekst enn både subsea-utstyr og installasjon (12%) og transport og logistikk (17%). Omsetningen i de to sistnevnte segmentene var henholdsvis 31 mrd. og 29 mrd. i 2014.

De tre største segmentene utgjorde i 2014 65% av den totale omsetningen. Dette var omtrent samme andel som i 2013.

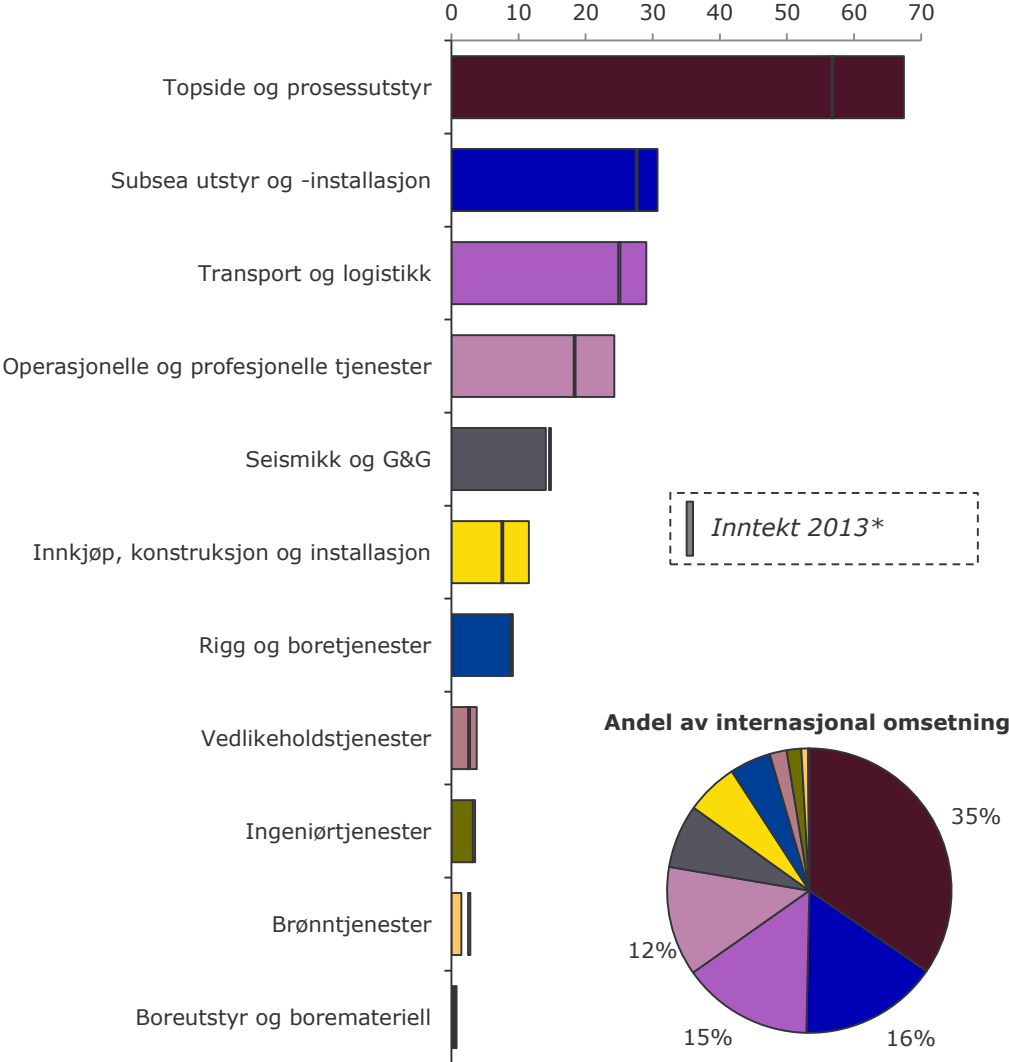
Operasjonelle og profesjonelle tjenester så også sterk vekst fra 18 mrd. i 2013 til 24 mrd. i 2014.

Av de mindre segmentene var innkjøp, konstruksjon og installasjon det segmentet som vokste mest fra 2013 til 2014. Denne veksten var knyttet til Hebron-prosjektet i Canada. Rigg og boretjenester vokste minimalt, og omsatte for rundt 9 milliarder både i 2013 og 2014.

Seismikk og G&G eneste store segment med nedgang

Mens de aller fleste segmentene vokste fra 2013 til 2014, var Seismikk og G&G det eneste store segmentet som hadde nedgang i denne perioden fra 14,5 mrd. til 14,1 mrd. (-3%). Dette var ikke uventet, da seismikk er et av segmentene som ligger tidligst i olje- og gassbransjens investeringscyklus, og derfor som regel vil merke den reduserte investeringsviljen tidligere enn andre segmenter.

Figur 5.1: Internasjonal omsetning, rangert etter segment
NOK milliarder



* Se Appendix 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport
Kilde: Rystad Energy

5.2 Viktige segmenter

43% av den internasjonale omsetningen kommer fra de tre største undersegmentene

Boreriggutstyr det klart viktigste undersegmentet*

Av de detaljerte segmentene, er boreriggutstyr, som tidligere år, det klart viktigste. I 2014 utgjorde dette segmentet over 55% av omsetningen i topside- og prosessutstyr, og bidro alene til nesten 20% av den totale internasjonale omsetningen. I tillegg var boreriggutstyr et av undersegmentene med høyest vekst, og vokste med godt over 8 mrd., eller nesten 30%, fra 2013 til 2014. Lasteutstyr, roterende utstyr og EICT**, som er de andre viktige undersegmentene i topside og prosessutstyr, bidro med mellom 5 og 8 mrd. hver.

Offshore service-fartøy og subsea-utstyr også viktige

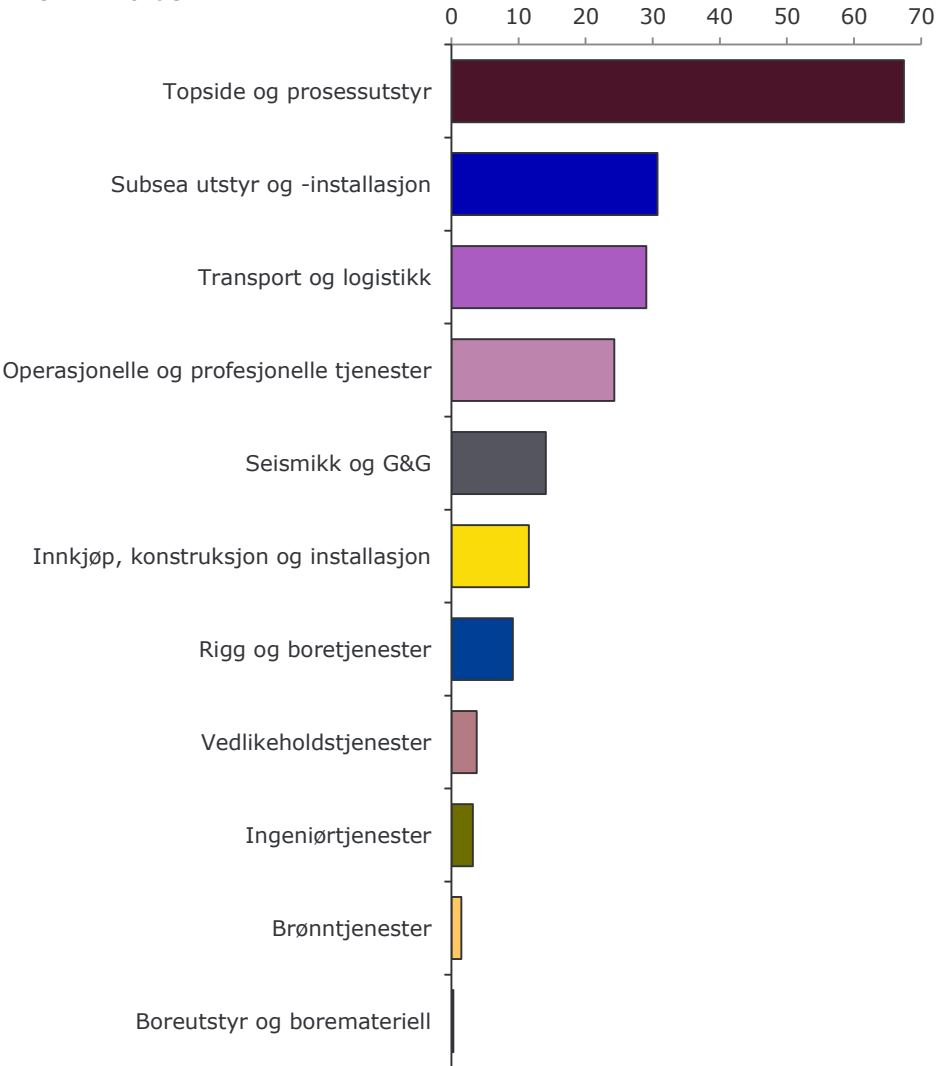
På listen over de andre viktige undersegmentene, finner vi offshore service-fartøy under transport og logistikk, sammen med subsea-utstyr under subsea-utstyr og -installasjon. Disse hadde en omsetning på henholdsvis 29 mrd. og 17 mrd., og var dermed det andre og tredje største undersegmentet i 2014. Også disse to undersegmentene hadde solid vekst fra 2013 til 2014: Offshore service-fartøy vokste 17%, mens subsea-utstyr hadde en vekst på nesten 20%.

Mens omsetningen fra boreriggutstyr og subsea-utstyr er drevet av et lite antall aktører som er aktive på et begrenset antall prosjekter, kommer omsetningen fra offshore service-fartøy fra en rekke aktører og fra forskjellige kunder og markeder. Dette skiller offshore service-fartøy fra de fleste andre undersegmentene, som ofte er preget av enkeltaktører eller noen få markeder.

57% av omsetningen kommer fra mindre segmenter

De resterende 57% av omsetningen som ikke kommer fra de tre viktigste undersegmentene, er fordelt på en rekke forskjellige undersegmenter. De viktigste blant disse er semi/boreskip, SURF***, offshore-verft, operasjonelle tjenester og profesjonelle tjenester. Alle disse undersegmentene hadde internasjonal omsetning på mellom 5 og 15 mrd. i 2014.

Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment
NOK milliarder



* Se Appendix 1 for komplett detaljoversikt over segmentene, ** EICT: Electro, Instruments, Control and Telecom; *** Subsea Umbilicals Riser and Flowlines
Kilde: Rystad Energy

5.3 Viktige segmenter

Forskjellige markeder er viktige for hvert av de store segmentene

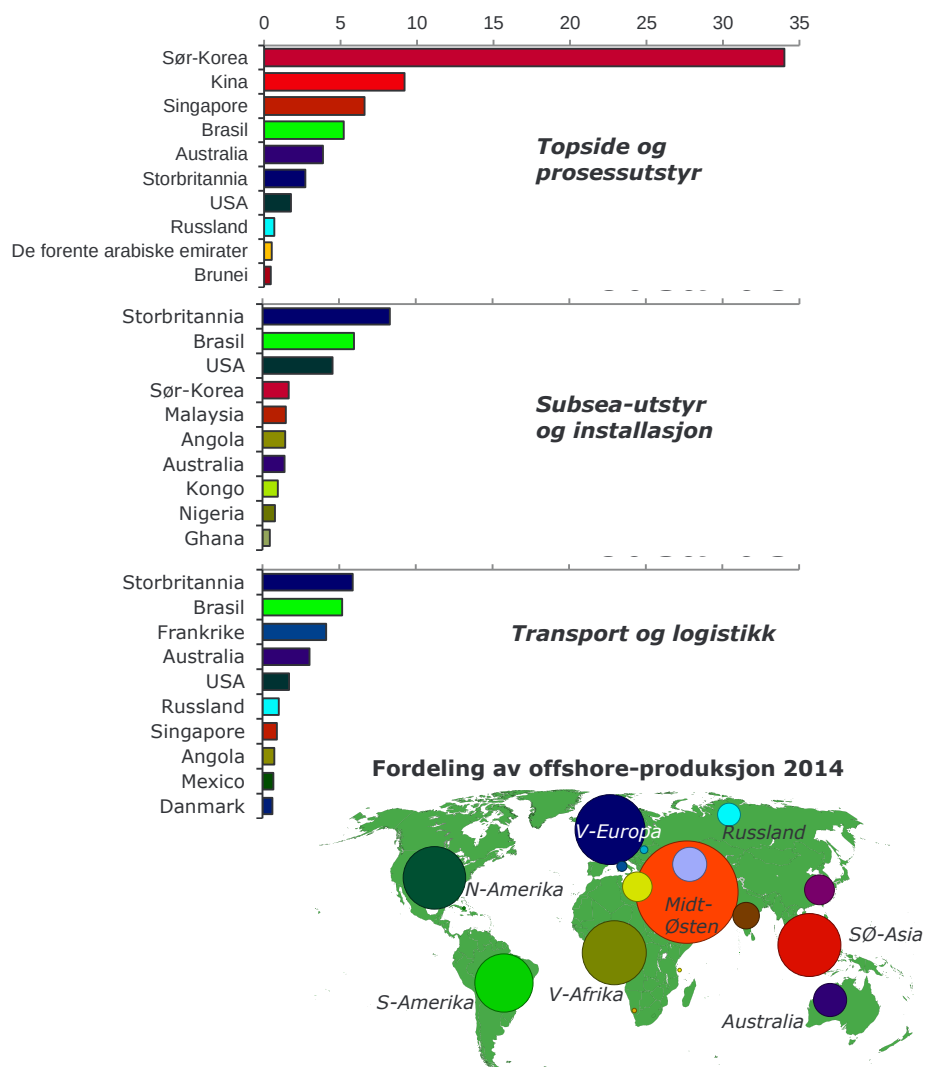
Figur 5.3 viser omsetningen i de tre viktigste segmentene fordelt på land.

Sør-Korea og Kina de viktigste markedene for topside-utstyr
For topside- og prosessutstyr var det tre markeder i Asia som dominerte omsetningen i 2014: Sør-Korea, Kina og Singapore. Disse sto for henholdsvis 50%, 14% og 10% av den samlede omsetningen i dette segmentet, som var på 57 mrd. Av de asiatiske markedene var det Kina som så den største veksten fra 2013 til 2014, mens Singapore gikk noe tilbake. Det var hovedsakelig to aktører som bidro til denne veksten i Kina. Brasil vokste også kraftig innenfor topside- og prosessutstyr fra 2013 til 2014, og utgjorde i 2014 nesten 8% av omsetningen i dette segmentet (mot 3% i 2013), og ble dermed det fjerde største markedet innenfor segmentet. Veksten i Brasil var drevet av borepakkeleveranser til brasilianske verft, og det er knyttet stor usikkerhet til utviklingen i dette markedet fremover.

Subsea-utstyr og installasjon til Storbritannia, Brasil og USA
Omsetningen fra subsea utstyr og -installasjon kom i hovedsak fra tre markeder, nemlig Storbritannia, Brasil og USA, i likhet med tidligere år. Malaysia har gjort et stort byks på listen – opp til femteplass med over 1,5 mrd. i 2014 fra 0,3 mrd. i 2013.

Vest-Afrika og Midtøsten uteblir i de største segmentene
Ser man på total offshore-produksjon i 2014 (se kart), stikker to regioner seg ut med høy produksjon, men som norske leverandører stod relativt svakt i 2014: Midtøsten var kun representert med begrenset omsetning fra De Forente Arabiske Emirater, og Vest-Afrika hadde omtrent 4 milliarder i samlet omsetning i de tre viktigste segmentene. Den lave omsetningen fra Midtøsten kan forklares med andre tekniske utfordringer enn på NCS og mange lokale underleverandører. I Vest-Afrika burde det derimot være et stort potensiale for norske leverandører til å øke omsetningen i land som Nigeria, Angola, Kongo m.fl.

Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

5.4 Viktige segmenter – CASE

Kina blir stadig viktigere i leveranser av boreriggutstyr til asiatiske verft

Boreriggutstyr dominerer leveranser til Asia

Norske leveranser til Asia består i stor grad av boreriggutstyr til de store verftene i Sør-Korea, Kina og Singapore – et marked som domineres av de tre store aktørene NOV, MHWirth og Cameron.

Som figur 5.4 viser utgjorde boreriggutstyr alene 34% (32 mrd.) av all omsetning i Asia for norske oljeserviceselskaper i 2014. Av dette var 65% til Sør-Korea, 18% til Kina og 17% til Singapore. Øvrige segmenter preges også av leveranser til verft, men er mindre sammenliknet med boreriggutstyr (Lasteutstyr leveres i stor grad av de samme selskapene diskutert over).

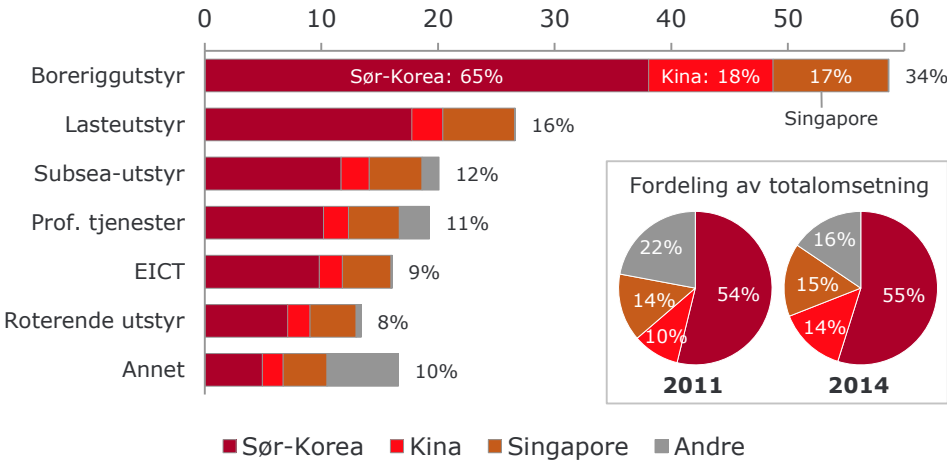
Kina tar stadig større markedsandeler

Sør-Korea har historisk dominert rigg-segmentet (flytende rigger; skip og halvt nedsenkbare enheter) med Singapore (jack-up-er) som nest største marked. De siste par årene har stadig flere nye kontrakter gått til kinesiske verft: Som figur 5.5 illustrerer har Kina på få år gått fra å produsere 10-20% av riggene til å ha nærmere 50% av ordreboken for riggleveranser i 2015-2017.

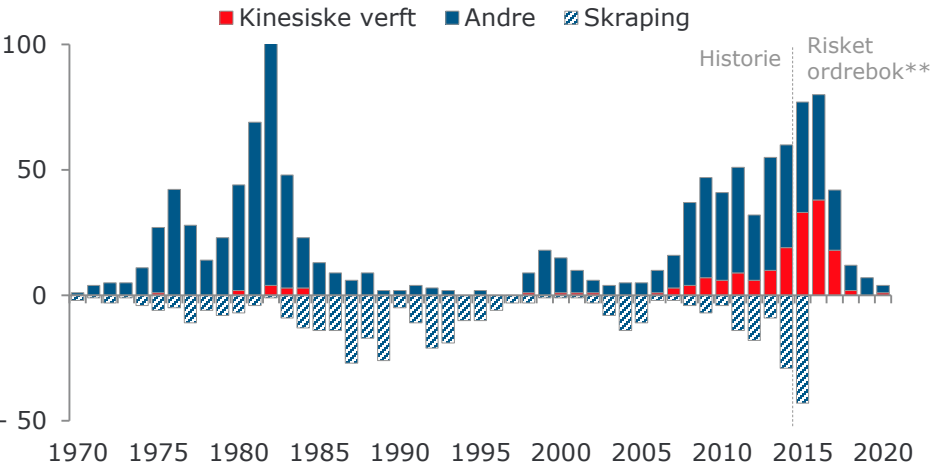
Kina vokser innen alle boreriggsegmenter, men spesielt innen jack-up-markedet, hvor Kina er ventet å stå for nærmere 60% av nybyggene med leveranse i 2016. Singapore har historisk sett vært den største leverandøren, med 50-60% av jack-up-er levert fra 2005-2010. Effekten av dette vises kakediagrammene i figur 5.4: Den norske omsetningen i Singapore representerte i 2011 22% av Asia-markedet, mot 16% i 2014. Kina har tatt over markedsandeler med vekst fra 10% i 2011 til 14% i 2014.

I både Singapore og Sør-Korea er det hovedsakelig tre verft som leverer rigger – alle med lang erfaring – mens det i Kina er over ti ulike verft med svært ulikt erfaringsgrunnlag. Dette medfører større risiko for prosjektgjennomføringen ved disse verftene, noe som også reflekteres i kundebasen: Færre erfarne riggeiere har bestilt rigger fra Kina.

Figur 5.4: Asiatiske omsetning per undersegment og land
NOK milliarder i 2014



Figur 5.5: Nybygg og skraping av mobile offshore boreenheter*
Antall enheter



* Inkluderer Jack-up-er, halvt nedsenkbare rigger og Boreskip. ** Tall fra Rystad Energy RigCube kan avvike fra kommunikasjon fra riggeier og/eller verft – RigCube har antagelser om forsinkelser og kanselleringer.
Kilde: Rystad Energy RigCube

6.1 De ledende aktørene

Borepakkeleverandører og verft styrker sin posisjon blant de største leverandørene

I dette kapittelet beskrives og analyseres omsetningen for de 20 største selskapene**. Disse er rangert og markert etter selskapstype i figur 6.1.

Tre borepakkeleverandører blant topp 20

Borepakkeleverandørene NOV og MHWirth (tidligere Aker MH, nå en del av Akastor) har på årets topp 20-liste fått følge av Cameron Sense (tidligere TTS Sense), og de tre utgjør nå til sammen 30% av den internasjonale omsetningen til topp 20 - i overkant av 20% av den totale internasjonale omsetningen. Disse tre selskapene, alle med utspring fra miljøer i Kristiansand, dominerer det globale markedet med en kombinert markedsandel på over 90%***.

Verft tilbake på topp 20

I 2013 var topp 20-listen uten verft, men i år er det to verft blant de 20 største: Kværner og Vard. Kværner har hatt stor omsetning i Canada drevet av Hebron-prosjektet hvor selskapet har et 50/50 fellesprosjekt med Peter Kiewit Infrastructure Co for bygging av betongunderstellet til Hebron-plattformen. Vard har hatt stor aktivitet mot blant annet Brasil med to verft i landet: Vard Niterói og Vard Promar.

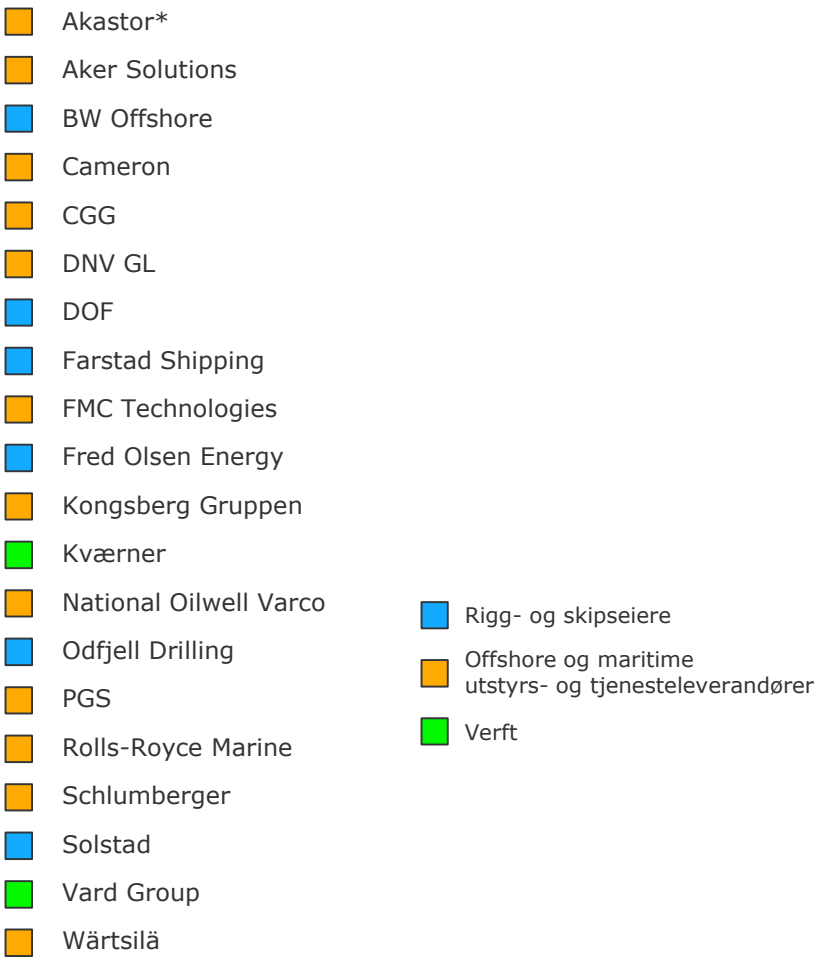
Rigg- og skipseiere med seks selskap blant topp 20

De seks rigg- og skipseierne på topp 20-listen sprer seg over flere segmenter: FPSO (BW Offshore), Subsea (DOF), AHTS/PSV (Farstad/Solstad) og rigg (Odfjell). I tillegg hadde ytterligere seks rigg- og skipseier utenfor topp 20 over en mrd. i internasjonal omsetning.

Majoriteten av selskapene har norsk morselskap

Syv av de 20 største leverandørene har utenlandsk morselskap; NOV, Rolls-Royce, FMC, CGG, Wärtstilä, Schlumberger og Cameron. Flere av disse har allikevel sitt utspring fra Norge, for eksempel NOV (Hydralift) og Cameron Sense (TTS Sense).

Figur 6.1: Topp-20 grupper, alfabetisk rekkefølge
NOK milliarder



* Akastor var i 2013 en del av Aker Solutions. ** Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. Konsoliderte tall er brukt; Aker Solutions består eksempelvis av flere datterselskaper; *** Basert på data fra Rystad Energy RigCube, og baserer seg på *antall* borepakker. Kilde: Rystad Energy

6.2 De ledende aktørene

Sør-Korea fremdeles størst, Brasil viktigste marked for direkteleveranser til oljeselskapene

Sør-Korea er det klart største markedet

Som figur 6.2 viser, er omsetningen for topp 20-selskapene mer enn 60% større i Sør-Korea (32 mrd.) enn i Brasil (20 mrd.), som var det nest største. Sør-Korea har vært det største markedet alle årene Rystad Energy har utarbeidet denne rapporten.

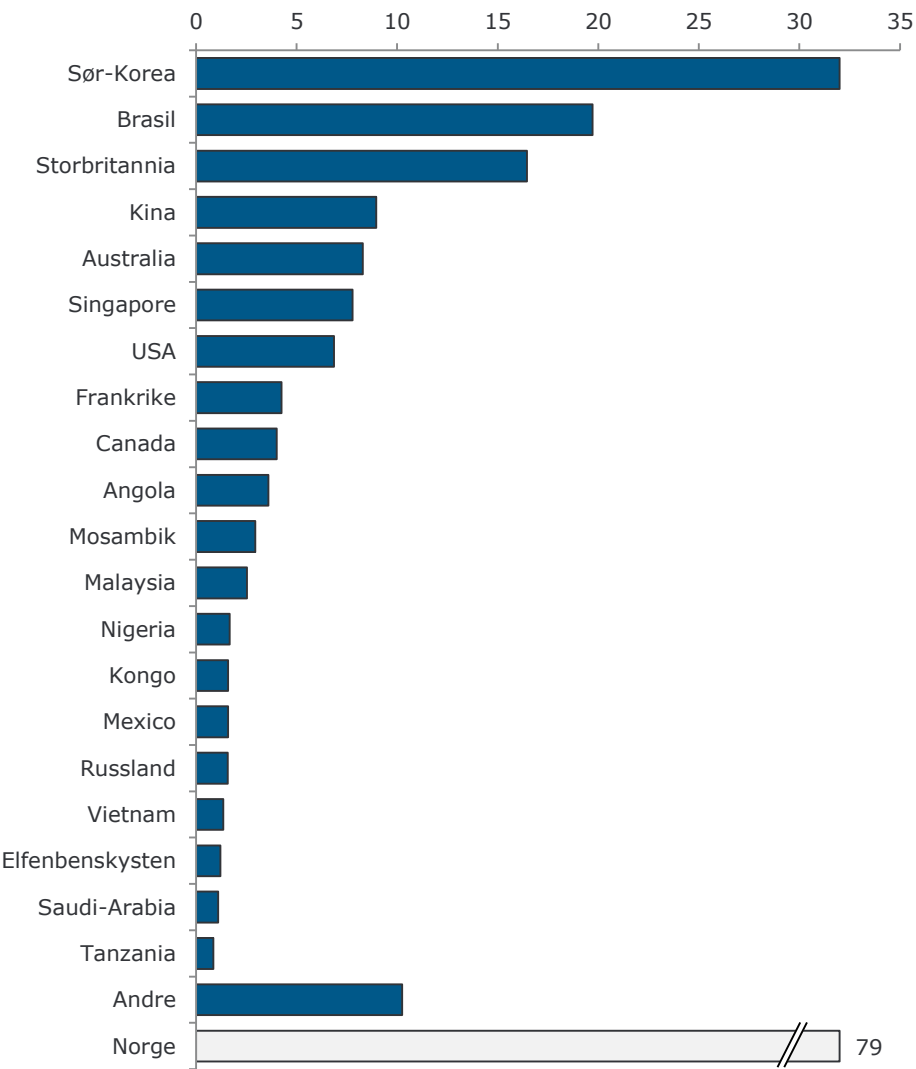
Brasil er det største markedet med direkteleveranser

Selv om Sør-Korea er det klart største markedet for de store leverandørene, er kunden der primært verft. I Brasil, som er det neste største markedet, er bildet mer sammensatt: Nesten 5 mrd. av omsetningen kommer fra topside- og prosessutstyr og har lignende karakter som i Sør-Korea med brasilianske verft, mens de resterende 15 mrd. primært leveres direkte til oljeselskapene: Subsea-utstyr og installasjon, transport og logistikk (primært utleie av fartøy), seismikk og utleie av produksjonsenheter (FPSO-er). Petrobras er den klart største kunden som i andel av operert produksjon i Brasil (75% i 2014), og kan sammenlignes med Statoil i Norge de siste ti årene (80% i 2007, 67% i 2014). Med store kostnadskutt kombinert med den pågående korrupsjonssaken, er markedet i Brasil meget usikkert fremover, som diskutert i kapittel 4.4.

Storbritannia er det største subsea-markedet

Dert tredje største markedet for de store leverandørene er Storbritannia med over 16 mrd. Av disse kom over 6 mrd., nesten 40%, fra subsea-segmentet. Storbritannia er et av de få markedene hvor norske leverandører også er inne på vedlikeholdssiden med blant annet V&M-kontrakter**.

Figur 6.2: Internasjonal omsetning, topp 20, per land og per segment*
NOK milliarder



*Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3. ** Vedlikehold og modifikasjoner.
Kilde: Rystad Energy

7.1 Fremtidsutsikter

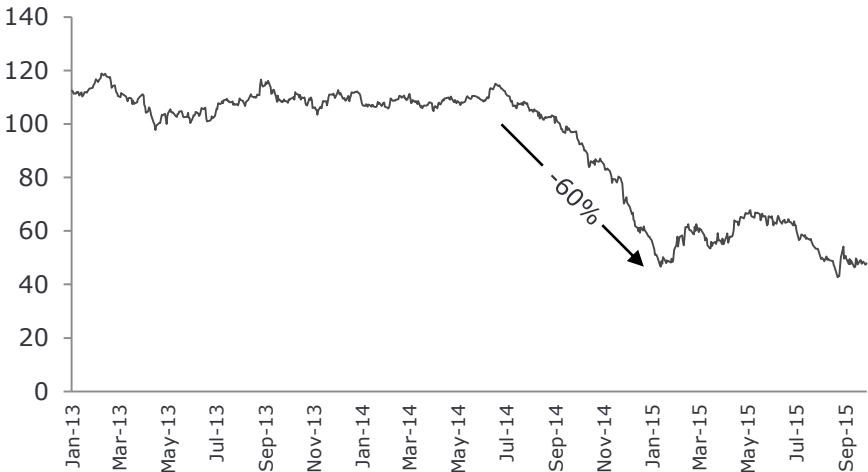
De tre sjokkene som halverte oljeprisen – skiferolje, svak etterspørsel og Saudi Arabia

I løpet av høsten 2014 kom tre sjokk som bidro til at oljeprisen mer enn halverte seg frem til inngangen til 2015:

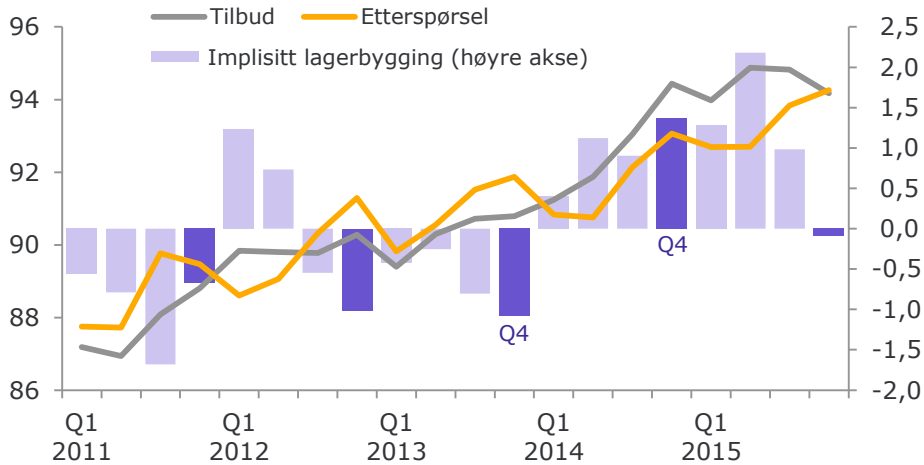
- 1. Produktivitetssjokk fra skiferolje.** Produksjon fra skiferolje i USA representerer en revolusjon i olje- og gassindustrien. USA har, etter 40 år med fallende produksjon, snudd trenden og produserer mer i dag enn på topp på 70-tallet. Ved inngangen til 2014 var Rystad Energy blant analyseselskapene med høyest forventninger til amerikansk skiferoljeproduksjon (5.1 mill. fat per dag i snitt i 2014). Resultatet ble 5.6 millioner fat per dag, altså mye høyere enn ventet av industrien generelt.
- 2. Etterspørselssjokk.** IEA måtte gjentatte ganger i løpet av 2014 nedjustere estimatene for etterspørsel da den globale etterspørselen stadig kom inn svakere enn ventet. Blant annet Europa med Tyskland og Frankrike i spissen hadde ca. 0,6 millioner fat per dag lavere etterspørsel i 2014 enn ventet ved inngangen til 2014.
- 3. Ingen inngripen fra Saudi Arabia.** Historisk har Saudi Arabia kuttet i produksjon for å stanse oljeprisfall, men denne gangen hadde kongedømmet flere grunner til ikke å gripe inn. Den kanskje viktigste var å unngå å miste markedsandeler til skiferolje og dypvannsprosjekter, men også argumenter som regional maktbalanse med Iran og bedre intern disiplin i OPEC-landene kan ha drevet Saudi Arabia til sin beslutning.

Resultatet av dette vises i figur 7.2 som viser global tilbud/etterspørsels-balanse og implisitt lagerbygging. Når tilbudet er høyere enn etterspørselen vil man implisitt bygge opp oljelagre, og i motsatt tilfelle trekker man fra lagrene. 1. kvartal 2014 vr starten på en langvarig periode med kraftig lagerbygging som foreløpig ikke har stanset. De siste estimatene fra Rystad Energy indikerer at markedet starter en rebalansering i 4. kvartal i år, og at man for første gang på snart to år vil se et lite lagertrekk.

Figur 7.1: Historisk oljepris (Brent)
USD/bbl



Figur 7.2: Global tilbud/etterspørsel med implisitt lagerbygging
Millioner fat o.e. per dag



*Inkluderer investeringer og letetekstnader onshore og offshore
Kilde: Rystad Energy UCube; Rystad Energy DCube; EIA

7.2 Fremtidsutsikter

Det globale markedet for oljeserviceinnkjøp er forventet å snu i 2017

Økte investeringer og fallende marginer

I kjølvannet av finanskrisen økte oljeprisen relativt raskt frem til 2011 samtidig som operatørselskapenes utgifter økte betydelig, både grunnet økt aktivitet og kostnadsinflasjon. Etter 2011 beveget oljeprisen seg sidelengs med en svak nedadgående trend i intervallet 100-120 dollar per fat samtidig som kostnadene fortsatte oppover. Dette førte til stadig svakere marginer og oljeselskapene satte i gang kostnadsreduserende tiltak allerede før oljepriskollapsen høsten 2014. Dette vises tydelig i figur 7.3 med store forventede kutt i 2015 og 2016.

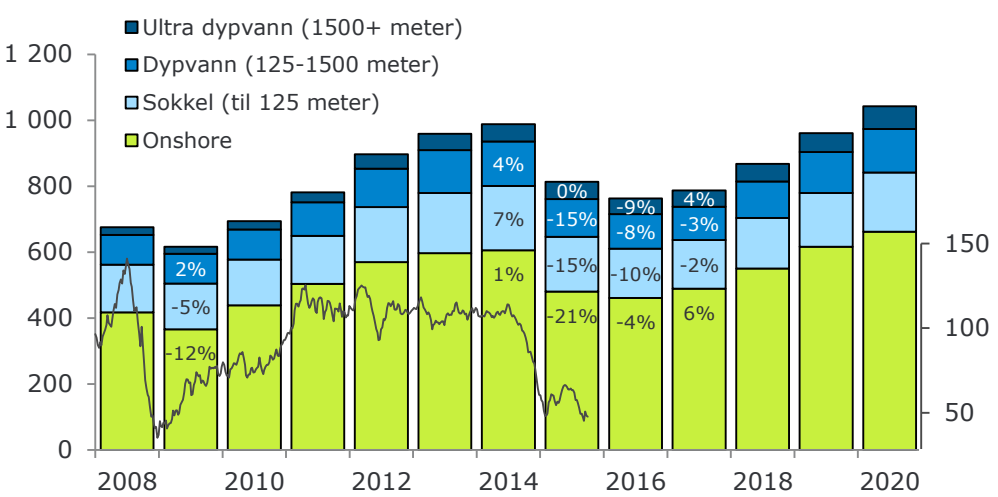
En stor forskjell fra finanskrisen er at også offshore-prosjekter i dag rammes i mye større grad. Ledetiden på slike prosjekter er så lang at oljeselskapene ikke i like stor grad rakk å reagere i 2008/09 før oljeprisen kom tilbake. Grunnet sparetiltakene som ble igangsatt i 2014 forventes det en nedgang i offshore i 2015 på 13% sammenlignet med 2014. I 2016 forventes det ytterligere 9% nedgang i offshore og det er først i 2018 at det forventes vekst i offshore-innkjøp totalt sett. For onshore-prosjekter er ledetidene mye kortere og det forventes at mesteparten av investeringsfallet tas ut i år, med en svak nedgang i 2016 før en ny oppgang i 2017.

Dypere og mer langvarig nedgang enn under finanskrisen

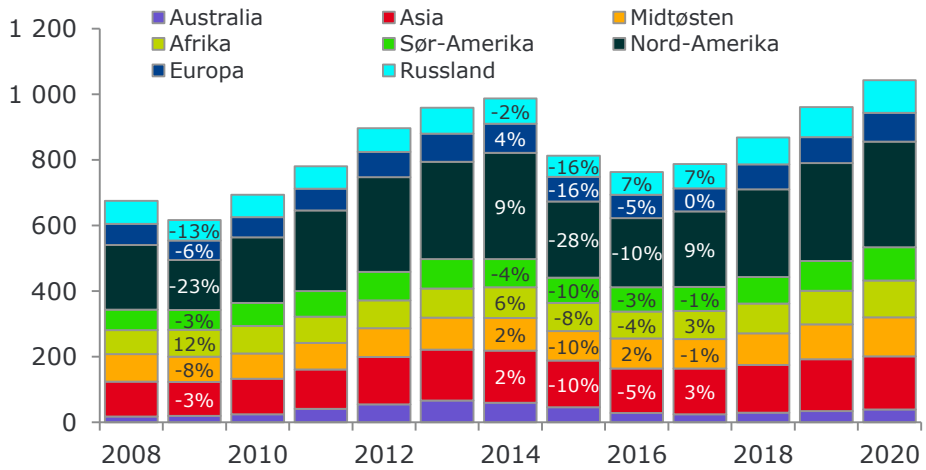
Ved å sammenligne regionene i figur 7.4 med finanskrisen, ser man at det også denne gangen er Nord-Amerika med USA som rammes hardest hvor blant annet antallet onshore borerigger brukt i skiferoljeproduksjon har blitt halvert siden årsskiftet.

Det er også ventet at de typiske offshore-regionen vil rammes hardere, som nevnt over. Asia og Sør-Amerika forventes å falle med 10% i 2015, primært drevet av Kina og Brasil, mens det i Europa ventes en nedgang på 16% drevet av Norge og UK.

Figur 7.3: Globale E&P-innkjøp* for onshore og offshore
Milliarder USD



Figur 7.4: Globale E&P-innkjøp* per kontinent
Milliarder USD



* Inkluderer alle driftskostnader og investeringer som brukes for eksterne kjøp. Interne kostnader i oljeselskapene, skatter og avgifter er ikke inkludert. Forutsetter 2,5% nominell inflasjon fremover.
Kilde: Rystad Energy UCube, Rystad Energy DCube

7.3 Fremtidsutsikter – CASE

Rekordhøy ordrebok ved inngangen til 2015, men stor usikkerhet i flere kontrakter

Svak krone fører til økning i ordrebøker fra 2013 til 2014

Figur 7.5 viser rapportert ordrebok ved årsslutt de siste fem årene for 17 av de største norske oljeserviceselskapene*. Dette er de 17 største selskapene som rapporterer ordreserver – alle er inne på topp 30 av internasjonal omsetning. Målt i NOK har total ordrebok økt hvert år i den observerte perioden, også i 2014. Ser man derimot på den samme utviklingen i USD flatet denne ut fra 2012 til 2013, før den sank med nærmere 11% fra 2013 til 2014. Oppgangen målt i kroner skyldes naturligvis den kraftige svekkelsen av kronen mot dollar og euro på høsten 2014.

Overordnet analyse indikerer oppgang på 16% for 2015

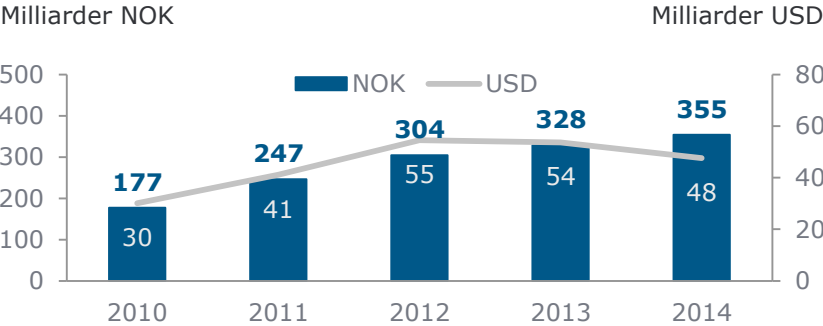
Omsetningen på 180 mrd. til disse 17 selskapene utgjorde 34% av total omsetning til norske oljeserviceselskaper i 2014 (180 av 527 mrd.). De 17 selskapene hadde en internasjonal omsetning på 112 mrd. i 2014, altså representerte de ca. 57% av den internasjonale omsetningen (112 av 195 mrd.). Utviklingen av disse selskapene burde altså fungere som en god indikator for både den norske og spesielt den internasjonale omsetningen på overordnet nivå.

Historisk har ca. 59% av ordreboken blitt omsatt det påfølgende året (se Figur 7.7). Ved å anta det samme på ordreboken ved inngangen til 2015 indikerer dette en vekst på 16% i 2015, altså totalomsetningen inkludert både norsk og internasjonal omsetning.

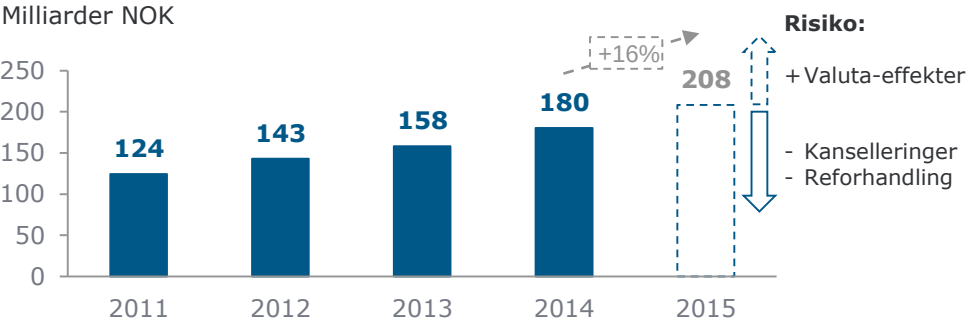
Stor risiko i ordrebøkene vil senke realisert verdi i 2015

2015 har så langt vært et år preget av kanselleringer og reforhandlinger slik at det er naturlig å anta at det er stor risiko knyttet til 2014-ordreboken på 355 mrd.: Både redere (leie) og verft (nybygg av rigger) opplever utsettelser, reforhandlinger og/eller kanselleringer som senker ordreboken. For eksempel utgjorde MHWirths og NOV's ordrebok totalt 62 mrd. ved utgangen av 2014, og store deler av deres kontrakter (~30-50%) er knyttet til byggingen av rigger og boreskip for brasilianske kunder (Sete Brasil er riggeier). Flere av disse står i fare for å kanselleres.

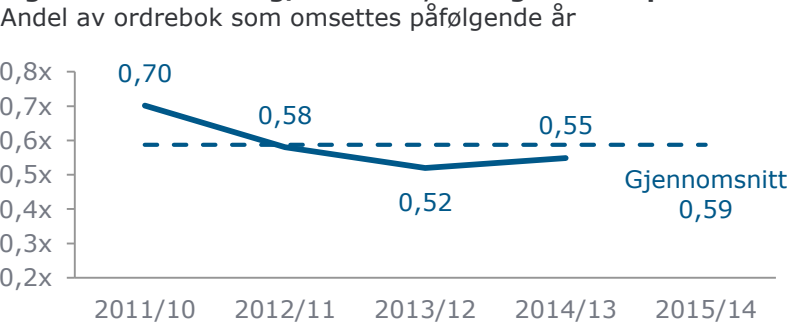
Figur 7.5: Ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap*



Figur 7.6: Omsetning påfølgende år, utvalgte selskap*



Figur 7.7: Omsetning/ordrebok, utvalgte selskap*



*Selskaper inkludert i analysen: Akastor, Aker Solutions, BW Offshore, DOF, Dolphin Group, Fred Olsen Energy, Kongsberg Gruppen, Kværner, National Oilwell Varco, Odfjell Drilling, PGS, Sevan Drilling, Siem Offshore, Solstad, Songa Offshore, TGS Nopec, Vard Group. Kilde: Rystad Energy

Appendiks

This document is the property of Rystad Energy. The document must not be reproduced or distributed in any forms, in parts or full without permission from Rystad Energy. The information contained in this document is based on Rystad Energy's global oil & gas database UCUBE, public information from company presentations, industry reports, and other, general research by Rystad Energy. The document is not intended to be used on a stand-alone basis but in combination with other material or in discussions. The document is subject to revisions. Rystad Energy is not responsible for actions taken based on information in this document.

Appendiks 1

Oljeservicesegmenter (1/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Seismic and G&G	Seismic Sales	Electromagnetic Seismic Services 4C Contract Seismic 3D Contract Seismic 2D Contract Seismic
	Seismic Data Processing	Seismic Data Processing
	MultiClient Seismic Sales	3D MultiClient Seismic Sales 2D MultiClient Seismic Sales
	G&G Surveys	Gravity and Magnetic Services Geotechnical/Site Surveys
	G&G Software	Well and Pipeline Flow Modelling Reservoir Modelling and Simulation Geology and Seismic Software
	G&G Services	Reservoir Management Services G&G and Petrophysical interpretation Services
Engineering	Subsea Engineering	Subsea Engineering
	Other Engineering and Project Management Services	Other Engineering and Project Management Services Engineering workforce and services
	FEED and Studies	FEED and Studies
	Detailed Engineering	Detailed Engineering Topsides/Modules Detailed Engineering Hull/Deck
Procurement, Construction and Installation	Topsides Construction	Offshore Aluminium and Helidecks Module Support Frames and Deck Construction Module Construction Greenfield Module Construction Brownfield Living Quarter Module Construction
		Onshore Infrastructure Construction
	Offshore Construction Services	Mooring and floater installations Hook-up, systems testing Heavy Lift Decommissioning and Abandonment Services
		Offshore Loading Equipment/Turrets Hull/Structure Construction
	Hull/Structure Construction	Offshore Loading Equipment/Turrets Hull/Structure Construction
	Offshore yards	Offshore yards

Kilde: Rystad Energy

Appendiks 1

Oljeservicesegmenter (2/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Topside and Processing Equipment	Rotating Equipment	Pumps
		Power Generators
		Motors and Turbines
		Generators and Transformers
		Compressors
	Processing Equipment	Tanks and Columns
		Separators and Gas Treatment
		Heaters and heat transfer equipment
		Chemical Injection Systems
	Material Handling Equipment	Other Material Handling Equipment (Trucks, feeders, packing..)
		Cranes, Winches, Spoolers and Lifts
	Maritime Equipment	Maritime Equipment
	Fire and gas detection and prevention	Fire and gas detection and prevention
	Electro, Instruments, Control and Telecom Equipment	Telecommunication and IO Equipment
		Instruments
		Electrical Equipment - Transformers, Rectifiers, Converters
		Electrical Equipment - Other
		Control Room and Automation Equipment
Subsea Equipment and Installation	Drilling Rig Equipment	Drilling Rig Equipment
	Cables	Cables
	Building Components	Lighting and Heating
		HVAC Systems and equipment
		Building Materials and Furniture
	Trunkline Construction	Trunkline Construction
		Umbilicals
		Subsea Installation
		Risers
	SURF	Pipeline Systems
		IMR (Subsea Inspec, Maint, Repair (ROV+Diving))
		Flow assurance Services
	Subsea Services	Trees and Wellheads
		Templates and Manifolds
		Subsea testing, tool pool and other subsea services
		Other Subsea Tools
		Control Systems

Appendiks 1

Oljeservicesegmenter (3/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Rigs and Drilling Contractors	Well Management Services	Well Management Services
	Semi/Drillship	Semi/Drillship
	Platform Drilling Services	Platform Drilling Services
	Jack-ups/barges	Jack-ups/barges
Drilling Tools and Commodities	Specialty Chemicals	Corrosion, hydrate and paraffin inhibitors Completion Fluids and Additives
	Drilling Tools	Drill Pipe, jars and collars
		Drill Bits
		Downhole Drilling Tools
		Blowout Preventers
	Drilling Fluids	Waste Management and Water Disposal
		Mud
		Fuel
Cement		
Casing and Tubing Steel (OCTG)	Casing and Tubing Steel (OCTG)	
Well Service	Wireline and Geoscience Services	Open Hole Wireline
		Geoscience Consulting
		Coring and other well G&G Services
		Cased Hole Wireline
		Slickline Services
	Wellbore Completion and Re-entry Services	Subsurface Safety Systems and Flow Control
		Sand Screens
		Re-Entry and thru-tubing Services
		Plugging, well wash, gravel packing and other well services
		Packer Systems and Plugs
		Other Well Completion Services
		Fishing Services
	Cement Services	
	Casing, Tubing and Liner Running Services	
	Drilling Services	Well Production Testing
Other Drilling Services		
MWD and LWD Systems		
Mud Services		
Directional Drilling Services		
Artificial Lift Services	Gas Lift Systems	
	Electrical Submersible Pumps	

Appendiks 1

Oljeservicesegmenter (4/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Operational and Professional Services	Support Services	Real Estate Services Offshore Accomodation Services Computers and Business Software Catering, Cleaning, Security Services
	Professional Services	Technical work force/operational support Safety, Health and Environment Services Machine/equipment sale/rental R&D Services Product Design and Analysis Management Consulting Legal Services Financial and Insurance Services Certification and Integrity Services
	Operational Services	TeleCommunication and IO Services Power Supply Services FPSO rental Fiscal metering Services Field Operation Services
	ISO	Surface Treatment and Painting Other Fabric Maintenance Services Insulation/Passive Fire Protection Access and Scaffolding
	Government and Organizations	Non-governmental organizations Media and Events Governmental organizations
Maintenance Services	Ship and Rig Repair	Ship and Rig Repair
	Metal, pipes and valves	Valves Valve Services Piping Steel Machining and coating Metal and pipe welding and cutting
	Inspection and Maintenance	Onshore maintenance Offshore maintenance MMO frame agreements Inspection
	Automation and Electro Maintenance	Instruments and Measurement Maintenance Electro and Power System Maintenance Control Room, Tele and IO Maintenance

Appendiks 1

Oljeservice-segmenter (5/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Transportation and Logistics	Vessels	Surveying, Positioning and Oceanographic Services
		Supply Vessels
		Shipping Equipment and Marine Technology
		Other vessels
		Crew Vessels
		Anchor Handling Vessels
	Petroleum Aviation	Petroleum Aviation
	Base and Logistics	Supply Base Operations
		Containers and speciality equipments

Appendiks 2

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (1/2)

Leveransemodeller

Et oljeserviceselskap defineres som et selskap som leverer olje- og gass-relaterte produkter og tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri, enten direkte til oljeselskapene eller til andre oljeserviceselskap.

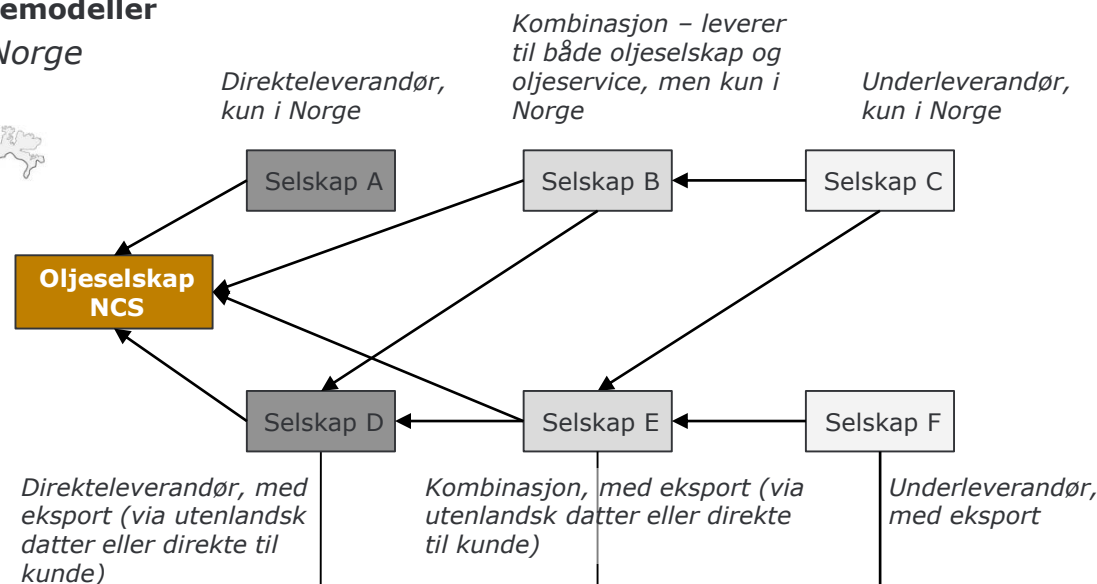
Oljeserviceselskap kan ha ulike kunder:

- Oljeselskap (direkte-leverandør), typisk for store EPC-kontraktører*: Selskap A og D med datterselskap. Typisk 10-20 store aktører
- Andre oljeserviceselskap (underleverandør): Selskap C og F med datterselskap. En stor underskog med flere hundre selskap
- En kombinasjon av disse: Selskap B og E med datterselskap. Ca. 50 mellomstore selskap

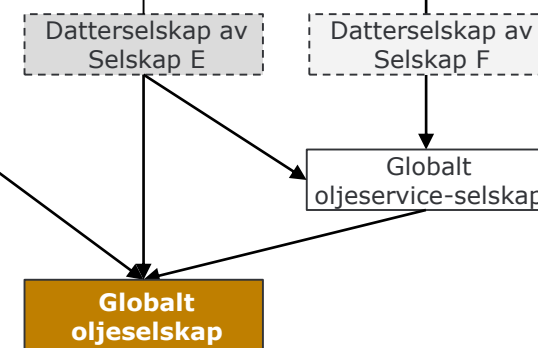
Felles for disse tjenestene og produktene er at oljeselskapene er sluttkunde. Kjeden beskrevet til høyre kan forlenges med flere datterselskap og internleveranser hos de store selskapene.

Figur A.1: Leveransemodeller

Leveranser i Norge



Internasjonal omsetning



*EPC: Engineering, Procurement and Construction – Ingeniørtjenester (design, verifisering), Innkjøp og produksjon
Kilde: Rystad Energy

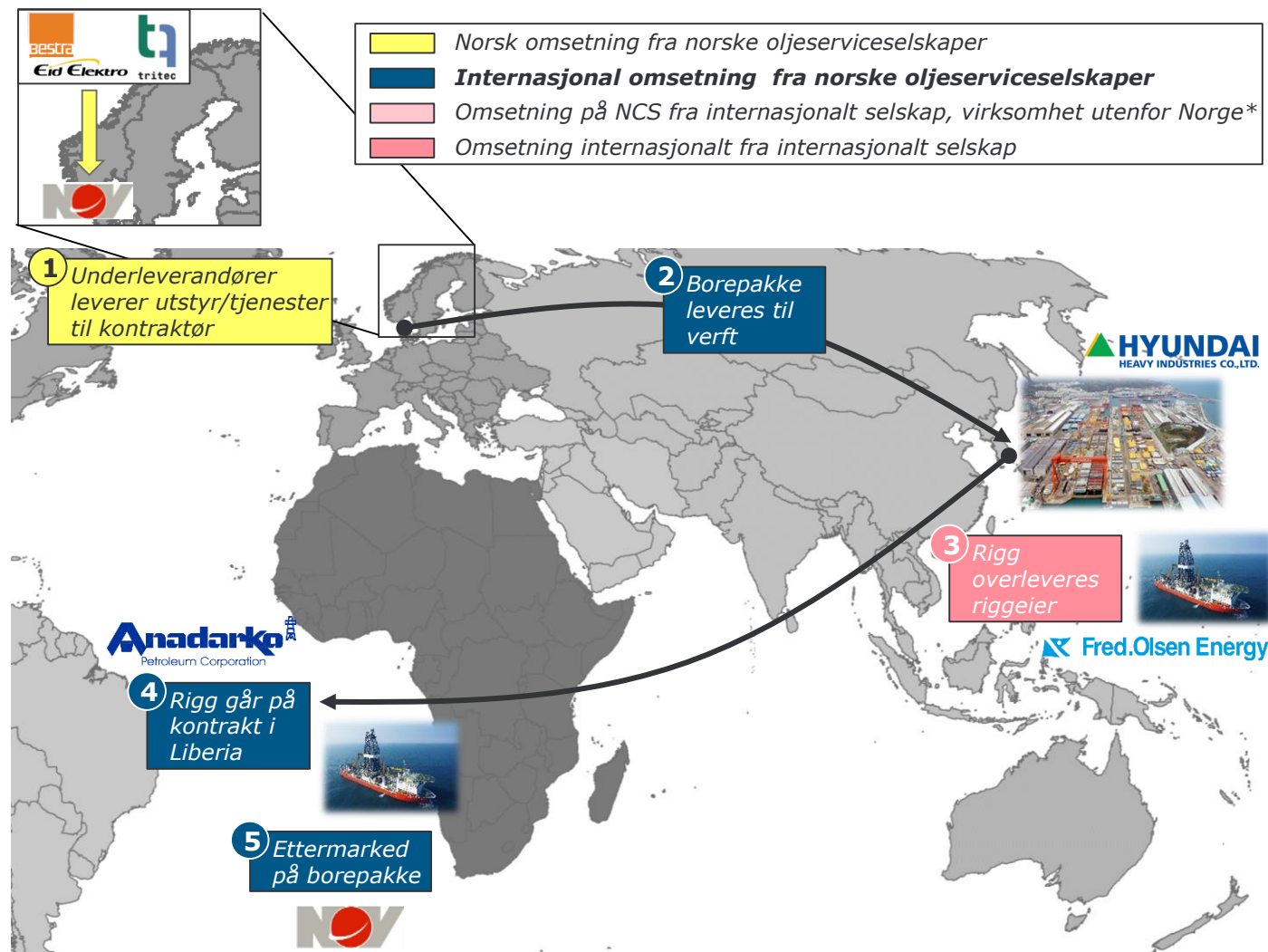
Appendiks 2

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (2/2)

Flyt av varer og tjenester over verdikjeden

- 1) National Oilwell Varco (NOV), lokalisert i Norge, får kontrakt med Hyundai i Sør-Korea for borepakke til riggen Bolette Dolphin. NOV tildeler flere kontrakter til underleverandører lokalisert i Norge. (Kontrakter kan også tildeles utenlandske aktører/datterselskap – Polen benyttes av mange til leveranser av moduler.) Norske underleverandører som leverer til NOV i Norge vil *ikke* få registrert internasjonal omsetning.
- 2) Borepakken blir solgt til verftet i Sør-Korea, og NOV får internasjonal omsetning som tilegnes Sør-Korea (lokasjon til betalende kunde).
- 3) Riggeier Fred. Olsen kjøper riggen av verftet* (asiatisk). Dette inngår *ikke* i internasjonal omsetning fra norske selskap da det er *kunden* som er norsk.
- 4) Riggen ender på kontrakt med oljeselskap i Liberia, og riggeier får internasjonal omsetning som tilegnes Liberia (uavhengig av hvor oljeselskap er basert og gjør innkjøpene fra).
- 5) Ettermarked: NOV får omsetning som følge av ettermarked/service til Fred. Olsen mens riggen er i operasjon, og omsetningen tilegnes til det aktuelle landet (Liberia).

Figur A.2: Flyt av varer og tjenester over verdikjeden



*Riggen er bestilt på forhånd, og betaling gjøres som regel stegvis, med siste betaling ved levering
Kilde: Rystad Energy

Appendiks 3

Analysemetodikk - 78% av int. omsetning rapportert direkte fra bedriftene

De forskjellige kildene til bedriftenes omsetning er vist i figur A.3, sammen med størrelsen på bidraget fra de forskjellige kildene.

460 milliarder er rapportert fra bedriftene

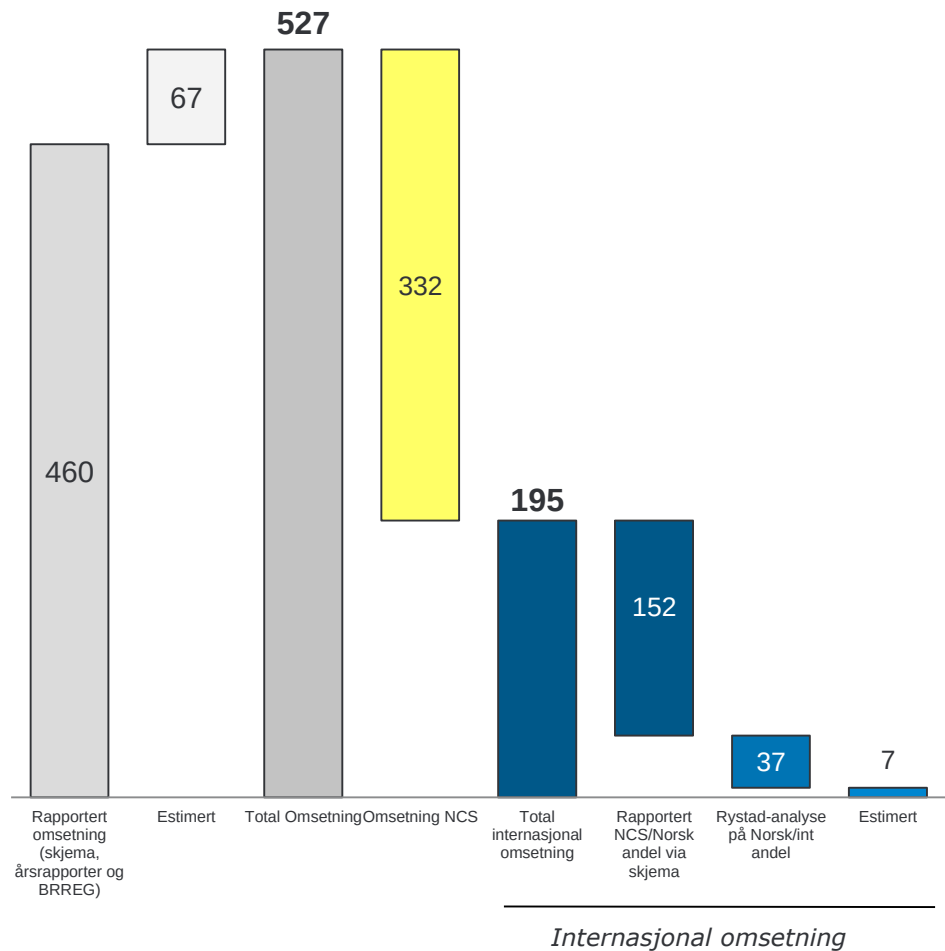
Av den totale omsetningen til norske oljeservicebedrifter (både norsk og internasjonal omsetning) på 527 mrd. i 2014, er 460 mrd. rapportert direkte fra bedriftene, enten gjennom skjema sendt ut i forbindelse med denne rapporten, gjennom offentlige årsrapporter, eller regnskapstall levert til brønnøysundregisteret. Noen selskaper mangler fortsatt rapporterte tall, og basert på tidligere års omsetning og vekst hos de andre selskapene, er denne manglende omsetningen estimert til å være 67 mrd.

195 mrd. internasjonal omsetning – 152 direkte rapportert

322 mrd. av den totale omsetningen er omsetning på NCS. De resterende 195 mrd. er internasjonal omsetning fra norske leverandører. Av denne omsetningen er 152 mrd. rapportert direkte fra bedriftene, enten gjennom skjema eller årsrapporter.

Av de resterende 44 mrd. kommer 37 mrd. fra selskaper der topplinjen er rapportert fra bedriftene, men andelen internasjonal omsetning er estimert av Rystad Energy basert på tidligere års rapportering. De siste 7 mrd. er estimert fra selskaper der også topplinjen mangler. Her er omsetningen basert på fjorårets omsetning, og vekst i de respektive regionene og segmentene der selskapene har sin omsetning. Dette gjelder kun et lite antall bedrifter.

Figur A.3: Omsetning i 2014 per datakilde
NOK milliarder

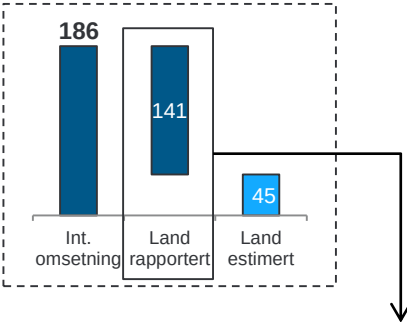


Appendiks 3

Analysemetodikk – Fordeling av int. omsetning uten rapportert land

Ca. 57 mrd. NOK av den internasjonale omsetningen er ikke rapportert ned på landsnivå av selskapene (via skjema, årsrapporter, e.l.). I noen tilfeller er geografier som «Afrika», «Western hemisphere», e.l. brukt. Denne omsetningen er fordelt ned på land på følgende måte:

- 1. Omsetningen for selskapene med rapportert land fordeles per undersegment og geografi, som vist i matrisen til høyre.
- 2. Manuelle justeringer gjøres for land der omsetningen i stor grad er dekket av allerede rapporterte tall (se eksempel A-C).
- 3. Omsetningen for selskapene med uspesifisert land (merk: Internasjonal andel gitt) fordeles per selskap og undersegment basert på vekten i den justerte omsetningsmatrisen. I eksempelet til høyre vil f. eks. omsetning i «Subsea installation» med uspesifisert geografi fordeles på Brasil (59%)*, Storbritannia (30%)* og USA (6%)*.



Eksempler på manuelle justeringer (eksempler fra 2012-omsetning)

- A Justert fra 74% ned til ca. 21%, da store deler av omsetningen er dekket av ett enkelt selskaps rapporterte tall på landsnivå
- B Justert ned til 0% da omsetningen er dekket av ett enkelt selskaps rapporterte tall på landsnivå, og ikke typisk for andre selskap i dette segmentet
- C Justert fra 85% ned til ca. 48%, da store deler av omsetningen er dekket av to selskaps rapporterte tall på landsnivå

Detaljert segment	Brasil	Kasakhstan	Storbritannia	Sør-Korea	USA	. . .	Vietnam
Cased Hole Wireline	-	-	44%	24%	-		-
Casing, Tubing and Liner Running Services	4%	-	21%	7%	A 74% 21%		-
Detailed Engineering Topsides/Modules	-	B 79% 0%	45%	-	-		-
Drilling Rig Equipment	2%	-	8%	C 85% 48%	7%		-
Subsea Installation	59%	-	30%	-	6%		-
•						•	•
•						•	•
•						•	•
Subsea testing, tool pool and other subsea services	25%	-	47%	-	8%	• • •	-

*MERK: Prosentfordelingen summerer seg ikke til 100% da en rekke land er utelatt i matrisen som er vist her.
Kilde: Rystad Energy analyse

Appendiks 4

Spørreskjema (1/2)

1. SELSKAPSINFORMASJON

SELSKAP:

Org.nummer:

Adresse:

Kontaktperson:

E-post adresse:

Telefon:

- Norsk datterselskap (et av flere) av større norsk konsern/gruppe
- Norsk datterselskap (et av flere) av større internasjonalt konsern/gruppe
- Norsk selvstendig enhet dvs norsk konsern/gruppe
- Norsk datterselskap (det eneste)/Norsk enhet/Norsk aktivitet - del av større internasjonal konsern/gruppe
- Norsk selvstendig enhet dvs norsk konsern/gruppe med flere datterselskap
- Norsk datterselskap (eneste)/Norsk enhet/Norsk aktivitet - del av større internasjonal konsern/gruppe med flere norske datterselskaper

Beskriv selskapet det rapporteres for (forhåndsutfyllt av Rystad Energy - endre hvis feil; alternativer synliggjøres i nedtrekksmeny ved å markere gult felt)

Navn på gruppe (hvis del av gruppe)

Dersom selskapet det rapporteres for har datterselskaper i Norge eller utlandet, vennligst oppgi selskapsnavn, org.nr og land, eierskap i tabellen under

Selskap	Org.nr	Land	Eierskap (%)

Overordnet nøkkelinformasjon om selskapet det rapporteres for - endre kategoriene under hvis de ikke stemmer

Hovedkategori selskap

Kundekategori

Omsetning i utlandet i 2011

Leveransekilde utenlandsk omsetning

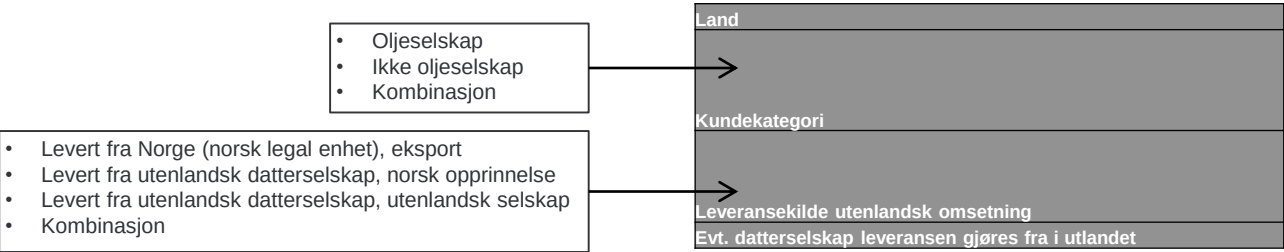
- Rig og skipseiere
 - Verft
 - Oljeserviceselskap
 - Utstysleverandør
- Oljeselskap
 - Ikke oljeselskap
 - Kombinasjon
- Ja
 - Nei
- Lvert fra Norge (norsk legal enhet), eksport
 - Lvert fra utenlandsk datterselskap, norsk opprinnelse
 - Lvert fra utenlandsk datterselskap, utenlandsk selskap
 - Kombinasjon

Appendiks 4

Spørreskjema (2/2)

2. OMSETNING PER SEGMENT OG PER GEOGRAFI - STANDARDISERTE KATEGORIER

Fase/Kategori	Segmentnivå 1
Reservoir and Seismic	Seismic and G&G
	Engineering
Field Development	Procurement, Construction and Installation
	Topside and Processing Equipment
Subsea	Subsea Equipment and Installation
	Rigs and Drilling Contractors
Well	Drilling Tools and Commodities
	Well Service
Operations	Operational and Professional Services
	Maintenance Services
	Transportation and Logistics
Not Oil and Gas	Not Oil and Gas



Norge	<Land1>
Velg kategori	Velg kategori
N/A	Velg kategori
N/A	

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
<Segment>		
<Segment>		
<Segment>	Segmenter, se Appendiks 1	
<Segment>		
<Segment>		

Kilde: Rystad Energy

Appendiks 5

Forskjeller mellom datasett i 2013-rapport og 2014-rapport

Høsten 2014 utarbeidet Rystad Energy en rapport for OED, tilsvarende denne rapporten. Siden forrige rapport ble skrevet, er det gjort oppdateringer i datasettet som ligger til grunn for begge rapportene. For omsetningen i 2013 har dette medført følgende endringer:

- Norsk omsetning: Justert fra 318 til 320 mrd. (+0.6%)
- Internasjonale omsetning: Justert fra 206 til 201 mrd. (-2%)

Endring av selskapsutvalg i 2014

Som en følge av definisjonen av et norsk selskap, har to sentrale selskap falt ut av selskapsutvalget for årets rapport: Seadrill og Archer. Selskapene hadde henholdsvis 31 og 14 mrd. i omsetning i 2014, hvorav 25 og 11 mrd. var internasjonal omsetning. Seadrill flyttet i løpet av 2013 sitt hovedkontor fra Stavanger til London, og oppfyller dermed ikke lenger kriteriene for å kategoriseres som et norsk selskap da under 50% av eierne er norske. Seadrill ble kategorisert som norsk selskap i fjorårets rapport. Med Seadrills kategorisering som utenlandsk selskap og deres eierposter i Archer, blir også Archer definert som utenlandsk da under 50% av eierne er norske i tillegg til at hovedkontoret er i London. Andre selskap har blitt fjernet i helhet fra datasettet, noe som sammen med reviderte tall bidrar til at internasjonal omsetning i 2013 er satt ned til 201 mrd.

Figur A.4 viser effekten dette har på den internasjonale omsetningen for norske leverandører i ulike fremstillinger. Merk: Seadrill og Archer er inkludert historisk, men kun markert for 2013. **Denne rapporten fokuserer på å sammenligne samme base selskaper i 2013/14, altså er disse selskapene utelatt i sammenligninger der annet ikke oppgis: Veksten i internasjonal omsetning i 2014 omtales som 17%.**

Figur A.4: Internasjonal omsetning for norske leverandører (endringer)
NOK milliarder

