



RYSTAD ENERGY

Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper

Rapport til Olje- og energidepartementet – Offentlig versjon
23. oktober, 2014

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 2013, 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 tredje gang.

Rystad Energy definerer norsk petrorettet leverandørindustri som norskregistrerte selskaper (inkludert deres norske og utenlandske datterselskaper) som leverer olje- og gass-relaterte produkter eller tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri, enten direkte til olje- og gass-selskaper (operatører) eller indirekte til andre leverandører. Disse leverandørene blir i resten av denne rapporten omtalt som norske oljeserviceselskaper.

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 86% av den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper. De resterende 14% av den internasjonale omsetningen er estimert.

Vi gjør oppmerksom på at i den offentlige utgaven av rapporten er enkelte grafer, illustrasjoner og tekst noe endret fra rapporten levert til Olje- og energidepartementet.

Innholdsfortegnelse

Forord	2		
Innholdsfortegnelse	3		
Figurliste	4		
Sammendrag	5		
1. Innledning	9		
1.1 Definisjon av selskap og marked	9		
1.2 Definisjon av internasjonal omsetning	10		
1.3 Definisjon av segmenter og kategorier	11		
1.4 Segmentenes plassering i verdikjeden	12		
1.5 Datakilder og metodikk	13		
1.6 Geografisk inndeling	14		
2. Det globale markedet	15		
2.1 Sterk økning fra skiferolje og skifergass	15		
2.2 På lengre sikt forventes økt offshore-andel	16		
2.3 Globale innkjøp fra offshore når nye høyder	17		
2.4 Europa og Nord-Amerika ikke lenger alene	18		
3. Total omsetning	19		
3.1 Den internasjonale omsetningen passerte 200	19		
3.2 De 20 største selskapene dominerer fortsatt	20		
3.3 De mindre leverandørene er mer diversifiserte	21		
3.4 Kraftig vekst totalt, fremdeles sterkest vekst i	22		
4. Viktige geografiske markeder	23		
4.1 Øst-Asia og Vest-Europa er de største regionene	23		
4.2 Viktige regioner drives av få land	24		
4.3 Sør-Korea, Storbritannia og Brasil utgjør 45%	25		
4.4 Case – Brasil	27		
		5. Viktige produktsegmenter	28
		5.1 Topside og prosessutstyr topper listen	28
		5.2 Få detalj-segmenter driver opp de største segmentene	30
		5.3 Rigg med stor geografisk spredning	31
		5.4 Case – Subsea	32
		6. De ledende aktørene	33
		6.1 Kun mindre endringer på topp 20-listen fra i fjor	33
		6.2 De 20 største har sine hovedmarkeder utenfor Norge	35
		7. Framtidsutsikter	36
		7.1 2013 opplevdes som et oljeprissjokk	36
		7.2 På lengre sikt ventes nye dypvannsressurser å øke	37
		Appendiks	38
		Appendiks 1: Oljeservicesegmenter	39
		Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur	44
		Appendiks 3: Analysemetodikk	46
		Appendiks 4: Spørreskjema	48
		Appendiks 5: Forskjeller mellom datasett	50

Figurliste

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører	8	Figur 5.1: Internasjonal omsetning, rangert etter segment	28
Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked	9	Figur 5.2: Internasjonal omsetning per undersegment	30
Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre	10	Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land	31
Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden	12	Figur 5.4: Globale innkjøp innen subsea, 2013, topp 10 land	32
Figur 1.4: Kontinent	14	Figur 5.5: Internasjonal omsetning innen subsea, topp 5 land	32
Figur 1.5: Regioner	14	Figur 6.1: Internasjonal omsetning for topp 20 grupper	33
Figur 2.1: Global produksjon av olje og gass per kontinent	15	Figur 6.2: Internasjonal omsetning, topp 20, per land og	35
Figur 2.2: Global produksjon av olje og gass per type felt	15	Figur 7.1: Globale E&P-investeringer vs. Brent Blend	36
Figur 2.3: Global produksjon av olje og gass per onshore/	16	Figur 7.2: Globale E&P-innkjøp for onshore og offshore	36
Figur 2.4: Global offshore produksjon per vanddybde	16	Figur 7.3: Ressurser satt i prod. per oppstartsår, per vanddybde	35
Figur 2.5: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per segm	17	Figur 7.4: Etterspørsel etter flytende boreenheter	35
Figur 2.6: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kont	18	Figur A.1: Leveransemodeller	44
Figur 3.1: Total omsetning i 2013 for norske oljeserviceselskaper	19	Figur A.2: Flyt av varer og tjenester over verdikjeden	45
Figur 3.2: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse	20	Figur A.3: Omsetning i 2013 per datakilde	46
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per kategori	20	Figur A.4: Total omsetning i 2012 (...), 2013-rapport	50
Figur 3.4: Segmentfordeling for topp 20 selskaper sammenliknet	21	Figur A.5: Total omsetning i 2012 (...), 2014-rapport	50
Figur 3.5: Leveransemodell for topp 20 selskaper sammenliknet	21		
Figur 3.6: Total omsetning fra norske leverandører, Norge vs.	22		
Figur 4.1: Internasjonal omsetning, rangert etter region	23		
Figur 4.2: Internasjonal omsetning, rangert etter region, per land	24		
Figur 4.3: Internasjonal omsetning, 30 største land per	25		
Figur 4.4: Internasjonal omsetning, rangert etter segment	27		
Figur 4.5: Internasjonal omsetning, 2011-2013	27		

Sammendrag (1): Rekordhøy internasjonal omsetning med 206 Milliarder NOK i 2013 (+9%). Sør-Korea, Brasil og Storbritannia fremdeles viktigst. Boreutstyr og rigg største segmenter.

Norske oljeserviceselskaper har gjennom utviklingen på norsk sokkel gradvis blitt flere og mer konkurransedyktige. Gjennom teknologiutvikling drevet av det tøffe klimaet på norsk sokkel, har de norske leverandørene opparbeidet seg konkurransefortrinn i flere markeder internasjonalt. Produksjon fra felt offshore har vist seg å være svært viktig, og med en global feltutvikling og leteagenda som når stadig større vandyp og tøffere klima, har etterspørselen etter typiske «norske» produkter og tjenester som bore- og subsea-utstyr og utleie av rigger og offshore støtte-fartøy fortsatt å øke kraftig inn i 2013.

Rystad Energy har registrert over 1250 oljeserviceselskaper med signifikant inntekt i Norge. Av disse har ca. 380 internasjonal omsetning som definert i denne rapporten. Den totale omsetningen for selskapene med tilknytning til Norge endte på rekordhøye 524 mrd. NOK i 2013, opp 10% fra 2012 med sine 474 mrd.

Ser man på markedet for norsk sokkel og internasjonal omsetning hver for seg, har den internasjonale omsetningen økt noe svakere enn omsetningen på norsk sokkel de siste tre årene. Omsetningen i Norge økte fra 240 til 318 mrd. (+15% per år), mens internasjonal omsetning økte fra 165 til 205 mrd. (+12% per år). Den prosentvise veksten det siste tiåret har dog vært størst internasjonalt.

Av den internasjonale omsetningen til norske oljeserviceselskaper på 206 mrd. kroner kommer over 3/4 fra de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt. Disse selskapene har mer enn 2/3 av sin omsetning fra internasjonale markeder, og denne andelen har vært tilnærmet konstant siden 2011. Blant de største selskapene finner man ledende riggselskaper og skipseiere som Seadrill, Ocean Rig (Riggselskaper), DOF (SURF), Farstad Shipping, og Solstad Offshore (Forsyningskip/ Ankerhåndteringsskip, subsea-fartøy). Store offshore og maritime utstyrsleverandører som NOV, Aker Solutions (borerigg- og subsea-utstyr), FMC (subsea-utstyr), og Rolls Royce Marine (maritimt utstyr) er også dominerende blant topp 20.

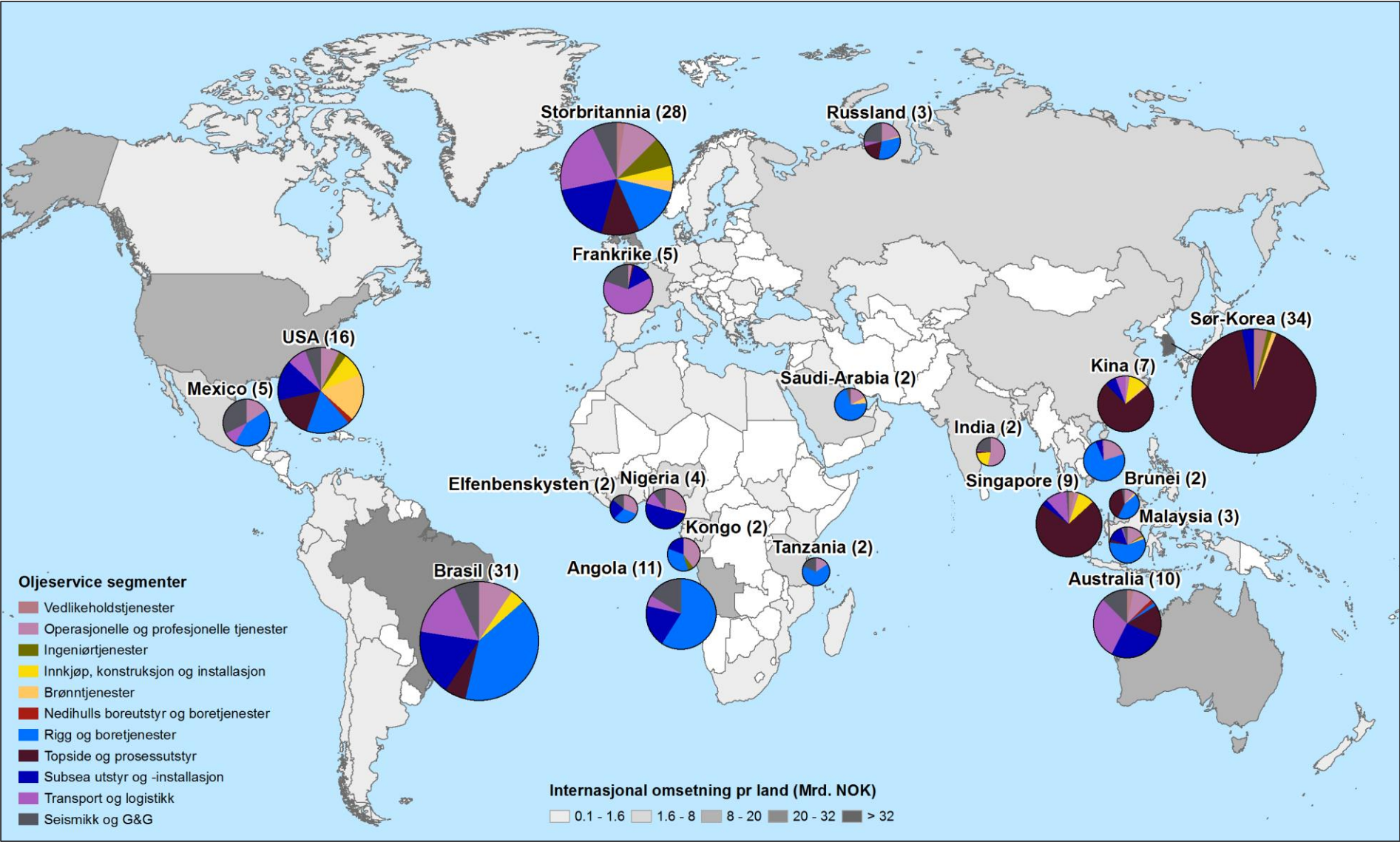
To land hadde over 30 mrd. kroner i omsetning; Sør Korea og Brasil. Sammen med Storbritannia har disse vært størst de siste tre årene, og Brasil har nå passert Storbritannia. Sør Korea, med sine store verft, er størst med ca. 34 mrd. der topside og prosess-utstyr, i stor grad boreutstyr, utgjør nesten 90% av omsetningen. Brasil er det største offshoremarkedet for norske leverandører, dominert av rigg og boretjenester, subsea-utstyr og installasjon og ulike typer offshore-fartøy. Storbritannia med sin geografiske nærhet til Norge er fremdeles det markedet med størst spredning blant de ulike segmentene, og det landet med størst innslag av driftsrelaterte segmenter.

Topside og prosessutstyr er det største hovedsegmentet med drøye 54 mrd. Dette segmentet er drevet av borepakke-leveranser, primært til verftene i Sør Korea og Singapore, men også av annet utstyr som maritimt utstyr, kontrollrom og automasjon til flere land. Rigg og boretjenester er det nest største segmentet med ca. 45 milliarder i omsetning. Subsea-utstyr og installasjon og transport og logistikk hadde henholdsvis 26 og 23 mrd. i omsetning. I Subsea-utstyr og installasjon inngår både subsea tjenester (IMR), SURF og subsea-utstyr. Segmentet er størst i Brasil og Storbritannia, med viktige offshore-land som Australia, USA og Angola bak disse. Transport og logistikk er hovedsaklig drevet av ankerhåndtering og forsyningskip og opererer i de fleste geografiske områder med offshore produksjon.

Den sterke veksten som norsk oljeserviceindustri har opplevd både i Norge og internasjonalt ser nå ut til å avta. Som indikert også i fjorårets rapport, har operatørenes økende investeringer og kostnader kombinert med en flat og nedadgående oljepristrend, ført til en svakere kontantstrøm, med påfølgende kostnadspress og prosjektutsettelse. Dette drar ned veksten i offshorerelatert oljeserviceindustri den nærmeste tiden, både i Norge og internasjonalt. På lengre sikt tror vi på et nytt oppsving for industrien, da offshore produksjon fortsatt vil være viktig for å dekke den globale etterspørselen etter olje og gass.

Sammendrag (2): Norske oljeserviceselskaper med omsetning i over 80 land.

De 20 største landene er spredt på alle kontinenter, og illustrerer omfanget av industrien

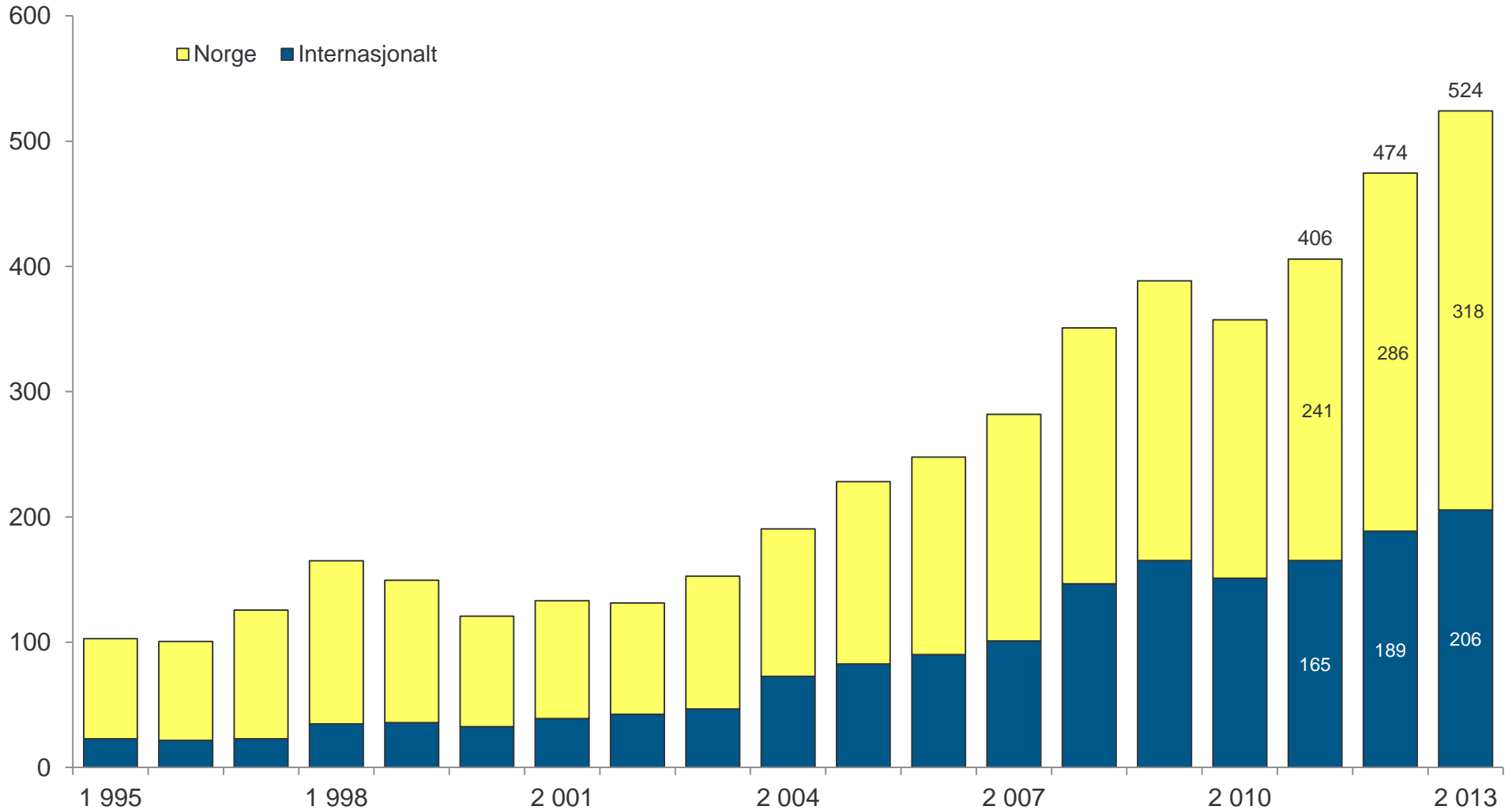


Kilde: Rystad Energy

Sammendrag (3): Den kraftige veksten fortsatte inn i 2013. Noe sterkere vekst i hjemmemarkedet (+11%) i forhold til internasjonalt (+9%). Internasjonal andel ligger på 39%

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

NOK milliarder



* Merk at vekst regnes fra reviderte 2012-tall i forbindelse med dette studiet og ikke til Rystad Energy's rapport fra August-2012. Se Appendiks 5 for forklaring.

Kilde: Rystad Energy

1.1 Innledning: Definisjon av selskap og marked

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 gass-selskaper og salg som underleverandør.

Norsk versus internasjonal olje og gass virksomhet

Norsk olje- og gassvirksomhet dekker oppstrøms olje- og gass-selskaper aktive på norsk sokkel og norske oljeserviceselskaper*. Internasjonal olje- og gassvirksomhet dekker oppstrøms olje- og gass-selskaper aktive internasjonalt og internasjonale oljeserviceselskaper.

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 figuren 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 er et oljeserviceselskap i forhold til andre leverandører ?

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 gass-selskapene eller til andre oljeserviceselskap. Andre leverandører som ikke leverer olje- og gass-relaterte produkter og tjenester, inngår ikke blant oljeserviceselskapene**.

Hva menes med norsk omsetning til norske oljeserviceselskap?

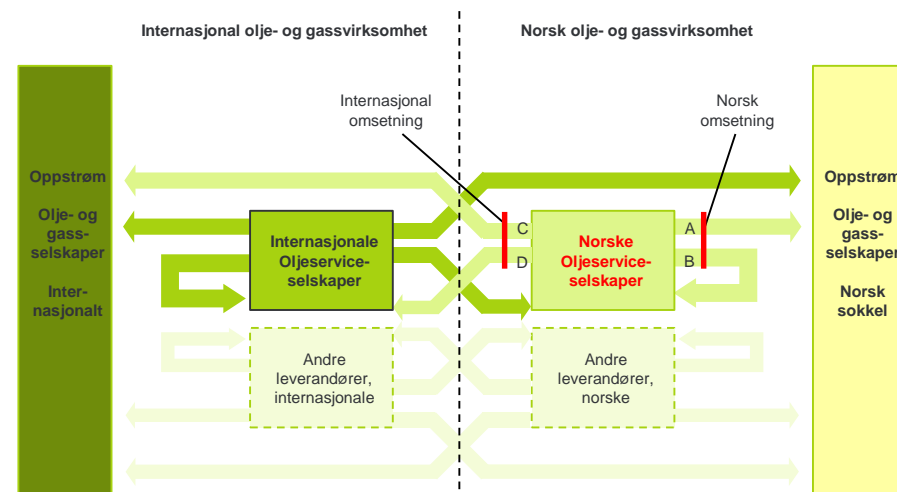
Med norsk omsetning til norske oljeserviceselskap mener vi det totale

salget av olje- og gass-relaterte produkter og tjenester fra norske oljeserviceselskaper mot oppstrøms olje- og gassindustri i Norge. Det vil si summen av det som leveres direkte til olje- og gass-selskaper i Norge (A) og det som leveres til andre oljeserviceselskaper i Norge (B). Dette refereres på figuren som «Norsk omsetning».

Hva menes med int. omsetning til norske oljeserviceselskap?

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

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked



* Norske oljeserviceselskaper i denne sammenheng inkluderer også norske datterselskaper i Norge av internasjonale selskaper, samt selskap med hovedkontor i Norge. Selskaper som har flyttet hovedkontoret sitt ut av Norge etter August 2012 (første rapport utarbeidet av Rystad Energy) har blitt beholdt i datasettet for å kunne sammenligne historiske tall med siste estimat. Dette gjelder i hovedsak rigg- og skipseiere.

** 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 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»:

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)

Utenlandsk morselskap:

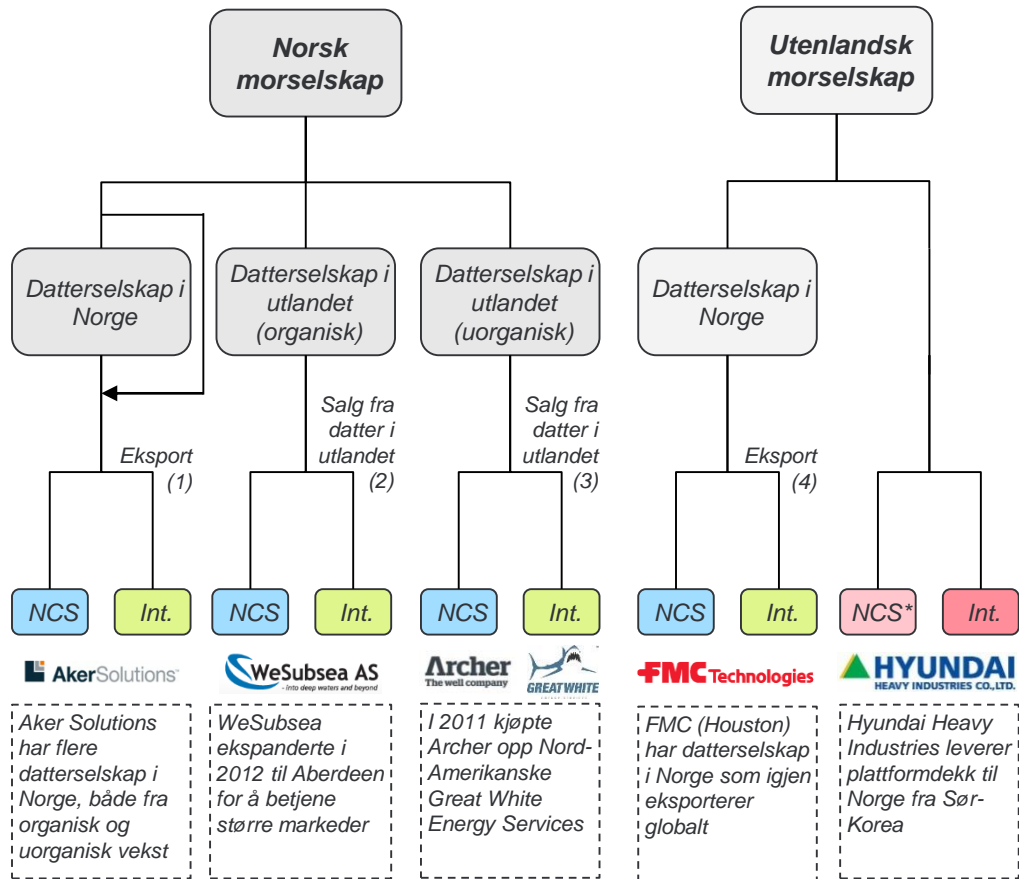
- Datterselskap i Norge - Eksport (4)

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 naturligvis ikke inkludert.

Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre

	Norsk omsetning fra norske oljeserviceselskaper
	Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper
	Omsetning på NCS fra internasjonalt selskap, virksomhet utenfor Norge*
	Omsetning internasjonalt fra internasjonalt selskap



*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 utenom norskregistrerte (datter)selskaper. Tall for Norge reflekterer altså ikke det totale Offshore-markedet i Norge, men de norske oljeserviceselskaperenes (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
- Nedihulls boreutstyr og boretjenester
- 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.

Kategorier

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

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

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 aktivitetene nevnt ovenfor. 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 boretårn 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 *Nedihulls boreutstyr og boretjenester* som borestreng og borekaks, *Vedlikeholdstjenester* som vedlikehold av kontrollsystemer og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* som overflatebehandling meget sentrale.

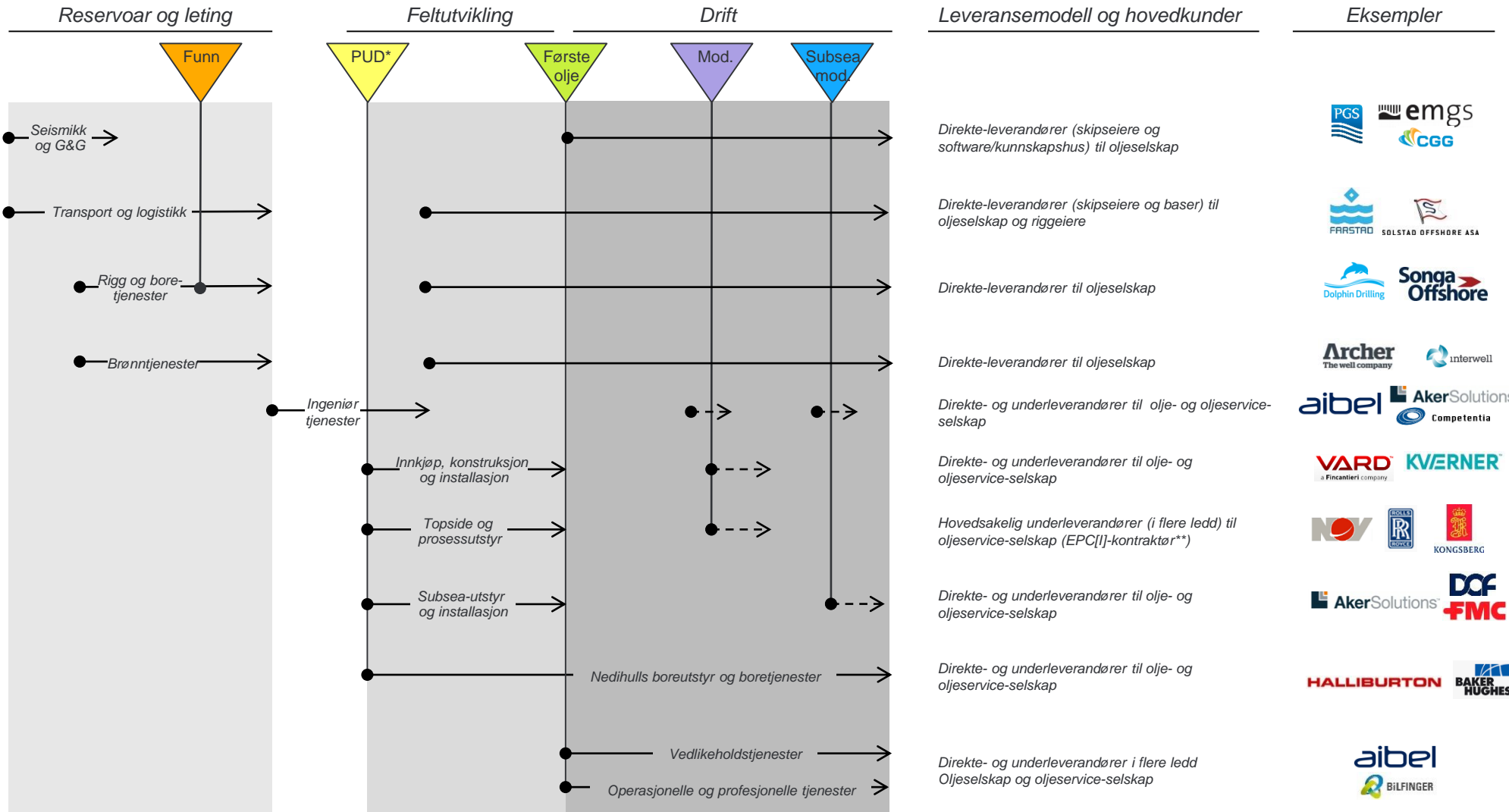
Gjennom hele verdikjeden vil selskapene som tilbyr sine produkter og tjenester i en letefase bli brukt: Boring av produksjons- eller injeksjonsbrønner, logging og seismiske tjenester for å kartlegge reservoaret er eksempler på aktiviteter som ofte foregår over hele feltets levetid.

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 ikke av samme størrelse som ved den initiale 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

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 2013 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 Energy 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. 86% av den estimerte internasjonale omsetningen er rapportert direkte av selskapene, og de resterende 14% stammer fra selskap der individuelle analyser er gjort for å estimere andelen internasjonal omsetning. Alle selskapene i databasen har fått inntekten sin delt ned på land per segment: 75% av den internasjonale omsetningen er gitt direkte ned på land-nivå per selskap (rapportert av selskapene), mens de resterende 25% er fordelt på land av Rystad Energy (andelen utenfor Norge er gitt/estimert via andre kilder, men landsplitt gjort av Rystad Energy). Rapporterte inntekter for 2013 mangler for ca. 2% av totalomsetningen for norske oljeserviceselskap (basert på de aktuelle selskapenes andel av 2012-omsetning), og denne estimeres basert på veksten i segmentene selskapene er aktive i. Se Appendiks 3 – *Analysemetodikk* for ytterligere detaljer.

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.

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. Brukes i hovedsak som kilde i kap. 2.

Rystad Energy DCube

DCube er en komplett database med oljeselskapers forbruk per segment basert på UCube. Oljeselskapenes innkjøp utgjør en del av totalmarkedet for oljeserviceselskapene, men inneholder ikke kjøp mellom oljeserviceselskapene. Brukes i hovedsak som kilde i kap. 2.

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 gjerne i kombinasjon med årsrapporter og/eller intervjuer av ansatte i selskapet.

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 produkt eller tjenester til landet der aktiviteten eller innkjøpet foregår.

Ved salg av produkt 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 dobbelttelling av omsetning. Det er kun det direkte eksportleddet som regnes.

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 detaljert forklaring.

Figur 1.4: Kontinent



Figur 1.5: Regioner



2.1 Det globale markedet: Sterk økning fra skiferolje og skifergass i Nord-Amerika mot 2020

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.

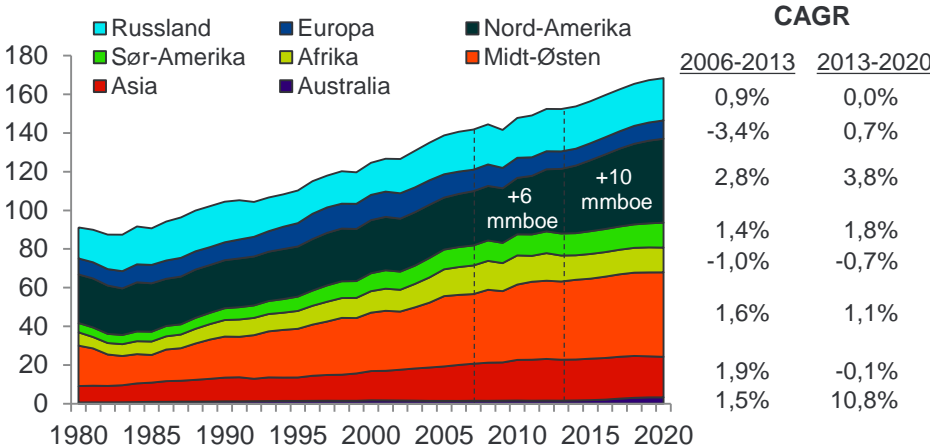
Nord-Amerika og volumer fra skifer viktigste bidrag

I 2013 så man en flat utvikling i den globale produksjonen av olje og gass etter en toppnotering i 2012 på i overkant av 152 millioner fat oe per dag. Fremover forventes det en produksjonsvekst på 1,4% per år fra 2013 til 2020. Figur 2.1 viser hvordan veksten i produksjonsvolum i perioden 2006-2013 til dels har blitt drevet av Asia og Midt-Østen, med henholdsvis 1,9% og 4,2% CAGR* i perioden. Den viktigste bidragsyteren har imidlertid vært Nord-Amerika med sine nesten 6 millioner fat oe per dag i volumtilvekst, eller 2.8% per år i perioden. Dette er på grunn av ny teknologi som gjør det mulig å produsere ressurser av skiferolje og skifergass langt billigere og mer effektivt enn tidligere antatt. Trenden er forventet å fortsette og Nord-Amerika vil være den klart største bidragsyteren til volumvekst også mot 2020 med hele 10 millioner nye fat oe per dag. I Europa har man sett fallende produksjon de siste årene som en konsekvens av modenheten på britisk og norsk sokkel, men fremover forventes det at denne negative trenden snus.

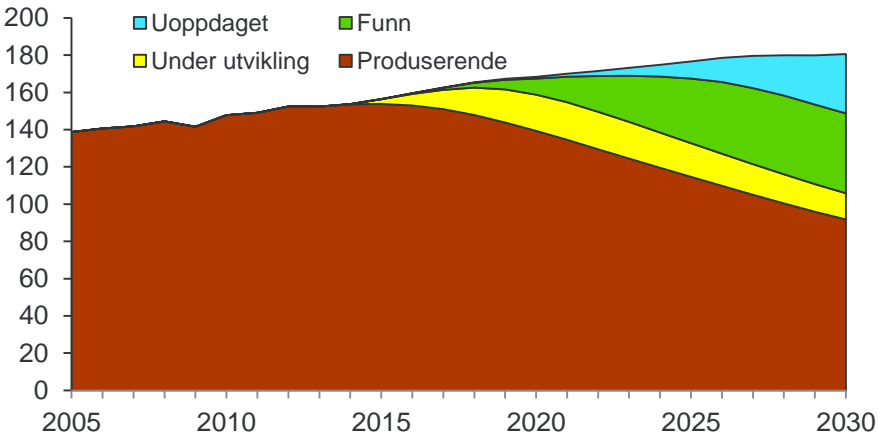
Økt utvinning fra eksisterende felt i tillegg til leting

For å kunne oppnå fortsatt vekst i produksjon av olje og gass frem mot 2030, er man avhengige av nye funn. I 2030 er det forventet at omtrent 18% av produksjonen skal komme fra felt som enda ikke er oppdaget, mens omtrent 24% vil komme fra felter som er oppdaget, men ikke bygget ut enda. Disse feltene vil kreve store investeringer både i form av letekostnader og kostnader til feltutvikling. Samtidig observerer man at over 50% av produksjonen fortsatt vil komme fra felt som allerede produserer. Økning av utvinningen her er også viktig.

Figur 2.1: Global produksjon av olje og gass per kontinent
Millioner fat oe** per dag



Figur 2.2: Global produksjon av olje og gass per type felt
Millioner fat oe per dag



*Compound Annual Growth Rate, ** Oljeekvivalenter
Kilde: Rystad Energy UCube

2.2 Det globale markedet: På lengre sikt forventes økt offshore-andel av global produksjon

Teknologisk krevende produksjon av olje og gass

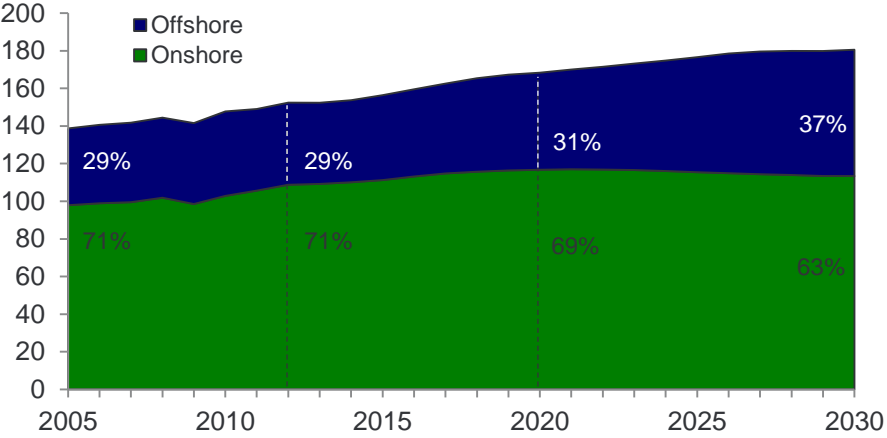
Verdens forbruk av olje og gass har gjort at de fleste lette tilgjengelige ressursene (såkalt «easy oil») allerede er utviklet. En betydelig andel av de gjenværende ressursene finnes i vanskelig tilgjengelige områder, som for eksempel arktiske områder eller på store vanddyp. På lengre sikt antas det at en økende andel av produksjonen vil komme fra offshore, og spesielt blir felter på ultradypt vann viktige.

I figur 2.3 vises denne utviklingen tydelig: I 2005 kom nærmere 100 millioner fat oe per dag fra onshore-felter (71%), mens ca. 40 millioner kom fra offshore-produksjon (29%). I 2012 var de samme tallene henholdsvis 109 (71%) og 44 (29%) millioner fat oe, altså en lik fordeling som i 2005. Mot 2020 og 2030 endres denne fordelingen: I 2020 forventes andelen onshore å ha sunket til rundt 69% (117 millioner fat oe), og i 2030 til ca. 63% (113 millioner fat oe). 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.

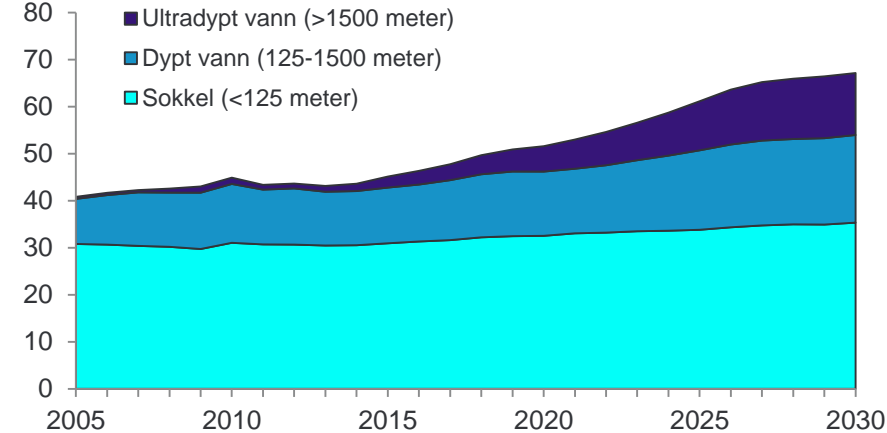
I figur 2.4, som kun viser produksjon fra offshore, ser man at felter på dypt og ultradypt vann vil spille en viktig rolle fra 2015 og fremover. Denne utviklingen er drevet av regioner som Brasil, Australia, Mexicogolfen og Vest-Afrika (på langt sikt også Øst-Afrika).

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 forhold til 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 oe per dag



Figur 2.4: Global offshore produksjon per vanddybde
Millioner fat oe per dag



Kilde: Rystad Energy UCube

2.3 Det globale markedet: Globale innkjøp fra offshore når nye høyder

Subsea og rigg i kraftig vekst

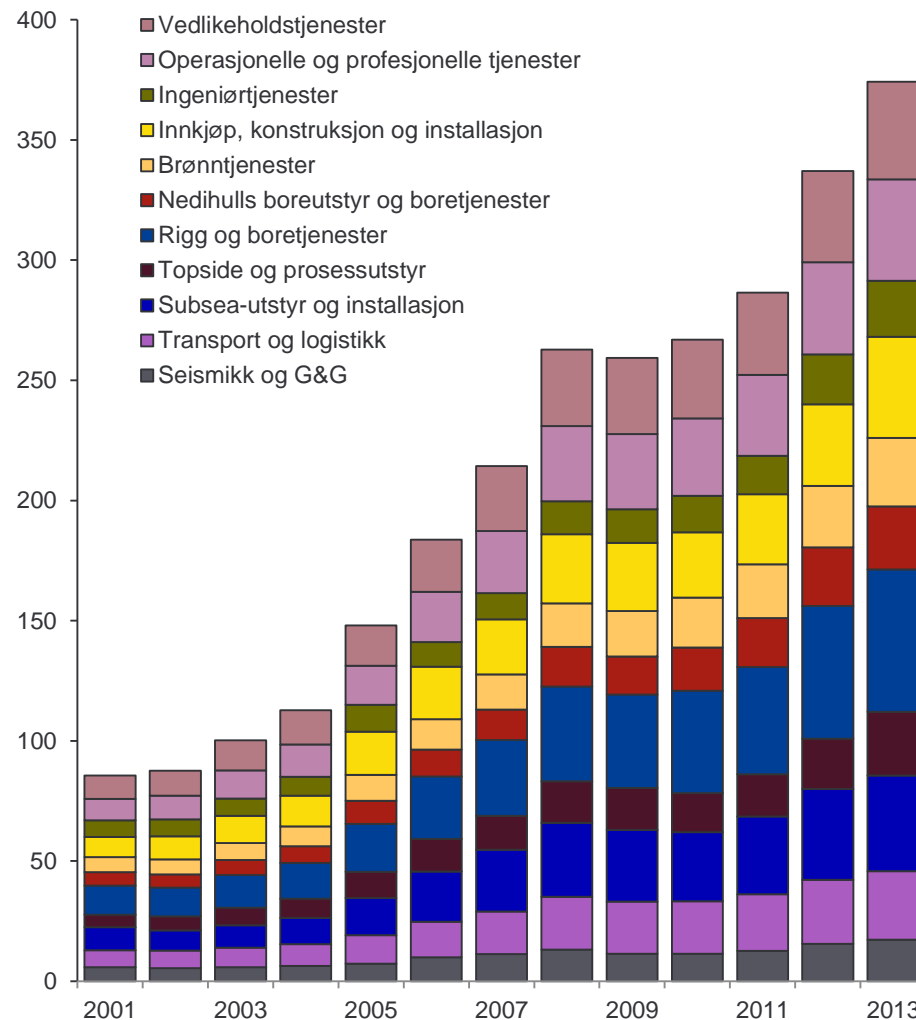
De totale globale innkjøpene foretatt av oljeselskapene av varer og tjenester til *offshore* utvinning av olje og gass er vist i figur 2.5*.

Fra 2001-2013 var det en svært sterk vekst i oljeselskapenes innkjøp: I 2001 var markedet på i overkant av 85 milliarder USD, og i 2013 var det tilsvarende tallet over 370 milliarder USD – en gjennomsnittlig årlig vekst på 13%. 2013 alene viste en vekst på ca. 37 milliarder dollar, eller 11% fra 2012. I 2009 observeres en midlertidig nedgang i markedet, som en direkte konsekvens av oljeselskapenes manglende vilje til å ta investerings-beslutninger under finanskrisen. Effekten er spesielt observerbar i segmenter som *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* og *Topside og prosessutstyr*, der inntektene i all hovedsak stammer fra store nybygg-prosjekter. Etter svak vekst fra 2010 til 2011 har markedet hentet seg kraftig inn igjen i 2012 og 2013, og samtlige markedssegmenter har nå opplevd vekst de siste tre årene.

Den sterke veksten i oljeselskapenes innkjøp har flere årsaker; Oljeprisen steg fra rundt 20 USD per fat i starten av perioden, til over 100 USD, og har holdt seg relativt stabil den seneste tiden. Denne utviklingen har gjort felter med høyere break-even oljepris** økonomisk gunstige å bygge ut. Slike felter trenger store investeringer, og dette reflekteres i leverandørmarkedet. Åpning av nye områder og gjennombrudd i regioner som Brasil, har også bidratt til den økte etterspørselen. Merk at man nå er inne i en periode hvor markedet er mer usikkert, og investeringsviljen er senket betraktelig – se kapittel 7 for en mer detaljert diskusjon av dette.

Rigg og boretjenester har vært det klart største segmentet de siste årene. Utviklingen av dette segmentet har vært drevet av både økt aktivitet og økte dagrater på flyttbare bore-enheter.

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: Europa og Nord-Amerika ikke lenger alene på toppen som de store offshore-regionene

Sør-Amerika og Europa viktige markeder

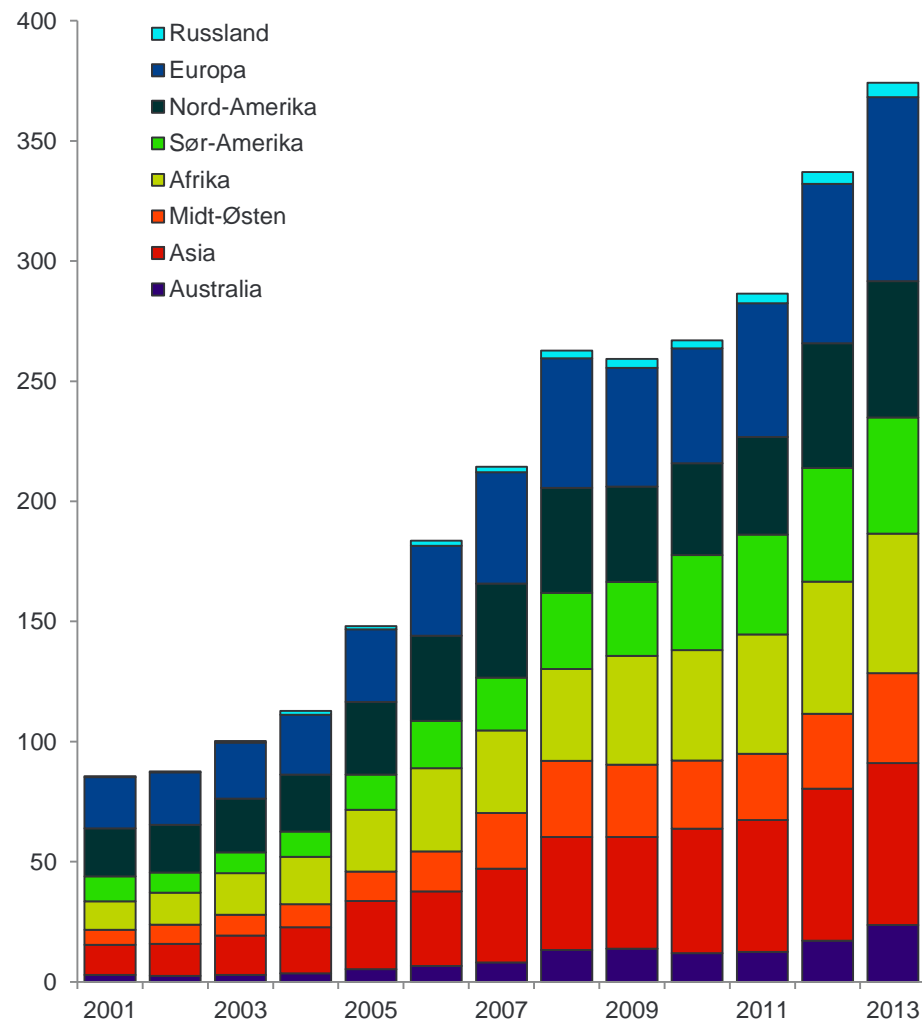
I 2013 som i 2012 var Norge sammen med Brasil og USA de landene i verden der innkjøp fra oljeselskaper til offshore olje- og gassutvinning var størst. Det store norske markedet kombinert med høye investeringer på britisk sokkel gjorde Europa til det største offshore-markedet i 2013, etterfulgt av Asia med Malaysia og Kina som de viktigste landene. Den høye investeringslysten til oljeselskaper på norsk sokkel i 2013 skapte et svært godt hjemmemarked for norske leverandørbedrifter, og dermed en god base for internasjonal ekspansjon. Som nevnt i kapittel 2.3 har denne investeringslysten kjølnet betraktelig den siste tiden, og et trendskifte er ventet. Mer om dette i kapittel 7.

Effektene finanskrisen hadde på markedet i 2009 er godt synlig, og viser at Europa og Nord-Amerika 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 med kun et lite hvileskjær i 2009.

I Sør-Amerika og Afrika har innkjøp av tjenester relatert til leting og tidlig utbyggingsfase vært relativt sett viktigere enn i resten av verden, ettersom regionene har store ressurser i utviklingsfasen. Veksten er derfor i stor grad drevet av rigg og boretjenester sammen med subsea-utsyr og installasjon.

Nord-Amerika har de to siste årene opplevd en kraftig vekst fra ca. 41 milliarder dollar i 2010 til nesten 57 milliarder i 2013 – en årlig vekst på over 18%. Dette er drevet av dypvannsinvesteringer i Mexicogolfen, og kommer altså i tillegg til den kraftige veksten onshore (ikke inkludert i figur 2.6).

Figur 2.6 Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kontinent
Milliarder USD



3.1 Total omsetning: Den internasjonale omsetningen passerte 200 milliarder i 2013

I dette kapittelet presenteres den totale olje- og gass relaterte omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2013.

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. Til slutt vises den historiske utviklingen, delt på norsk og internasjonal omsetning.

Totalomsetning på 524 milliarder NOK i 2013

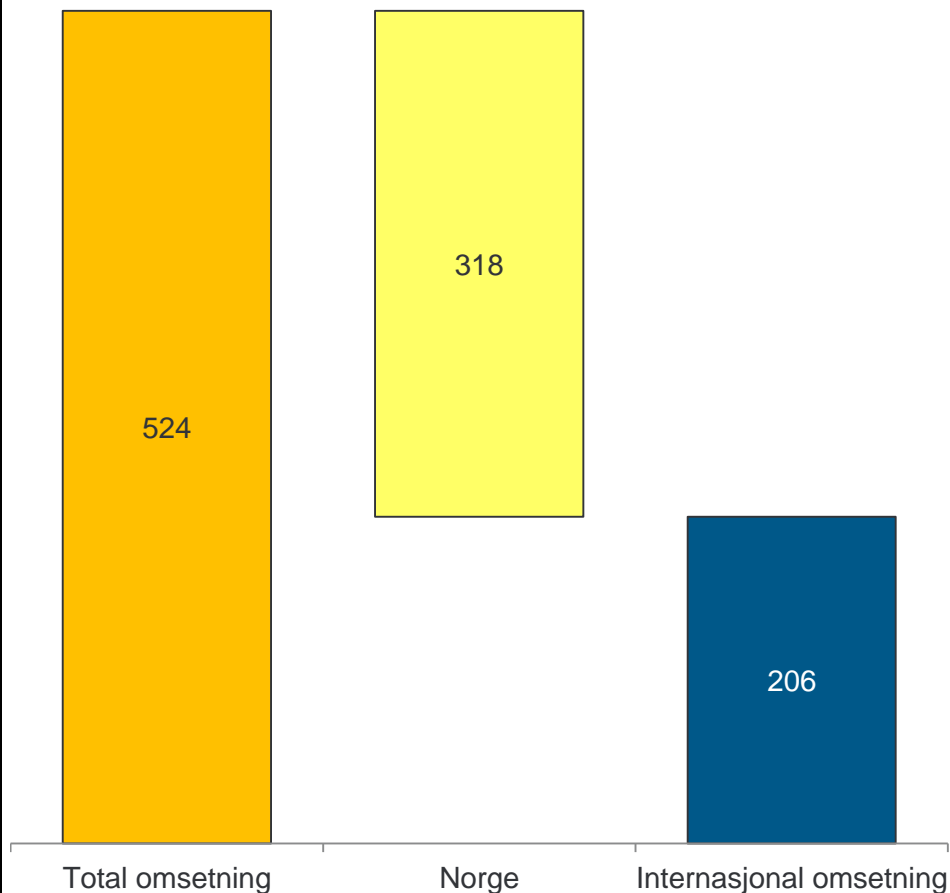
Som vist i figur 3.1, var den totale omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2013 på hele 524 milliarder NOK. Dette er en økning fra 2012 til 2013 på 50 milliarder NOK, eller 10%*. Inkludert er omsetningen fra norske selskaper og deres datterselskaper i utlandet, samt internasjonale selskapers norske datterselskaper, som diskutert i kapittel 1.2.

200-milliardersgrensen i internasjonal omsetning er brutt

Av de totalt 524 milliardene, er 318 milliarder fra salg i Norge**. Den internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper i 2013 var altså på 206 milliarder. Dette er en økning fra 2011 til 2012 på 17 milliarder NOK, eller 9%*.

Andelen internasjonal omsetning av total omsetning har ikke endret seg betydelig siden 2011, og var i 2013 på ca. 39% (mot i underkant av 41% i 2011 og underkant 40% i 2012).

Figur 3.1: Total omsetning i 2013 for norske oljeserviceselskaper
NOK milliarder



* Merk at vekst regnes fra reviderte 2012-tall i forbindelse med dette studiet og ikke til Rystad Energy's rapport fra August-2012. Se Appendiks 5 for forklaring.

**Omsetning for selskap som leverer direkte til Norge fra globale kontor er ikke inkludert, for eksempel Samsung Heavy Industries. Selskap som Halliburton AS er inkludert. Kilde: Rystad Energy

3.2 Total omsetning: De 20 største selskapene dominerer fortsatt klart

De største selskapene driver den internasjonale omsetningen

I figur 3.2 ser man at de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt omsatte for totalt 158 milliarder NOK i 2013. Dette utgjør over 75% av den totale internasjonale omsetningen. Andelen er noe høyere enn tidligere år, og understreker viktigheten av de store aktørene for den internasjonale omsetningen. De øvrige selskapene hadde i 2013 en internasjonal omsetning på 47 milliarder NOK.

De store selskapene har høy grad av internasjonalisering

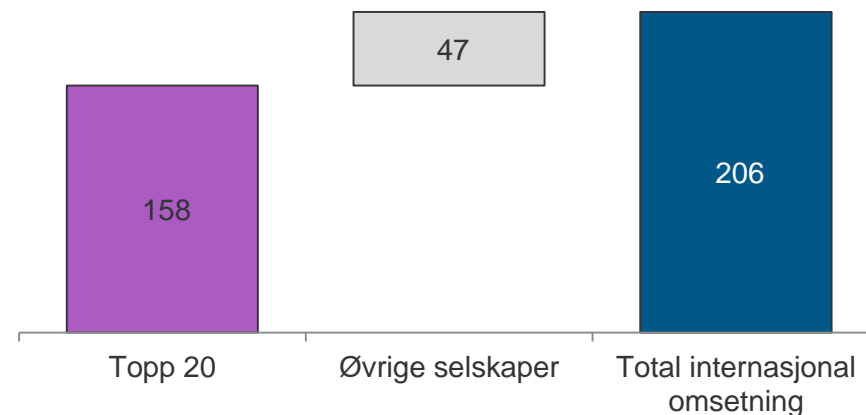
Den svært sterke posisjonen til topp 20-selskapene, forklares blant annet med høy andel internasjonal omsetning hos disse selskapene. Mens topp 20-selskapene til sammen hadde internasjonal omsetning på 158 milliarder NOK, hadde de en omsetning i Norge på omtrent 75 milliarder NOK. Dette gir 68% internasjonal omsetning.

For de øvrige selskapene var den norske omsetningen 243 milliarder NOK i 2013, mens den internasjonale omsetningen var 47 milliarder NOK. Internasjonal omsetning hos de øvrige selskapene utgjør altså 16% av total omsetning hos disse selskapene, mye lavere enn blant topp 20. Denne andelen har variert mellom 15-20% de siste tre årene uten en klar trend. Det er imidlertid verdt å merke seg at mange leverandører lengre ned i kjeden har all sin inntekt fra andre norske oljeserviceselskap, blant annet topp 20-selskapene.

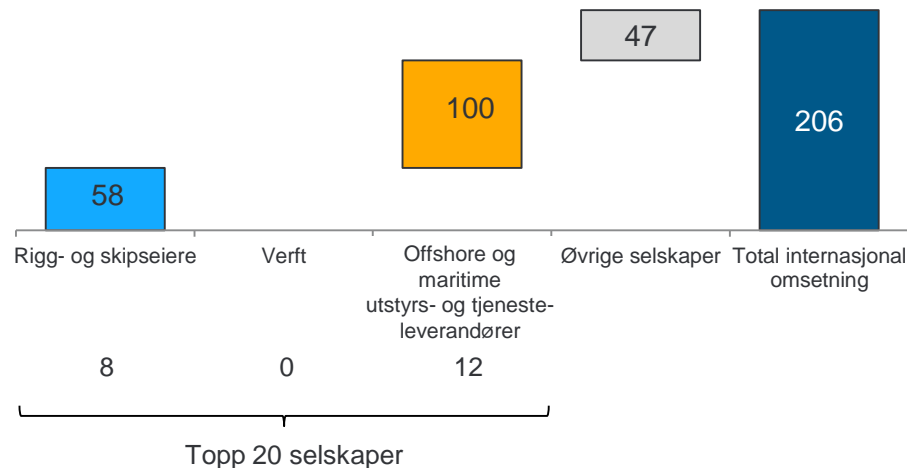
Ingen verft blant topp 20

Topp 20-selskapene deles inn i tre kategorier; Rigg- og skipseiere, verft, samt resterende selskap med andre tjenester og utstyr. I 2013 var det 8 rigg- og skipseiere (samme som i 2012), ingen verft (ett verft i 2012) og 12 selskap som leverer andre utstyr og tjenester. Sistnevnte kategori er klart størst med et bredt spekter av tjenester og utstyr.

Figur 3.2: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse* NOK milliarder



Figur 3.3: Internasjonal omsetning per kategori NOK milliarder



*Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning.
Kilde: Rystad Energy

3.3 Total omsetning: De mindre leverandørene er mer diversifiserte

Små selskaper jevnere fordelt over produktsegmentene

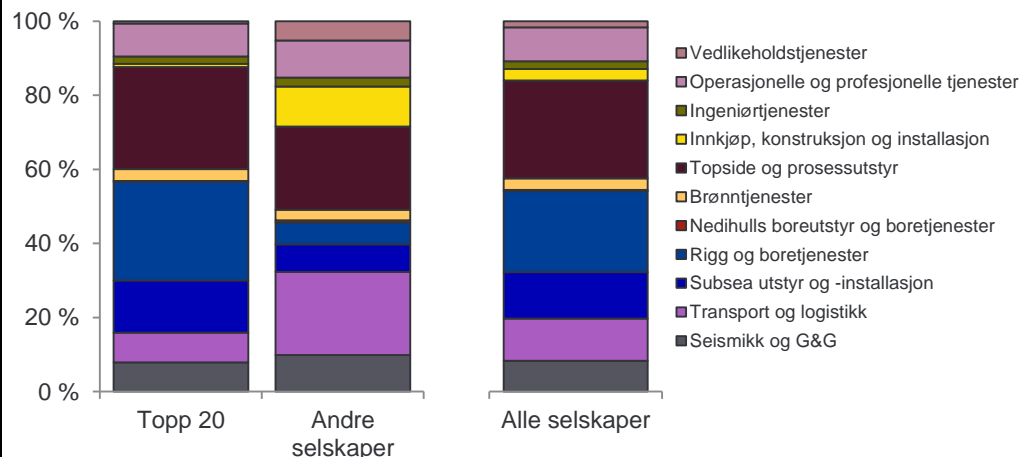
Figur 3.4 viser hvordan omsetningen til de 20 største selskapene fordeler seg på de 11 segmentene sammenlignet med de øvrige, mindre selskapene. De store leverandørene er mest vektet mot kapitalintensive segmenter som innebærer eierskap og utleie av enheter som borerigger, offshore installasjon- og støtte-fartøy, seismikk-skip og FPSOer. I tillegg er topside og prosessutstyr et viktig segment, der de store leverandørene blant annet drar fordel av datterselskap i utlandet.

De mindre selskapene viser derimot et større mangfold, og er med unntak av topside og prosessutstyr og transport og logistikk i mye mindre grad eksponert mot de samme segmentene. Blant de mindre selskapene er transport og logistikk det viktigste produktsegmentet, med nesten 25% av omsetningen. Her finner man mange mellomstore rederier med betydelig andel av omsetningen fra utlandet. I tillegg utgjør internasjonal omsetning innenfor driftsrelaterte segmenter som operasjonelle og profesjonelle* tjenester og vedlikeholdstjenester, en større andel av omsetningen hos de små selskapene. Denne omsetningen er i stor grad i Storbritannia.

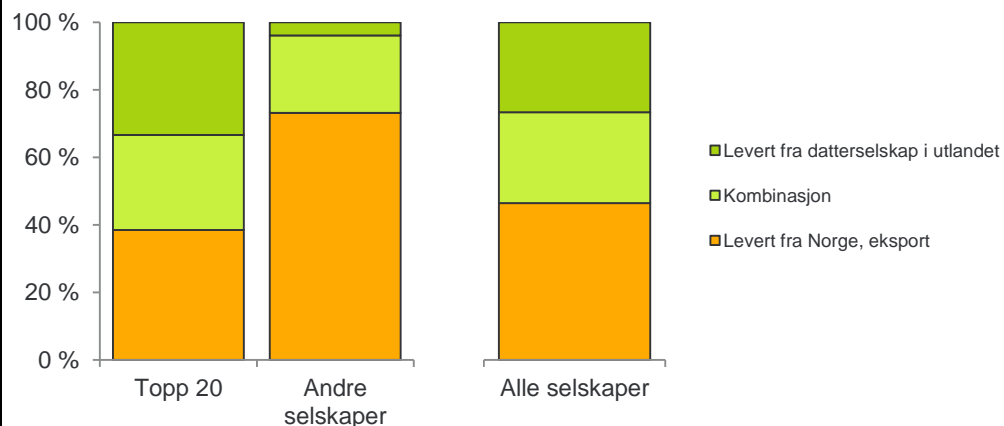
Store aktører benytter seg av datterselskaper i utlandet

I figur 3.5 ser man at de mindre selskapene i hovedsak leverer direkte fra Norge (eksport), mens de største selskapene i høyere grad benytter seg av datterselskaper i utlandet. Ofte benyttes datterselskaper i kombinasjon med leveranser direkte fra Norge. Et godt eksempel på dette 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 norske og utenlandske datterselskaper.

Figur 3.4: Segmentfordeling for topp 20 selskaper sammenliknet med øvrige selskaper % av total



Figur 3.5: Leveransemodell for topp 20 selskaper sammenliknet med øvrige selskaper % av total



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

3.4 Total omsetning: Kraftig vekst totalt, fremdeles sterkest vekst i hjemmemarkedet

9% vekst i internasjonal omsetning fra 2012 opp til 206 mrd.

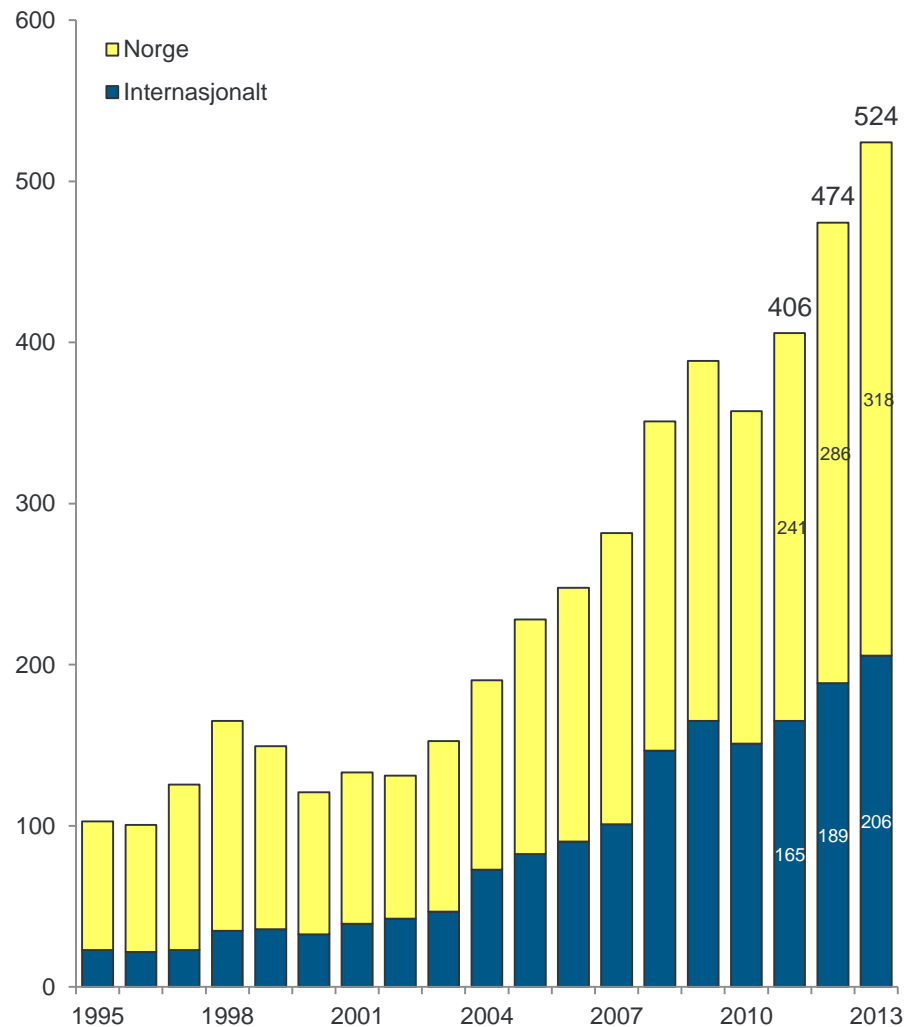
2013 ble nok et toppår for norske oljeservicebedrifter, med fortsatt sterk vekst i både internasjonal og norsk omsetning. Fra 189 mrd. i 2012* vokste den internasjonale omsetningen med 9% til 206 mrd. i 2013.

Den totale omsetning for norske oljeserviceselskap opplevde kraftig vekst i perioden 2002 til 2009, med en gjennomsnittlig årlig omsetningsvekst på nesten 17%. Etter toppåret 2009, da den totale omsetningen var på nærmere 390 mrd., gikk omsetningen i 2010 ned til rundt 355 mrd. Nedgangen var et resultat av finanskrisen i 2009 og oljeselskapenes påfølgende stans av prosjekter som enda ikke var sanksjonerte. 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 igjen nesten 14%.

Den historiske veksten i internasjonal omsetning alene har vært enda sterkere enn den totale veksten det siste tiåret. Fra 2002 til 2009 var den gjennomsnittlige årlige veksten over 21%, fra i overkant av 40 mrd. til 165 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 og 2012.

Siden 2010 har omsetningen i Norge vokst kraftigere enn den internasjonale; 17% i 2011, 19% i 2012 og nå 11% i 2013. Tilsvarende tall for den internasjonale omsetningen har vært 9%, 14% og 9%. Dette underbygger hvor viktig Norge, verdens største offshoremarked**, er for de norske selskapene.

Figur 3.6: Total omsetning fra norske leverandører, Norge vs. internasjonalt NOK milliarder



*Se Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport. ** Basert på tall for offshore innkjøp av oljeselskap i Rystad Energy DCUbe
Kilde: Rystad Energy

4.1 Viktige geografiske markeder: Øst-Asia og Vest-Europa er de største regionene

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

Øst-Asia øker forspranget på Sør-Amerika og Vest-Europa

Den internasjonale omsetningen i 2013 domineres, som tidligere år, av regionene Øst-Asia, Vest-Europa og Sør-Amerika. Kunder i Øst-Asia står i 2013 for en omsetning på nesten 41 mrd., mens Vest-Europa og Sør-Amerika står for hhv. 37 og 33 mrd. De tre største regionene står dermed for omtrent 55% av den totale internasjonale omsetningen.

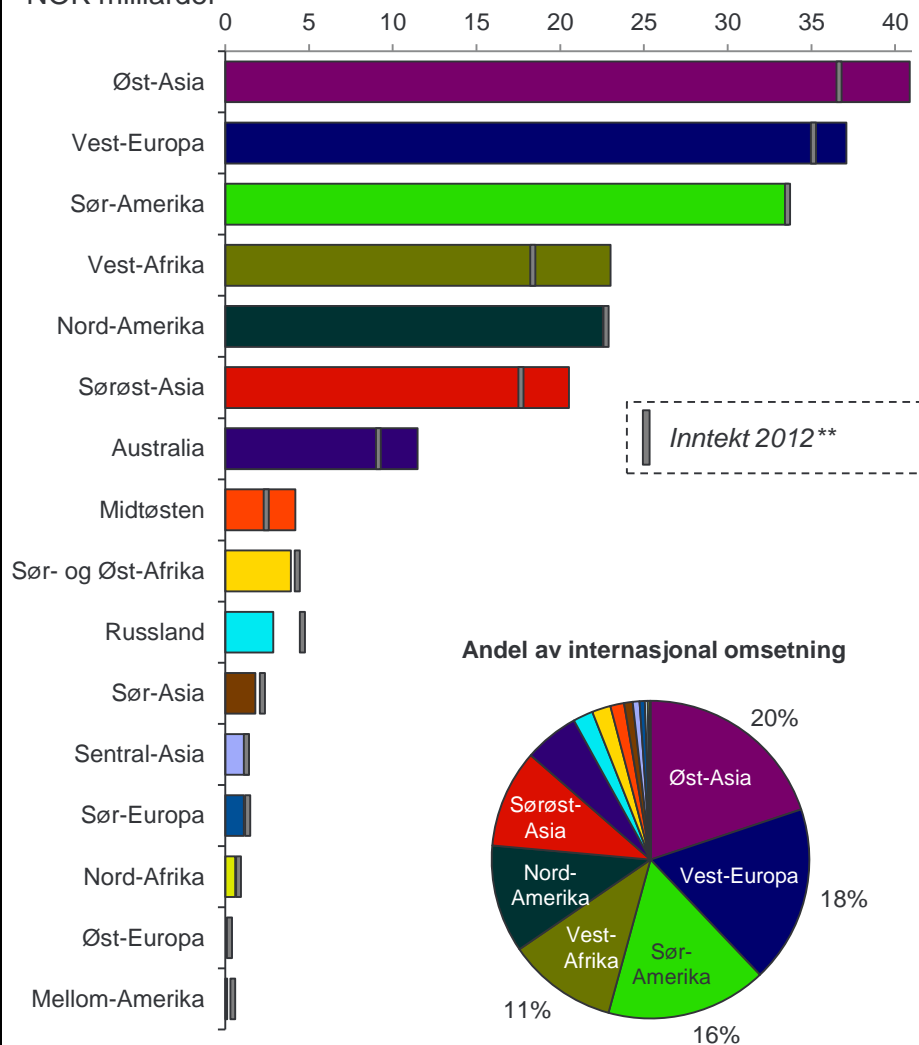
I tillegg til å være den største regionen, er Øst-Asia også blant regionene med høyest vekst fra 2012 til 2013. Øst-Asia styrker dermed sin posisjon som den viktigste regionen, og aktiviteten der er samtidig en av de viktigste driverne for den totale internasjonale omsetningsveksten fra 2012 til 2013.

Vest-Europa er i 2013, som tidligere år, et viktig marked for norske leverandører. Den geografiske nærheten til- og de teknologiske likhetene med Norge kombinert med at flere operatører styrer begge landene fra samme hovedkontor gjør det enklere for norske bedrifter å selge varer og tjenester til dette markedet.

Nord-Amerika passert av Vest-Afrika

Sterk vekst i Vest-Afrika, kombinert med nesten null-vekst i Nord-Amerika, gjør at disse markedene nå er i samme størrelsesorden. Vest-Afrika, som fra 2011 til 2012 hadde 40% vekst, fortsatte den sterke veksten fra 2012 til 2013 og tar over posisjonen som den fjerde største regionen.

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: Viktige regioner drives av få land

De største markedene drives av enkelt land

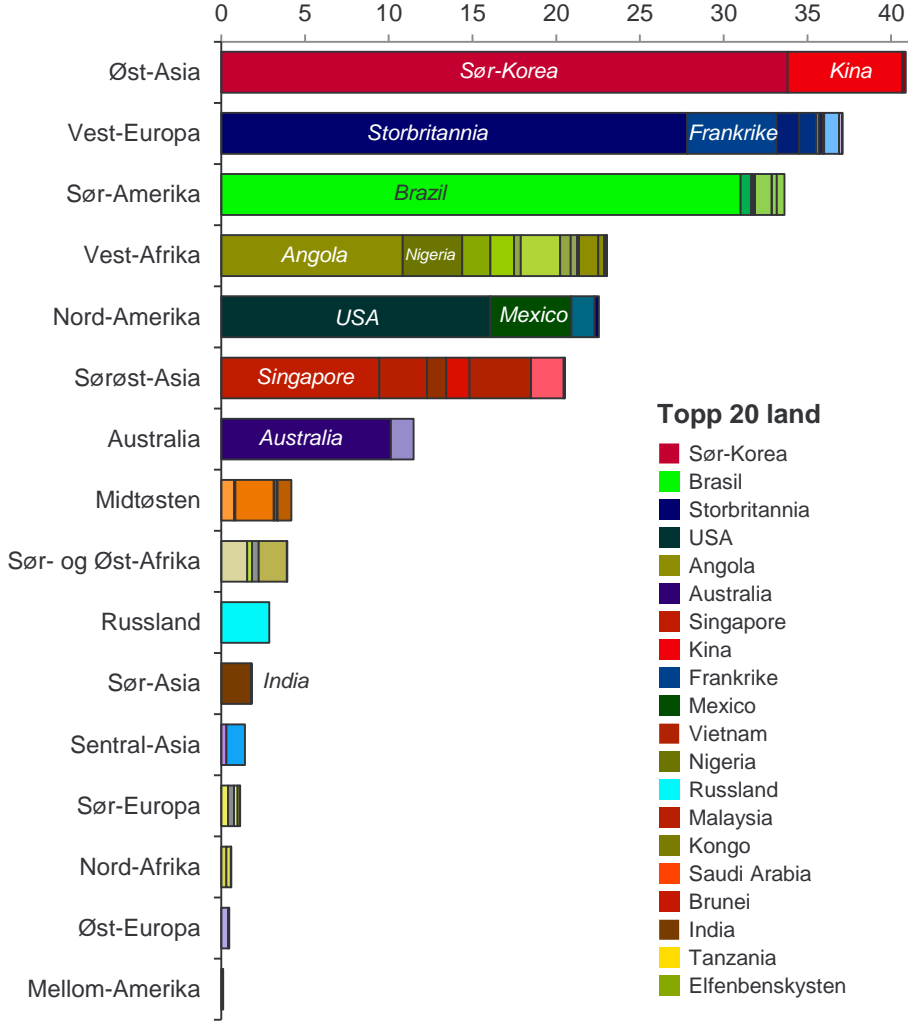
Av de to store asiatiske regionene, er Øst-Asia hovedsakelig drevet av verftenes etterspørsel i Sør-Korea og Kina, Sørøst-Asia av verftene i Singapore. I Øst-Asia utgjør omsetningen i Sør-Korea alene over 80%, mens Kina representerer nærmere 20%. I Sørøst-Asia er bildet noe mer diversifisert, Singapore står for rundt 46% og Vietnam, Malaysia og Brunei står for henholdsvis 18%, 14% og 9%, de tre siste drevet av riggtleie.

I Vest-Europa stammer omtrent 75% av omsetningen fra Storbritannia (ned fra 80% i 2012). Resten av omsetningen kommer i stor grad fra Frankrike med 14% (flere seismikk-skip leid ut via Frankrike), Danmark (4%) og Nederland (3%). Tatt i betraktning likhetene og nærheten mellom Norge og Storbritannia er det naturlig og forventet med en såpass høy omsetning.

Sør-Amerika er i svært stor grad drevet av Brasil (92%), og trenden fra 2012 med å vokse frem som et av de viktigste landene fortsetter. Sør-Amerika preges fremdeles av å være en provins med høy aktivitet innenfor leting og feltutbygging. Segmenter som *Rigg* og *boretjenester*, *Transport og logistikk* og *Subsea-utstyr og installasjon* er derfor spesielt viktige i dette området.

Angola (47%) og Nigeria (15%) står for til sammen 63% av omsetningen i Vest-Afrika, ned fra 67% i 2012. Flere land vokser i de afrikanske markedene, med hele åtte land med over en milliard i omsetning for norske leverandører – de fleste i Vest-Afrika; Angola, Nigeria, Kongo, Elfenbenskysten, Gabon og Liberia (Vest-Afrika), Tanzania og Mosambik (Sør- og Øst-Afrika).

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 Viktige geografiske markeder: Sør-Korea, Storbritannia og Brasil utgjør 45% av den internasjonale omsetningen

De tre største markedene i 2013 var Sør-Korea, Brasil og Storbritannia, og stod til sammen for ca. 45% av den internasjonale omsetningen fra norske oljeservicebedrifter. Brasil fortsetter veksten observert i 2012, og passerer Storbritannia som det nest største markedet. Andre viktige markeder er USA, Angola, Australia og Singapore.

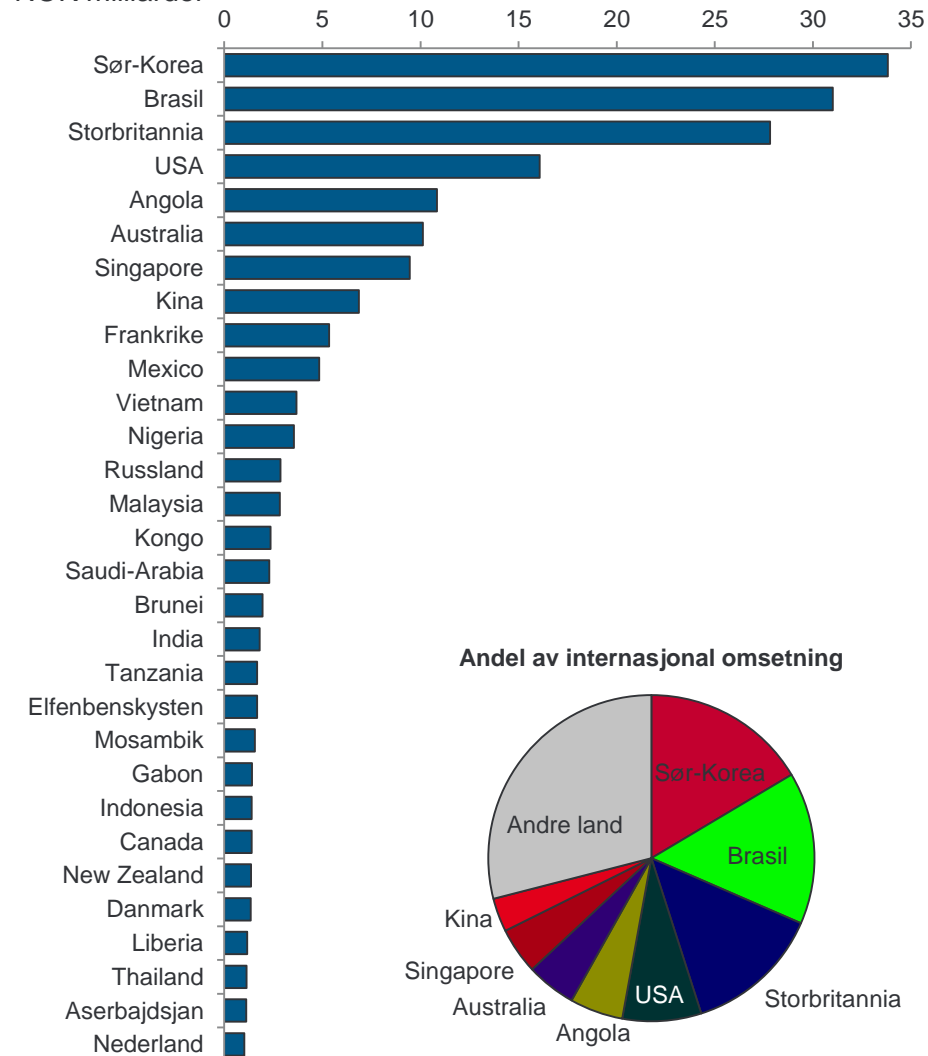
Sør-Korea og Brasil preget av enkeltsegmenter

På toppen av listen over største geografiske markeder, finner vi fremdeles Sør-Korea. Norske aktørers omsetning i Sør-Korea var nesten 34 mrd. i 2013, en vekst på i underkant av 14% fra 2012. Topside og prosessutstyr, inkludert borepakker, utgjorde nesten 89% av denne omsetningen. Brasil preges også av høy omsetning i et lite antall segmenter. Rigg og boretjenester sammen med transport og logistikk (i all hovedsak utleie av skip), utgjorde over 55% av omsetningen i dette markedet. I tillegg var subsea-utstyr og –installasjon et viktig produktsegment for norske aktører i Brasil, med omtrent 18% av omsetningen. Totalt omsatte norske oljeservicebedrifter for 31 milliarder i Brasil i 2013, opp 14% fra 2012.

Storbritannia er fordelt over flere segmenter, og ligner på Norge

De 28 milliardene i omsetning i Storbritannia fordeler seg på et større antall segmenter enn for de andre markedene. Dette er som forventet, grunnet Storbritannias nærhet, både geografisk, teknologisk og økonomisk, til Norge. Det har vært en relativt flat vekst i omsetningen for 2013, mye forklart av større enkeltprosjekter som har mindre pådrag, som gir utslag i spesielt EPCI-** og subsea-segmentene. For USA er det også et bredt sammensatt produkt og tjenestespekter, men norske bedrifter har med få unntak foreløpig ikke klart å skape stor omsetningsvekst som følge av den sterke onshore-aktiviteten.

Figur 4.3: Internasjonal omsetning, 30 største land
NOK milliarder



*Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3; ** Ingeniørtjenester, innkjøp, konstruksjon og installasjon
Kilde: Rystad Energy

4.4 Viktige geografiske markeder: Case – Norske leverandører vokser markant i et av verdens største offshoremarkeder i Brasil

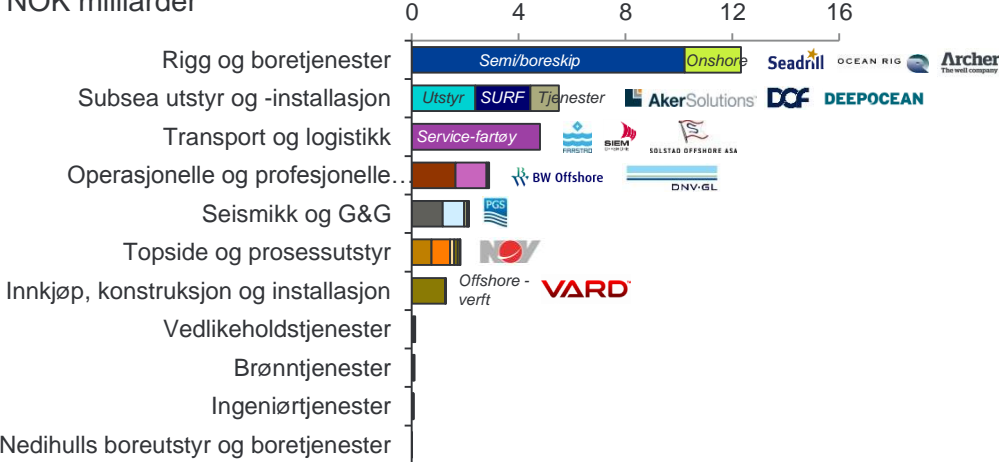
Brasil vokser kraftig og norske leverandører henger med

Brasil som offshoremarked har flere likheter med norsk sokkel, både i struktur og størrelse. Brasil har størsteparten av sine offshore ressurser på dypt (125-1500m) og ultradypt (>1500m) vann, og markedet er dominert av én stor innkjøper, Petrobras, som opererer ca. 85% av ressursene. På samme måte opererer Statoil i overkant av 63% i Norge*. Det totale offshoremarkedet i Brasil er omtrent like stort som Norge, med estimerte innkjøp fra oljeselskap på i overkant av 250 milliarder NOK i 2013**. Norske selskap omsatte her for i overkant av 31 milliarder i 2013, altså en estimert markedsandel på ca. 11%***. Det er spesielt tre segmenter som dominerer den norske omsetningen; *Rigg og boretjenester* med *Semier* som klart største undersegment, *Subsea-utstyr og -installasjon* med stor aktivitet i både utstyr og tjenester, samt *Transport og logistikk* med offshore servicefartøy. I figur 4.4 ser vi de de største segmentene sammen med de viktigste aktørene. Brasil setter strenge krav til lokalt innhold for leverandører, så det er ingen overraskelse at det er kjente norske selskaper med betydelig internasjonal virksomhet som dominerer bildet.

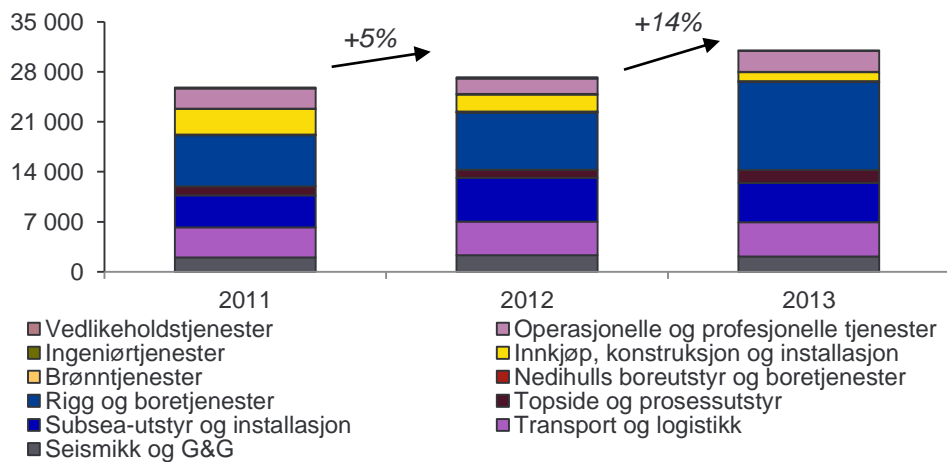
I figur 4.5 vises den internasjonale omsetningen i Brasil som analysert av Rystad Energy tilbake til 2011. Over perioden fra 2011-2013 har de norske leverandørene opplevd en vekst i tråd med det overordnede markedet i Brasil (opp ~20% fra 2011), med kraftigst vekst fra de norske leverandørene innen *Rigg og boretjenester* og *Subsea-utstyr og -installasjon*. Andre segmenter har variert mindre, med en nedgang i *Innkjøp, konstruksjon og installasjon*.

Fremover ventes det kraftigere vekst i det Brasilianske markedet enn i det norske, noe som vil være attraktivt for norske leverandører.

Figur 4.4: Internasjonal omsetning, rangert etter segment
NOK milliarder



Figur 4.5: Internasjonal omsetning, 2011-2013 per segment
NOK milliarder



* Merk: Inneholder alle ressursklasser og estimerte volum av uoppdagede ressurser fra Rystad Energy UCube og reflekterer ikke nødvendigvis NPD sine tall. ** Inneholder ikke interne operasjonskostnader eller tariffer for oljeselskapene, og ikke innkjøp fra underleverandører av hovedkontraktør.***Noe norsk omsetning stammer fra onshore virksomhet. Kilde: Rystad Energy UCube og DCube

5.1 Viktige produktsegmenter: Topside og prosessutstyr topper listen med 54 milliarder

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

Rigg og topside og prosessutstyr fortsatt klart størst

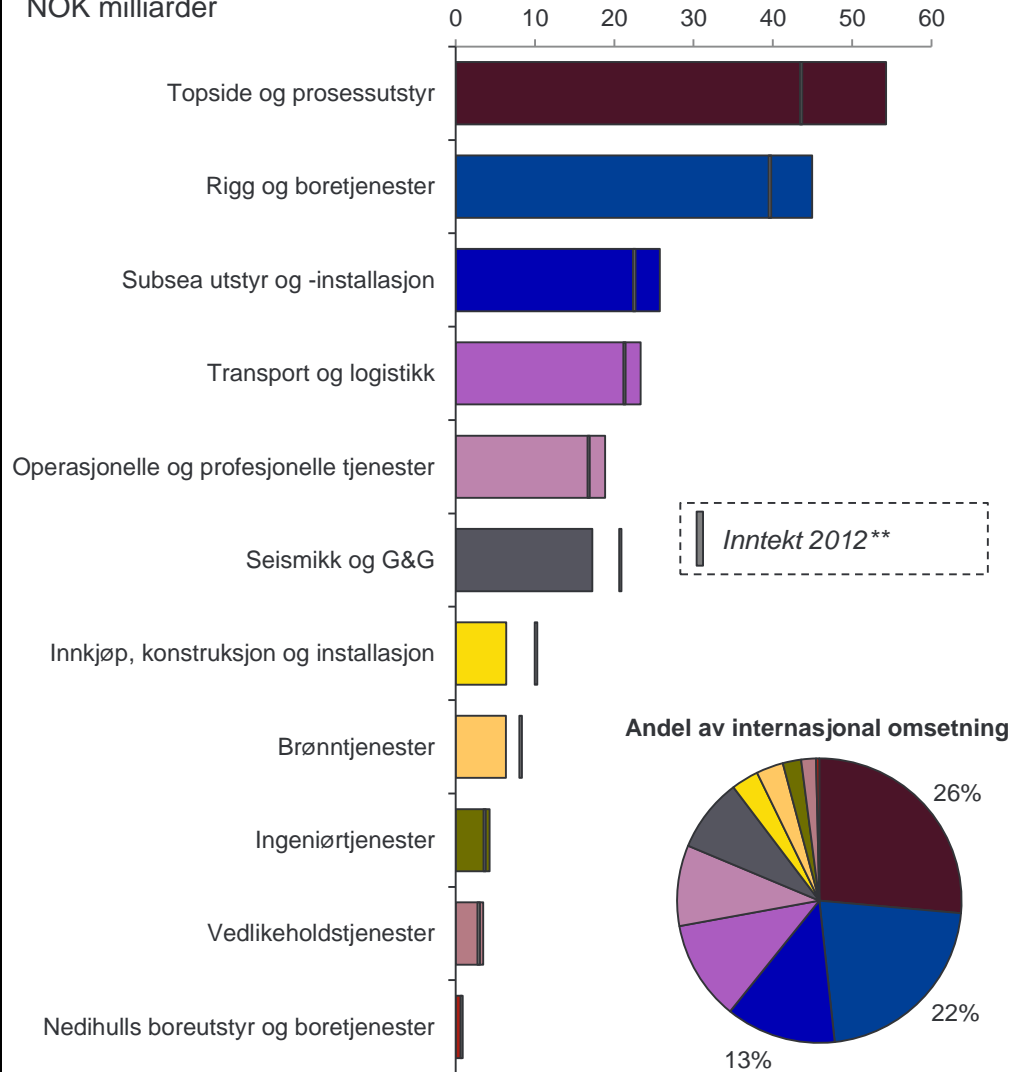
Den internasjonale omsetningen for de to største segmentene har opplevd en kraftig vekst også i 2013. Segmentet for topside og prosessutstyr har vokst med 25% til 54 mrd., mens rigg og boretjenester vokste med 14% til ca. 45 milliarder. Riggsegmentet drives av flere store land, med Brasil, Storbritannia og Angola som de største med ca. 50% av totalen. I topside og prosessutstyr representerer Sør-Korea hele 55% (ned fra 60% i 2012) med drøye 30 mrd., etterfulgt av Singapore (7 mrd.) og Kina (5 mrd.). Segmentet domineres av et fåtall store aktører hvor de to største alene står for nesten 65% av omsetningen.

Subsea-utstyr og -installasjon har også hatt en kraftig vekst i 2013, opp 15% til nærmere 26 mrd. Segmentet domineres av de samme landene som riggsegmentet, med dypvannsproduksjon som en viktig driver. Brasil og Storbritannia er de to klart største landene med over 10 mrd. til sammen. Transport og logistikksegmentet representeres av et stort antall norske redere med store deler av sin inntekt utenfor Norge. Regionene er til dels de samme som riggsegmentet, men med et betydelig større antall aktører.

Seismikksegmentet har en stor geografiske spredningen, med Brasil på topp med 12% (2 mrd.) Stagneringen av segmentets internasjonale omsetning kan tolkes som en tidlig indikator på oppbremsingen av aktivitet man ser kommunisert i 2014 – seismikk er segmentet tidligst i livssyklusen, og kan fungere som en indikator på fremtidig aktivitet.

Innkjøp, konstruksjon og installasjon falt ytterligere mye grunnet et par store prosjekter som er i slutfasen hos enkeltaktører.

Figur 5.1: Internasjonal omsetning, rangert etter segment
NOK milliarder



*Engineering (Ingeniørtjenester), Procurement and Construction (Innkjøp, konstruksjon og installasjon); **Se Appendix 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport
Kilde: Rystad Energy

5.2 Viktige produktsegmenter: Få detalj-segmenter driver opp de største segmentene

Boreriggutstyr og riggtuleie underliggende drivere

Deler man produktsegmentene i undersegmenter*, peker noen få seg ut som spesielt viktige. En av grunnene til dette er at mange av de største segmentene preges av store selskap som leverer en spesiell type produkter. Særlig for boreriggutstyr i segmentet for topside og prosessutstyr er denne effekten synlig. Boreriggutstyr er drevet av et par store aktører som sammen med noen mindre norske leverandører hadde en internasjonal omsetning på 28 mrd. i 2013. I tillegg kommer viktige segment som laste-utstyr, roterende utstyr og EICT** med flere større selskap.

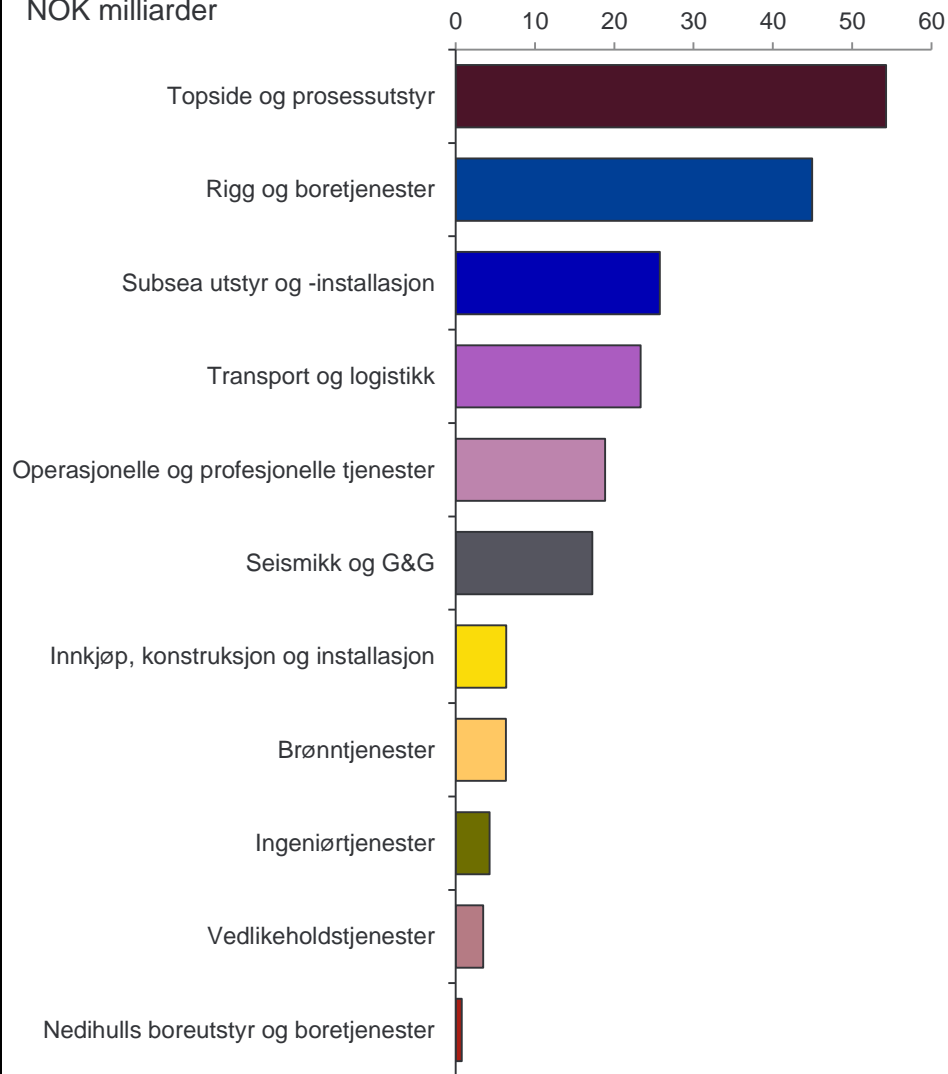
Rigg og boretjenester, domineres av semi/boreskip på 27 milliarder, nesten 60% av segmentet. Segmentet domineres av et fåtall store spillere.

Innen subsea-utstyr og -installasjon er i overkant av 14 milliarder NOK subsea-utstyr drevet av et par store leverandører, mens SURF (Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines) og subsea-tjenester er på henholdsvis 8 og 3 milliarder.

Transport og logistikk domineres totalt av utleie av ulike typer offshore service-skip med over 20 norske redere med betydelig omsetning utenfor Norge. Operasjonelle og profesjonelle tjenester domineres enkeltvis innen utleie av FPSO-enheter og klassifisering med mer.

I resten av produktsegmentene fordeler omsetningen seg jevnere utover flere undersegmenter. I disse segmentene er ofte omsetningen preget av flere mindre selskaper, og det er leveranser av et bredere utvalg produkter.

Figur 5.2: Internasjonal omsetning per undersegment
NOK milliarder



*Se Appendiks 1 for komplett detaljoversikt over segmentene, **EICT: Electro, Instruments, Control and Telecom;
Kilde: Rystad Energy

5.3 Viktige produktsegmenter: Rigg med stor geografisk spredning, produktsegmentene sentrert i et lite utvalg land

Store produktsegmenter sentrert i verfts-nasjoner i Sørøst-Asia

Figur 5.3 viser en oversikt over de ti største landene til de tre største segmentene. Kartet i bunnen viser fargekodene til de ulike regionene, og de ulike regionenes andel av offshore produksjon i 2013.

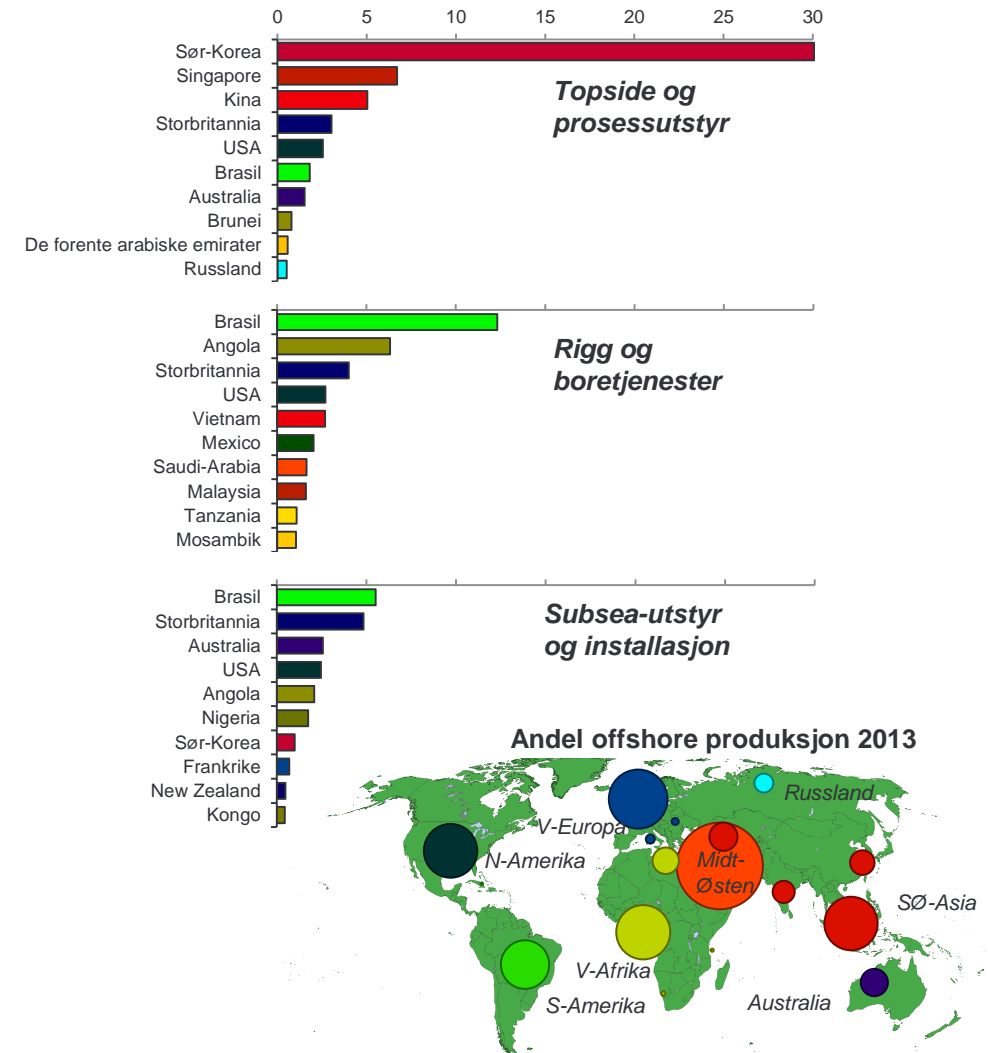
Brasil, Storbritannia og USA stikker seg ut som viktige land i alle tre segmentene, men viktigst for rigg og subsea. De norske riggselskapene hadde en markedsandel på ca. 10% i Brasil i 2013*, i overkant av 25% i Angola og underkant av 10% i Storbritannia. De norske riggselskapene er sterke i disse geografiene mye grunnet et hjemmemarked som stiller liknende krav til teknologi.

De norske aktørene antas å ha en markedsandel på ca. 90%* i boreutstyssegmentet, med to av verdens ledende aktører i National Oilwell (NOV) og Aker Solutions (AKSO). Merk at i disse 90% inngår også leveranser fra andre regioner enn Norge, for eksempel USA for NOV. Som man ser av figur 5.3, er det hovedsakelig det asiatiske markedet disse leveransene går til, i tillegg til Storbritannia, USA og Brasil.

I subsea-segmentet har flere av de store selskapene høye markedsandeler, men en del av dette styres også fra internasjonale kontorer og altså ikke inkludert som omsetning fra de norske selskapene. Eksempelvis er FMC markedsledende i flere segmenter, med FMC Kongsberg som et viktig kontor. I 2013 hadde FMC og AKSO henholdsvis 32% og 30% av nye tildelinger av subsea juletrær og tilsvarende for subsea kontrollsystem var 26% og 42%**.

I SURF-segmentet hvor Subsea 7 og Technip dominerer, styres i hovedsak kun norsk aktivitet fra norgeskontorene, men mye av global teknologiaktivitet i disse selskapene er også lokalisert i Norge.

Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land
NOK milliarder



* Basert på antall boreenheter i operasjon. Tall hentet fra Rystad Energy RigCube; ** Aker Solutions Capital Markets Day 2013 – dekker tildelinger i Q1-Q3 2013
Kilde: Rystad Energy

5.4 Viktige produktsegmenter: Case – Subsea-utstyr og installasjon et av de viktigste segmentene med spredt penetrasjon

Norske subsea-selskaper til stede i alle store subsea-områder

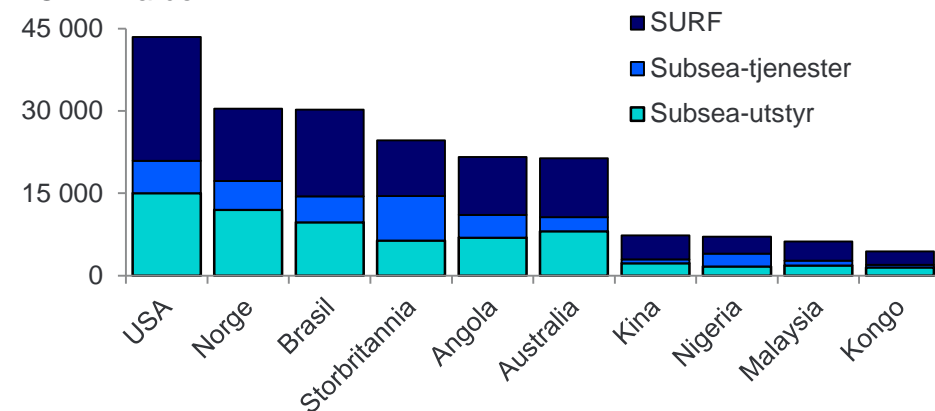
Selv om subsea-segmentet må se seg slått av to segmenter, er segmentet unikt i det at man har stor omsetning både på utstyrs- og tjenestesiden. Subsea-utstyr (trær, brønnhoder, manifolder, kontrollsystemer og annet tilhørende utstyr) stod for ca. 55%, SURF (Subsea Installasjon, Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines) for 32% og subsea-tjenester (IMR – Inspection, Maintenance and Repair) for 13%.

Figur 5.4 viser de globale innkjøpene i subsea-markedet for de ti største landene, og den nederste de fem største landene for de norske selskapene. Den første observasjonen er at USA, verdens største subsea-marked i 2013, kun er på fjerde plass for de norske selskapene. Selv om norske selskaper omsetter for over 2 milliarder NOK i USA er de ledende aktørene her amerikanske (hvorav en del har delvis norsk tilknytning for eksempel FMC, Subsea 7 og Technip, som alle har store kontorer i Norge, men som ikke regnes som norske selskaper). FMC har forøvrig internasjonal omsetning fra Norge, men da i hovedsak til Storbritannia og det afrikanske kontinentet. Brasil og Storbritannia er de klart viktigste markedene med ca. 5,5 og 4,8 mrd. i omsetning. Dette tilsier markedsandeler på henholdsvis 18% og 20%. Aker Solutions er svært dominerende i segmentet, og har omsetning i alle de store subsea-markedene.

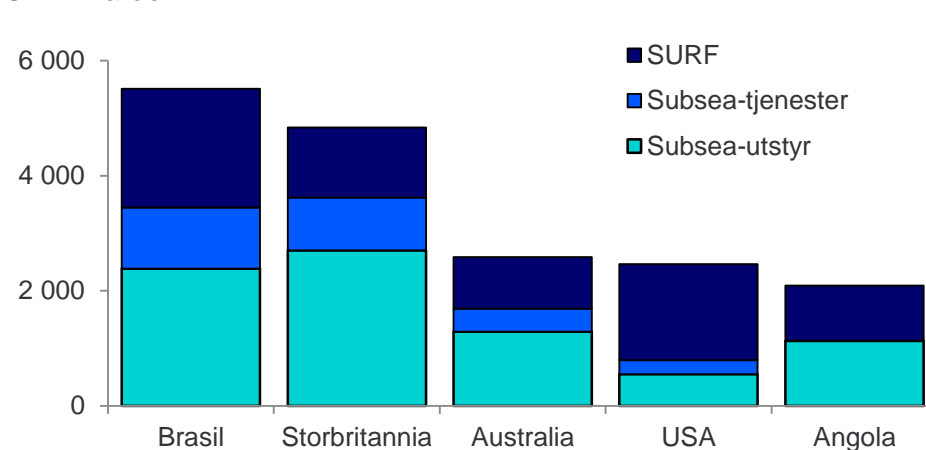
De tre største aktørene står for ca. 75% av den internasjonale omsetningen; Aker Solutions (10 mrd.), DOF (5,5) og FMC (4,2).

Subsea-segmentet er et av segmentene det ventes størst vekst i fremover, med store investeringer i flere regioner. Ofte er det store felt med svært store subsea-investeringer som driver dette, f.eks. 14 mrd.-kontrakten Aker Solutions nylig vant for Kaombo-feltet i Angola.

Figur 5.4: Globale innkjøp innen subsea, 2013, topp 10 land
NOK milliarder



Figur 5.5: Internasjonal omsetning innen subsea, topp 5 land
NOK milliarder



6.1 De ledende aktørene: Kun mindre endringer på topp 20-listen fra i fjor: Ett verft ut og en produktleverandør inn

I dette kapittelet beskrives og analyseres omsetningen for de 20 største selskapene*. Disse er rangert og markert etter selskapstype i figur 6.1 med indikator for plassering på listen fra fjorårets rapport.

De tre største selskapene rangert etter internasjonal omsetning; National Oilwell Varco, Seadrill, og Aker Solutions, hadde i 2013 alene drøye 72 milliarder NOK i internasjonal omsetning, ca. 35% av den totalen for de norske selskapene. Totalt representerer topp 20 158 mrd., eller ca. 77% av den internasjonale omsetningen. Segmentene og den geografiske fordelingen til disse selskapene spiller derfor en svært sentral rolle for totalbildet. Effekten av dette blir forsterket ved at disse selskapene til dels har internasjonal omsetning konsentrert på et lite antall segmenter og land. For de mindre aktørene er bildet mer nyansert. Her er det mindre forskjell i omsetning fra selskap til selskap, og det er også større variasjon på geografi og segmenter.

Ser man på hvilke selskapskategorier topp 20-selskapene befinner seg i, stikker rigg og skipseiere (inkl. FPSO) seg ut: Hele åtte av selskapene er i disse segmentene (Seadrill, DOF, BW Offshore, Ocean Rig, Fred Olsen Energy, Odfjell Drilling, Farstad og Solstad). De øvrige 12 selskapene i topp 20 gruppen er kategorisert som offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører.

Kvæerner var som eneste verft inne på listen i fjor, men har nå falt ut grunnet lavere aktivitet som følge av avsluttende prosjekter i Russland og Kasakhstan kombinert med lavere aktivitet i Storbritannia. Dresser Rand har kommet inn på listen som årets eneste nykommer.

Forøvrig er det verd og merke seg at kun seks av de 20 største norske oljeserviceselskapene har utenlandsk morselskap (NOV, CGG-Veritas, FMC, Rolls-Royce Marine, Schlumberger og Dresser-Rand).

Figur 6.1: Topp-20 grupper, alfabetisk rekkefølge



*Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. Konsoliderte tall er brukt; Aker Solutions består eksempelvis av flere datterselskaper; **Inkl. flere datterselskaper i Norge.
Kilde: Rystad Energy

6.2 De ledende aktørene: De 20 største har sine hovedmarkeder utenfor Norge

De 20 største har 68% av omsetningen utenfor Norge

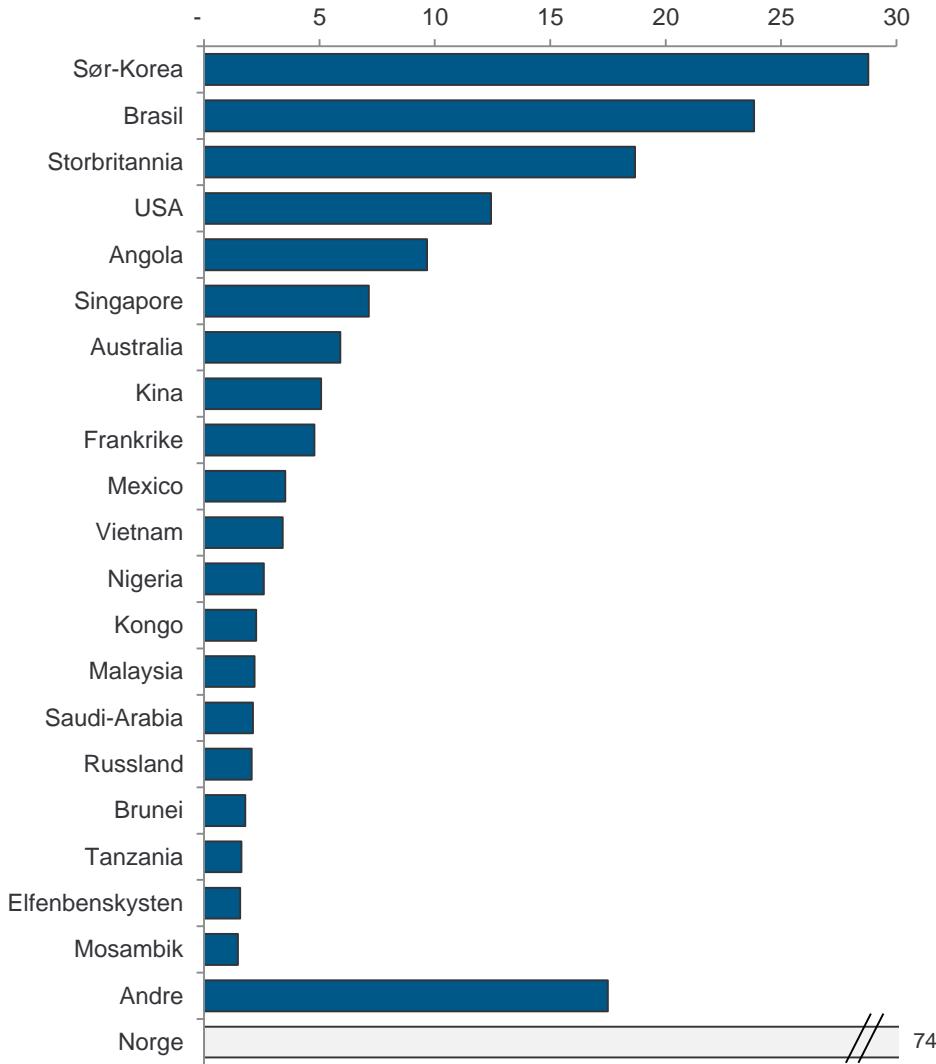
Omsetningen fra de 20 største aktørene er som forventet fordelt på omtrent de samme markedene som den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeservicebedrifter. Nesten 29 mrd. av omsetningen til de største aktørene kommer fra Sør-Korea, mens omtrent 24 mrd. kommer fra Brasil. Storbritannia er, som ventet, det landet der de største selskapene dominerer omsetningen minst, ettersom Storbritannia er lettere tilgjengelig også for mindre norske aktører. Til sammen var den internasjonale omsetningen fra topp 20-selskapene like over 158 mrd. i 2013, opp 11% fra 143 i 2012.

For de samme selskapene var den norske omsetningen i 2013 omtrent 74 mrd., opp 8% fra 69 i 2012. NOK. Det vil si at topp 20-selskapene har 68% av sin omsetning utenfor Norge. Dette er en vesentlig høyere andel enn hos de øvrige selskapene, der andelen er på ca. 16%.

Inntekten sentrert rundt få segmenter

Flere av de 20 største aktørene har sin hovedvirksomhet innenfor et lite antall segmenter, og dette reflekteres i fordelingen på de ulike landene. For eksempel har aktører som Seadrill, PGS og NOV mer eller mindre all sin aktivitet konsentrert innenfor ett segment. Dette gjør at segmentfordelingen blant de største aktørene er enda mer fokusert rundt et lite antall segmenter enn den øvrige internasjonale omsetningen: 120 mrd., ca. 75%, av omsetningen kommer fra de fire største segmentene: Rigg og boretjenester, topside og prosessutstyr, subsea og – installasjon og transport og logistikk. Andelen for de resterende selskapene i disse segmentene er på ca. 50%.

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
Kilde: Rystad Energy

7.2 Fremtidsutsikter: 2013 opplevdes som et oljeprissjokk og det forventes redusert vekst

Økte investeringer og svak oljepris siden 2011

Fra 2002 til 2008 økte oljeprisen (Brent) fra 20 til 140 USD per fat. I denne perioden økte oljeselskapene sine investeringer kraftig, og det var også en betydelig kostnadsopptrapping i markedet. Etter finanskrisen falt oljeprisen til rundt 35 dollar per fat, og operatørene kuttet ned på investeringer og sanksjonering av nye prosjekter gikk sakte. Siden da har oljeselskapene økt sine utgifter betydelig, både på grunn av økt aktivitet og prisøkning (inflasjon). Samtidig har oljeprisen beveget seg sidelengs siden 2011 med en svak nedadgående trend i intervallet 100-120 dollar per fat. Oljeprisen har blitt holdt nede blant annet på grunn av betydelige nye volumer fra skiferolje i Nord-Amerika.

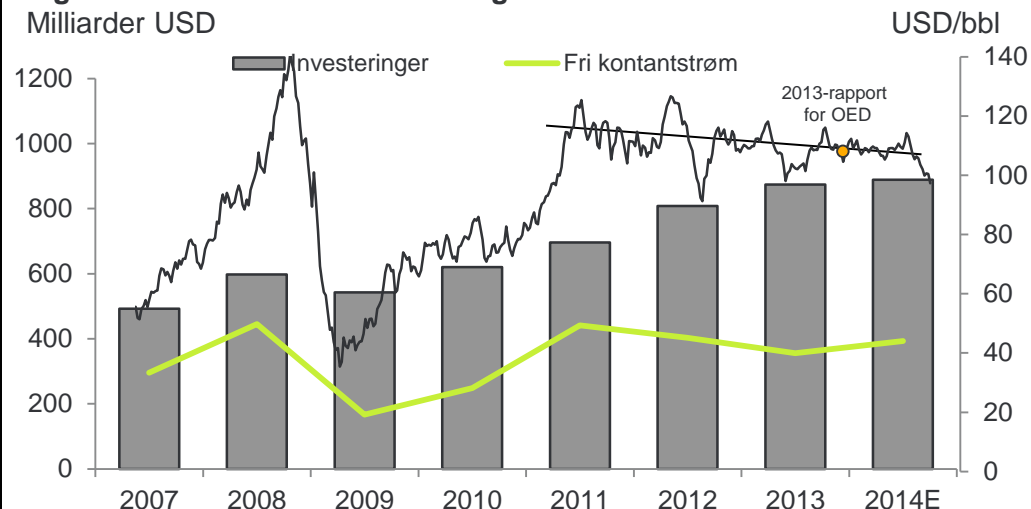
«Oljeprissjokk» i 2013 skapte endring i investeringstakten

Som følge av dette har oljeselskapene gradvis opplevd svakere kontantstrøm fra 2011 til 2013, og således hatt mindre utbyttekapasitet. I praksis ligner situasjonen i 2013 på oljeprissjokket i 2009, og reaksjonen til selskapene har vært tilsvarende: Investeringene blir redusert gjennom å utsette eller kansellere prosjekter. Økt fokus på kostnader er en annen effekt.

Vi er nå inne i en periode med svakere vekst

I figur 7.2 vises endringen i globale E&P-innkjøp, med fokus på forskjellen på onshore- og offshore-markedet, hvor norske selskap er mest eksponert mot sistnevnte. Det er kun mindre forskjeller mellom segmentene på kort sikt, med 4% årlig vekst 2013-2015 etter en periode med supervekst frem til 2012. På lengre sikt forventes det sterkere vekst i offshoremarkedet med 7% årlig vekst mot 4% for onshore fra 2015-2020.

Figur 7.1: Globale E&P-investeringer* vs. Brent Blend
Milliarder USD



Figur 7.2: Globale E&P-innkjøp** for onshore og offshore
Milliarder USD



* Inkluderer investeringer og letestkostnader onshore og offshore; ** 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, CAGR = Gjennomsnittlig årlig vekstrate. Kilde: Rystad Energy UCube; Rystad Energy DCube; EIA

7.2 Fremtidsutsikter: På lengre sikt ventes nye dypvannsressurser å øke etterspørselen etter norske oljeservicetjenester

Aktivitet på dypvann fortsatt en viktig driver for norsk oljeservice

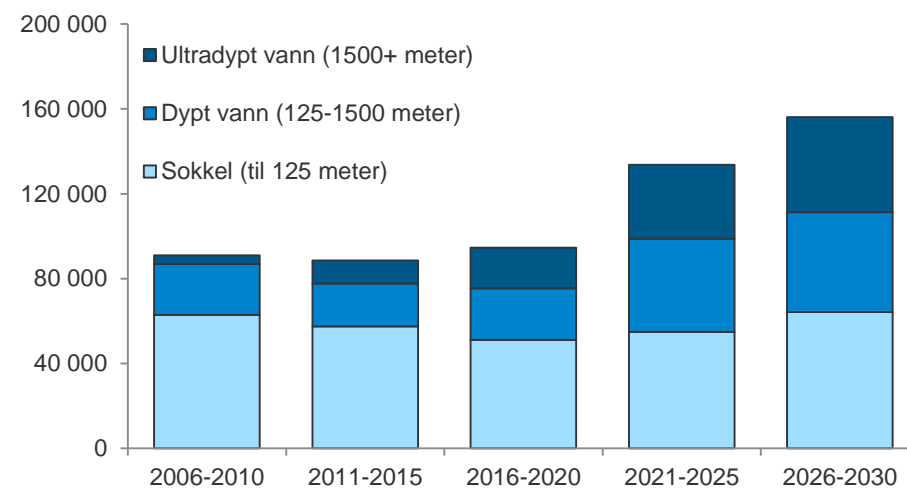
De største segmentene er alle drevet av aktiviteten på dypt vann, men på ulike tidspunkt i livssyklusen. Rigg og boretjenester er drevet direkte gjennom etterspørsel etter flyttbare boreenheter*, både i leting og produksjonsfasen. Transport og logistikk-segmentet følger disse enhetene i tillegg til faste og flytende produksjonsenheter. De internasjonale norske aktørene i topside og prosessutstyrs-segmentet leverer i hovedsak til rigger, både nybygg og ettermarked, mens norske leverandører til subsea-segmentet preges av høyt teknologiinnhold som typisk drives av vanddybde.

Figur 7.3 viser globale offshore ressurser satt i produksjon for fem-årsperioder frem til 2030, disse er forventet å øke fra i overkant av 80 milliarder fat oe fra 2011-15 til nærmere 160 milliarder fat oe i perioden 2026-2030. Dette er en nedjustering fra nivået presentert i fjorårets rapport og reflekterer situasjonen diskutert i kapittel 7.1 over.

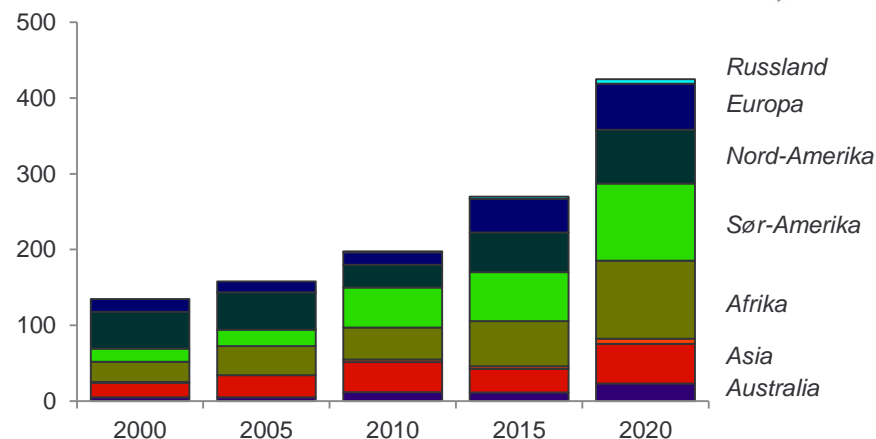
I Figur 7.4 ser man den forventede etterspørselen etter flyttbare boreenheter som følge av dette. Merk at en del av ressursene forventet i produksjon mot 2030 enda ikke er funnet, og at dette også driver etterspørselen etter rigger i letefasen. Etterspørselen etter flytere er forventet å vokse til nærmere 430 i 2020. Antall flytere i markedet per sept. 2014 er 326, hvorav 254 er på kontrakt. Riggsegmentet er inne i en turbulent periode både globalt og i Norge hvor operatører, med Statoil i spissen, re-evaluerer rigg-strategien deres med tanke på dagrater og antall enheter.

Til tross for økte volumer fra nord-amerikansk skiferolje som ventes å føre til en flat eller svak oljepris de nærmeste årene, forventes offshore, og dermed norsk oljeserviceindustri, fortsatt å være viktig for å møte den globale etterspørselen etter olje og gass på lang sikt.

Figur 7.3: Ressurser satt i prod. per oppstartsår, per vanddybde
Millioner fat oe



Figur 7.4: Etterspørsel etter flytende boreenheter
Rigg-år**



* Flytere (semi og boreskip) brukes gjerne på dybder over 125 m. Grensen for hvor stort vanddypp jack-uper kan bore er ofte 125 meter, men nyere jack-uper kan bore dypere – opp til 175 meter. ** Ca. 275 dager per riggår benyttes for å beregne etterspørsel etter rigger. Kilde: Rystad Energy UCube, Rystad Energy RigCube

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: Oljeservice-segmenter (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 Topside/Modules Detailed Engineering Hull/Deck
Procurement, Construction and Installation	Topside Construction	Offshore Aluminium and Helidecks Module Support Frames and Deck Construction Module Construction Greenfield Module Construction Brownfield Living Quarter Module Construction
	Onshore Infrastructure Construction	Onshore Infrastructure Construction
	Offshore Construction Services	Mooring and floater installations Hook-up, systems testing Heavy Lift Decommissioning and Abandonment Services
	Hull/Structure Construction	Offshore Loading Equipment/Turrets Hull/Structure Construction
	Offshore yards	Offshore yards

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
	Drilling Rig Equipment	Drilling Rig Equipment
	Cables	Cables
	Building Components	Lighting and Heating HVAC Systems and equipment Building Materials and Furniture
	Subsea Equipment and Installation	Trunkline Construction
SURF		Umbilicals Subsea Installation Risers Pipeline Systems
Subsea Services		IMR (Subsea Inspec, Maint, Repair (ROV+Diving)) Flow assurance Services
Subsea Equipment		Trees and Wellheads Templates and Manifolds Subsea testing, tool pool and other subsea services Other Subsea Tools Control Systems

Appendiks 1: Oljeservice-segmenter (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
Drilling Tools and Commodities	Jack-ups/barges	Jack-ups/barges
	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
	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: Oljeservice-segmenter (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

Kilde: Rystad Energy



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 Base and Logistics	Petroleum Aviation Supply Base Operations Containers and speciality equipments

Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (1/2)

Leveransemodeller

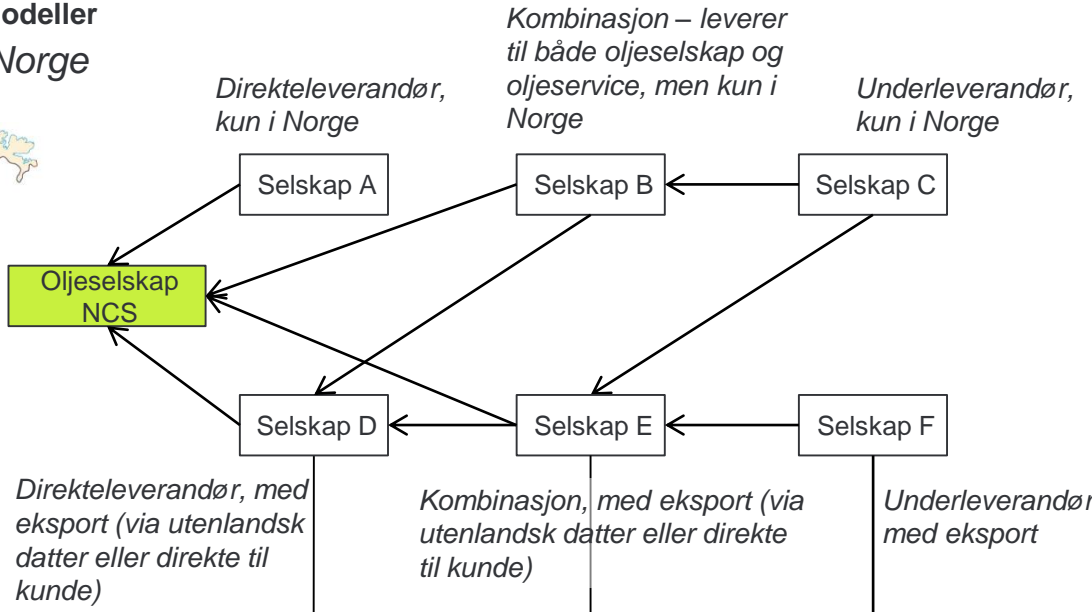
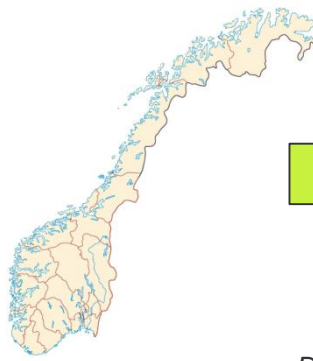
Et oljeserviceselskap defineres som et selskap som leverer olje- og gassrelaterte produkter og tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri, enten direkte til oljeselskapene eller til andre oljeserviceselskap.

Oljeserviceselskap kan ha ulike kunder:

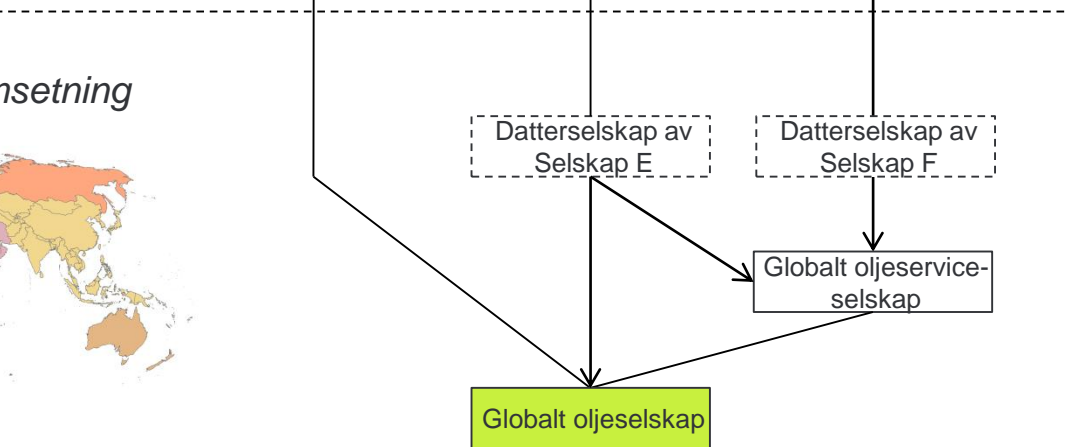
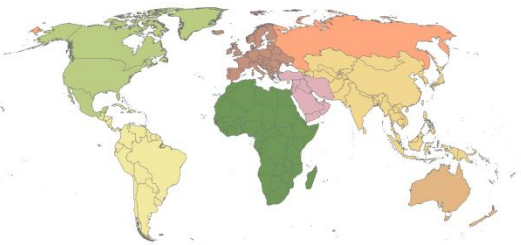
- Oljeselskap (direkte-leverandør), typisk for store EPC-kontraktører*: Selskap A og D med datterselskap. Typisk 10-20 store aktører
- Andre oljeserviceselskap (underleverandør): Selskap C og F med datterselskap. En stor underskog med flere hundre selskap
- En kombinasjon av disse: Selskap B og E med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



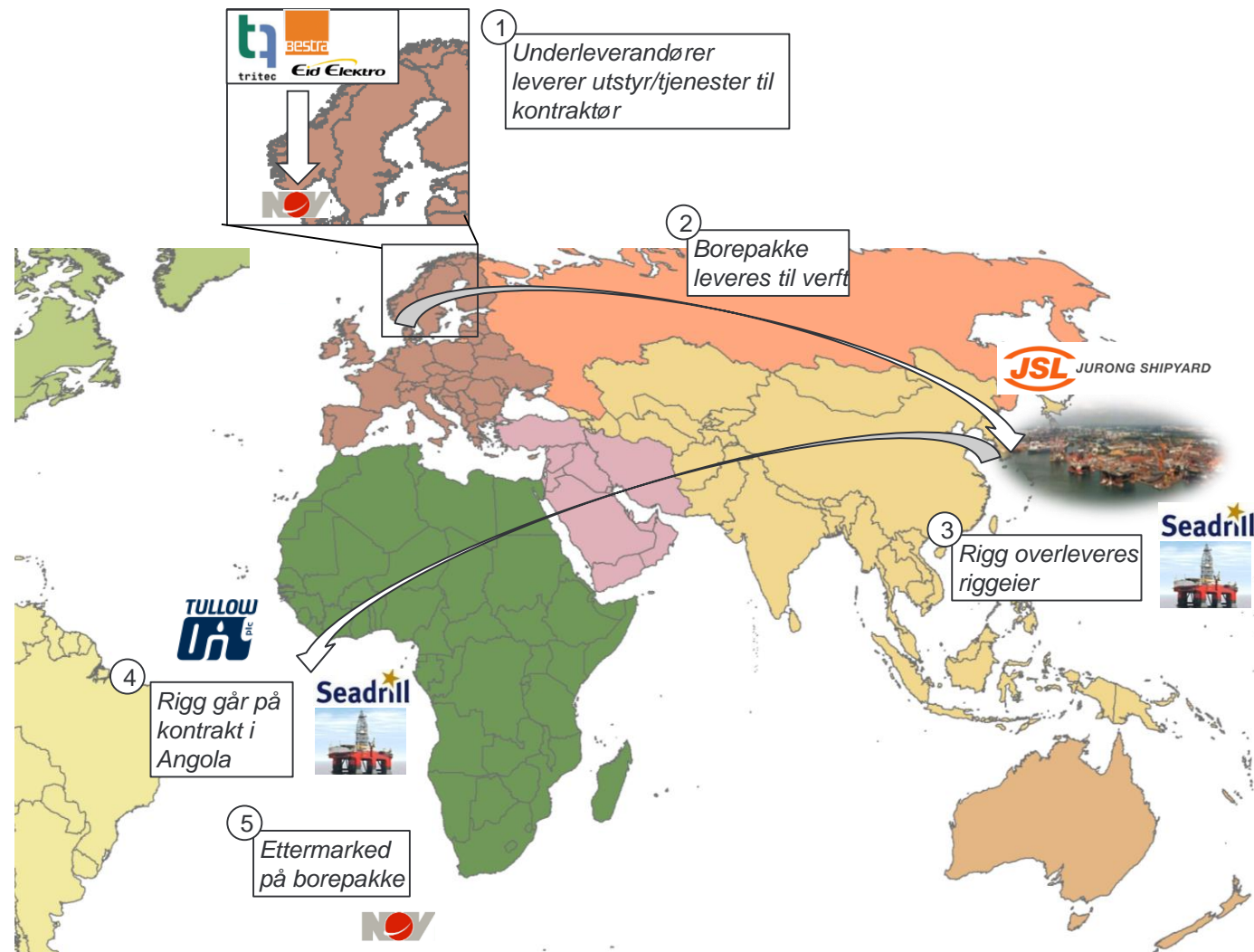
*EPC: Engineering, Procurement and Construction – Ingeniørtjenester (design, verifisering), Innkjøp og produksjon
Kilde: Rystad Energy

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 Jurong Shipyard i Singapore for borepakke til riggen West Leo. NOV tildeler mange mindre 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 vil ikke få registrert internasjonal omsetning.
- 2) Borepakken blir solgt til verftet i Singapore, og NOV får internasjonal omsetning som tilegnes Singapore (lokasjon til betalende kunde).
- 3) Riggear Seadril (norsk) kjøper riggen av verftet* (asiatisk). Dette vil naturlig nok ikke inngå i internasjonal omsetning fra norske selskap.
- 4) Riggen ender på kontrakt med Tullow Oil i Angola, og Seadrill får internasjonal omsetning som tilegnes Angola. (Tullow er basert i London).
- 5) Ettermarked: NOV får internasjonal omsetning som følge av ettermarked/service utstyrsleveranse til Seadrill og riggen mens den opererer i Angola. Omsetningen tilegnes dit.

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



*Riggen er bestilt på forhånd, og betaling fullføres som regel ved levering
Kilde: Rystad Energy

Appendiks 3: Analysemetodikk - 86% 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.

Totalomsetningen på 524 milliarder NOK i 2013 er summen av inntektene mot oppstrøms olje- og gassindustri til alle selskapene i Rystad Energys database over norske oljeserviceselskap. Databasen, som er brukt for å komplettere datasettet i denne rapporten, i all hovedsak for omsetningen i Norge, er opparbeidet over flere år, og inneholder over 1250 selskaper med inntekter fordelt per geografi og segment. Ved identifiseringen av et nytt norsk oljeserviceselskap legges dette inn i databasen med segmentvis og geografisk oppdeling av inntektene basert på årsrapporter, hjemmesider, intervju med ledelse, nyhetsartikler, m.m.

Et fåtall bedrifter har enda ikke utgitt regnskapstall for 2013. Omsetningen for disse er estimert basert på rapporterte tall fra 2012 og segmentvis vekst for de bedriftene som har rapportert tall for både 2012 og 2013 i de aktuelle segmentene. Dette utgjør 10 milliarder NOK i 2013, ca. 2.1% av totalen.

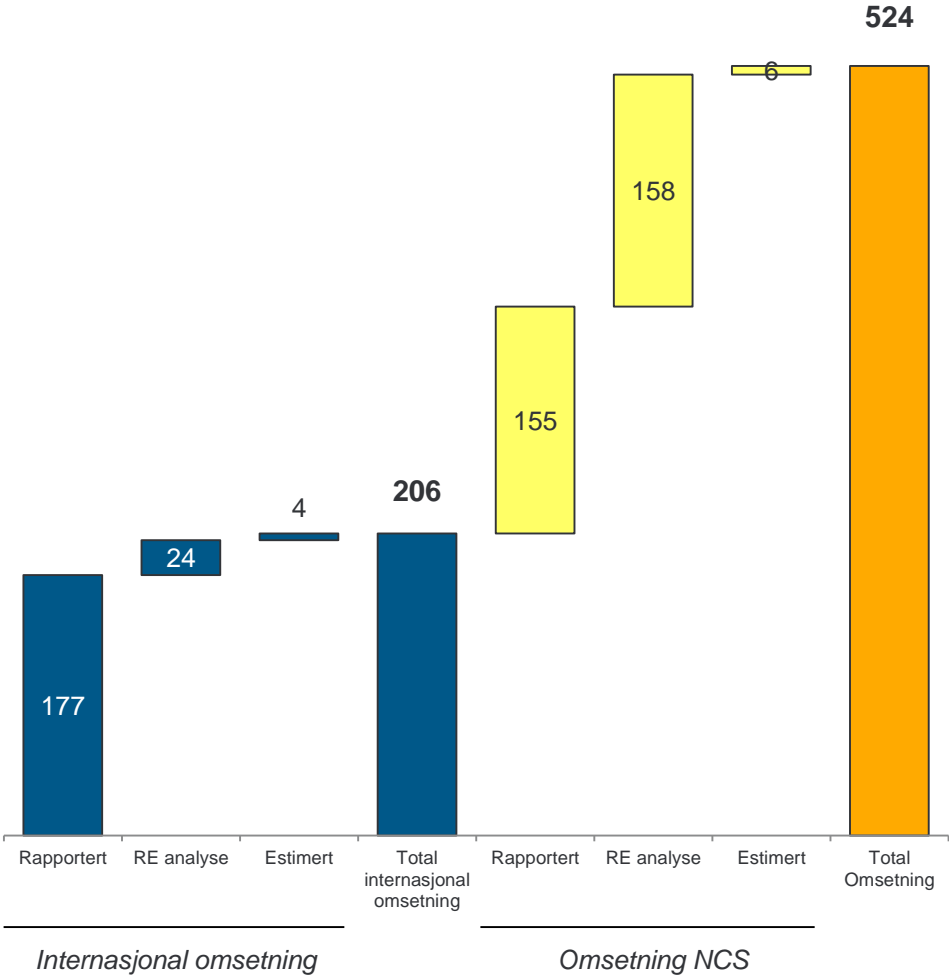
177 milliarder NOK int. omsetning rapportert direkte fra bedriftene

Av total internasjonal omsetning er 177 milliarder NOK, ca. 86%, rapportert fra selskapene (skjema og/eller årsrapporter). Rystad Energy-analyser bryter dette videre på land og segmenter (i den grad selskapene ikke oppgir dette selv).

24 milliarder NOK fra Rystad Energys databaser / estimert

24 milliarder av den internasjonale omsetning er basert på tall fra Rystad Energys databaser (internasjonal omsetning per selskap estimert). Ca. 4 milliarder kommer fra selskapene uten rapporterte 2013-inntekter.

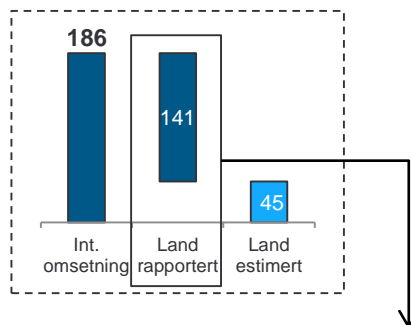
Figur A.3: Omsetning i 2013 per datakilde
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Appendiks 3: Analysemetodikk – Fordeling av int. omsetning uten rapportert land

Ca. 52 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:



Eksempler på manuelle justeringer (eksempler fra 2012-omsetning)

- A** Justert fra 74% ned til ca. 21%, da store deler av omsetningen er dekket av Archers rapporterte tall på landsnivå
- B** Justert ned til 0% da omsetningen er dekket av Kværners 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 NOV og Akers rapporterte tall på landsnivå

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%)*.

Detaljert produktsegment	Brasil	Kasakhstan	Storbritannia	Sør-Korea	USA	. . .	Vietnam
Cased Hole Wireline	-	-	44%	24%	-		-
Casing, Tubing and Liner Running Services	4%	-	21%	7%	74% 21%		-
Detailed Engineering Topside/Modules	-	79% 0%	45%	-	-		-
Drilling Rig Equipment	2%	-	8%	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 internasjonalt konsern/gruppe
- Norsk selvstendig enhet dvs norsk konsern/gruppe med flere datterselskap
- Norsk datterselskap (eneste)/Norsk enhet/Norsk aktivitet - del av større internasjonalt 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

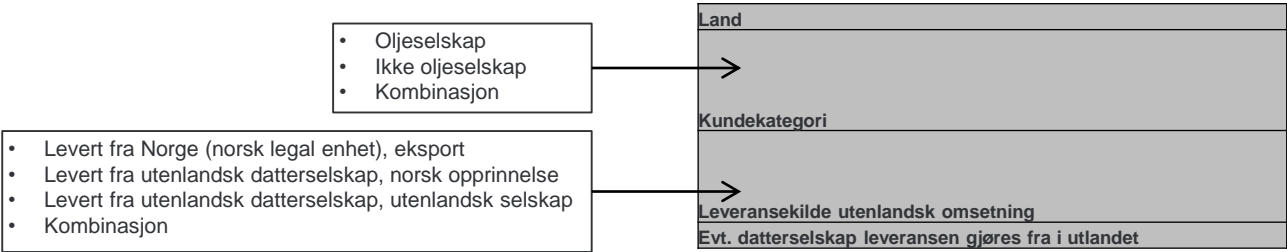
- Ja
- Nei

- 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
Field Development	Engineering
	Procurement, Construction and Installation
	Topside and Processing Equipment
Subsea	Subsea Equipment and Installation
Well	Rigs and Drilling Contractors
	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 2013 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 2012 har dette medført følgende endringer:

1. Den norske omsetningen er økt fra 276 til 286 mrd. NOK
2. Den internasjonale omsetningen er økt fra 186 til 189 mrd. NOK

Der det i denne rapporten snakkes om vekst, både for markeder, segmenter og selskaper, er det oppdaterte datasettet lagt til grunn.

Schlumberger har blitt justert

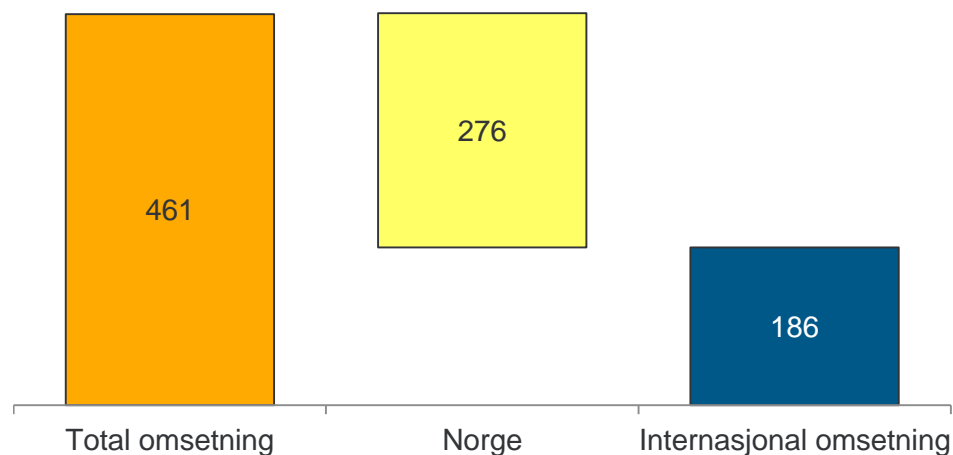
Grunnen til den økte internasjonale omsetningen i 2012 er hovedsakelig forårsaket av en revurdering av Schlumbergers omsetning fra Norge: Samtlige datterselskap er gått igjennom og analysert grundigere, med resultatet som presentert over.

Flere underleverandører fører til økt norsk omsetning

Siden forrige rapport er populasjonen i Rystad Energys database over norske oljeselskaper økt. De nye selskapene er hovedsakelig små selskaper, og disse er kun i mindre grad med på å øke den internasjonale omsetningen, da de stort sett er underleverandører til andre norske oljeserviceselskaper. De forklarer imidlertid den økte norske omsetningen for 2012. Tall for Schlumberger har også påvirket omsetningen i Norge.

Merk at dette også har påvirket det historiske bildet noe.

Figur A.4: Total omsetning i 2012 for norske oljeserviceselskaper, 2013-rapport
NOK milliarder



Figur A.5: Total omsetning i 2012 for norske oljeserviceselskaper, 2014-rapport
NOK milliarder

