

RAPPORT

ANALYSE AV NORSK MARITIM INDUSTRI 2023



MENON-PUBLIKASJON NR. 126/2023

Av Maren Nygård Basso, Serli Abrahamoglu, Kaja Haug, Sophie Emilie Sundt og Erik W Jakobsen



Forord

I denne rapporten har Menon Economics analysert dagens status og forventet utvikling i norsk maritim industri. Dette inkluderer verft, utstysprodusenter og tjenesteleverandører. Vi har videre sett på industriens muligheter tilknyttet ulike markedssegment og eksportmarkedet. Analysen er gjennomført på oppdrag for Maritim bransjeforening i Norsk Industri.

Prosjektet har vært ledet av Maren N. Basso, med Serli Abrahamoglu, Kaja Haug og Sophie Emilie Sundt som prosjektmedarbeidere. Erik Jakobsen har vært kvalitetssikrer og ansvarlig partner på studien.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå.

Vi takker Maritim bransjeforening, Norsk Industri for et spennende oppdrag. Vi takker også alle aktører som har svart på undersøkelsen og bidratt med informasjon.

Oktober 2023

Maren N. Basso
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG	3
Positiv utvikling i omsetning, verdiskaping og sysselsetting	3
Forventning om økt lønnsomhet i 2023	3
Økonomisk utvikling i de tre maritime gruppene	3
Markedssegmenter	4
En eksportrettet industri	6
Veien fremover: eksportsatsinger frem mot 2030	6
INTRODUKSJON TIL MARITIM INDUSTRI	8
MARITIM INDUSTRI – STATUS I DAG OG FORVENTET UTVIKLING FREM MOT 2024	10
Positiv utvikling i omsetning, verdiskaping og sysselsetting	10
En forventning om økt lønnsomhet i 2023	12
ØKONOMISK UTVIKLING I DE TRE MARITIME BRANSJENE	15
Utstyrproducenter – den sterke veksten fortsetter	15
Skipsverftene – sliter fremdeles selv om markedspilene peker oppover	17
Tjenesteleverandører – sammenhengende vekst siden 2020	19
MARKEDSSEGMENTER	22
Offshore olje og gass og offshore havvind	23
Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet	23
Den norske industriens posisjon i offshoremarkedet	24
Fiskeri og havbruk	25
Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet	25
Den norske industriens posisjon i fiskeri- og havbruksmarkedet	26
Cruise og store ferger	29
Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet	29
Den norske industriens posisjon i cruise- og storfergemarkedet	29
Ferger og hurtigbåter	31
Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet	31
Varefrakt	32
EN EKSPORTRETTET INDUSTRI	34
Eksport utgjør nærmere 60 prosent av maritim industris omsetning	35
EU/EØS er det viktigste geografiske eksportmarkedet	36
Behovet for å ta høyere pris enn konkurrenter er største barriere for eksport	36
VEIEN FREMOMER: EKSPORTSATSING FREM MOT 2030	38

Sammendrag

Positiv utvikling i omsetning, verdiskaping og sysselsetting




Maritim industri opplevde en vekst i både omsetning og verdiskaping fra 2021 til 2022. Denne veksten er forventet å vedvare i 2023 og i 2024. Sysselsettingen opplevde en svak nedgang i 2022, men industrien forventer at sysselsettingen vil vokse i 2023. Gitt industriens forventede omsetningsvekst, vil omsetningen i 2024 være 25 milliarder høyere enn siste toppår i 2019. De positive utsiktene er drevet hovedsakelig av positiv markedsutvikling i offshoresegmentet, spesielt innen havvind, men også olje og gass, og av økt skipsbyggingsaktivitet globalt. Omsetningsutviklingen for de tre hovedgruppene innenfor maritim industri har jevnt over fulgt en stabil og parallell trend i perioden 2012 til 2020. Dette endret seg imidlertid i etterkant av koronapandemien. Mens utstysprodusentene og tjenesteleverandørene opplevde økt aktivitetsnivå allerede i 2021, har verftenes inntektsvekst vært negativ i perioden etter 2020. Verftene forventer tilsvarende utvikling også i 2023 og i 2024, men vi vurderer at verftene er mer pessimistiske enn nødvendig, så vi blir ikke overrasket om utviklingen ser bedre ut når fasit kommer om 1–2 år.

Forventning om økt lønnsomhet i 2023

I tråd med en forventning om vedvarende vekst i aktivitetsnivået, forventer over halvparten av respondentene i spørreundersøkelsen at lønnsomheten i 2023 vil være høyere enn i 2022. Samtidig forventer en tredjedel av bedriftene at lønnsomheten vil svekkes. Det er flere faktorer som påvirker lønnsomhetsforventningene. Den viktigste driveren bak forventningen om økt lønnsomhet er markedsutviklingen. Dette henger sammen med en forventning om økt aktivitetsnivå innen markeder som offshore vind, olje og gass og frakt av varer og gods. Kostnadseffektivitet er den nest viktigste faktoren når det gjelder økt lønnsomhet. Forventningen om redusert lønnsomhet må sees i sammenheng med utviklingen i markedene de ulike aktørene opererer innen, samt den globale økonomiske situasjonen. Det er særlig prisen på innsatsfaktorer og -tjenester som vil påvirke lønnsomheten negativt, mens valutakursendringer oppleves som både positivt og negativt.

Økonomisk utvikling i de tre maritime gruppene

Ustysprodusentene er den største gruppen målt i både omsetning, verdiskaping og sysselsetting. Tjenesteleverandørene følger som nummer to og deretter verftene.

2023 (estimerte tall)	Utstysprodusenter	Verft	Tjenesteleverandører
 Omsetning (mrd. NOK)	86	26	63
 Verdiskaping (mrd. NOK)	28	6	23
 Sysselsatte	20 200	8000	16 900

Ustysprodusenter – den sterke veksten fortsetter: Ustysprodusentene har en diversifisert portefølje av markedssegmenter de leverer til. Det er tette relasjoner mellom ustysprodusentene og resten av den maritime næringen, både nasjonalt og globalt. Dette er hovedårsaken til at dette er den største gruppen målt i både omsetning, verdiskaping og sysselsetting. Over halvparten av ustysprodusentenes omsetning kommer fra

rederiene, som er den viktigste kundegruppen. Den tette relasjonen mellom norske rederier og utstysprodusenter er spesielt viktig når det gjelder norske fartøy som bygges i andre land og bidrar til utstysprodusentenes eksport. Videre kommer i overkant av 40 prosent av omsetningen fra verftene – både norske og utenlandske verft. Resterende omsetning kommer fra andre utstys- og tjenesteleverandører.

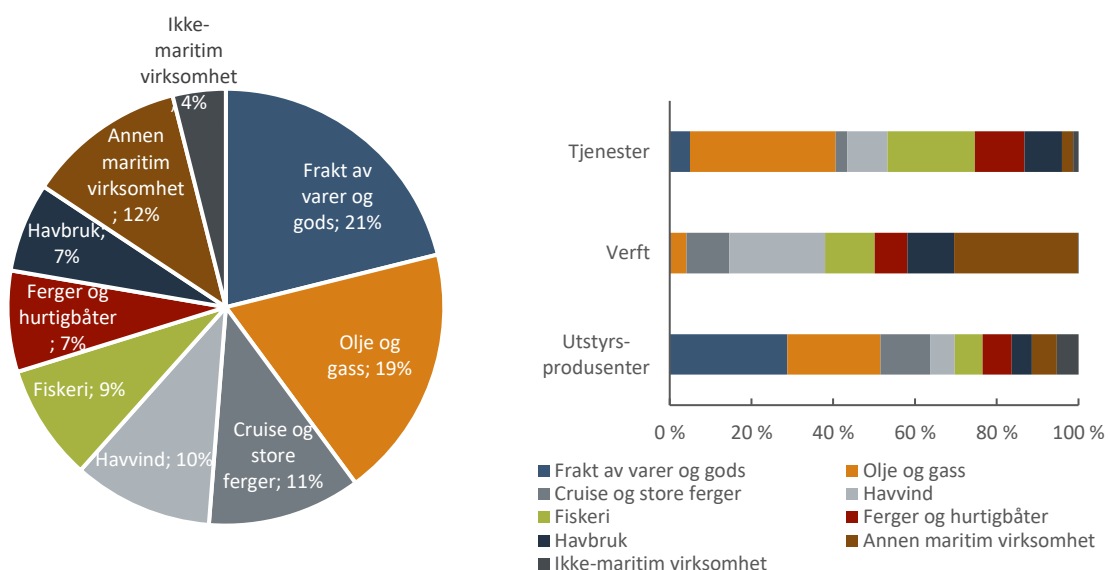
Skipsverft – sliter fremdeles selv om markedspilene peker oppover: Verftene er den minste gruppen målt i omsetning, verdiskaping og sysselsetting i 2023. Utviklingen har vært svak de siste årene og verftenes samlede omsetning er 40 prosent lavere – i løpende kroner – enn i toppåret 2014. Verftene er likevel en bærebjelke i den norske maritime næringen, hvor den klyngebaserte innovasjonen som skjer på verftene har drevet omstilling, produktivitetsvekst, skalering og eksport i flere år. Tre fjerdedeler av verftenes samlede inntekter kommer fra nybyggaktiviteter, mens en fjerdedel av inntektene er knyttet til ombygging, reparasjon og vedlikehold. Det er imidlertid store forskjeller mellom verftene, og mange små aktører driver utelukkende med reparasjon og vedlikehold. De store verftene og flere spesialiserte mellomstore verft driver primært med nybygg.

Tjenesteleverandører – sammenhengende vekst siden 2020: Den maritime næringen er avhengig av leveranser fra et bredt spekter av maritime tjenesteleverandører. I denne rapporten inkluderer vi skipsdesignere, leverandører av teknologiske tjenester og handelsbedrifter (det vil si importører og forhandlere av skipsutstyr). Aktiviteten til tjenesteleverandørene, særlig teknologiske tjenesteleverandører, er tett knyttet til verftsindustrien i Norge. Dette reflekteres også i tjenesteleverandørenes økonomiske utvikling. Vi ser likevel at i motsetning til verftsindustrien har tjenesteleverandørenes omsetning og lønnsomhet kommet seg raskere etter både oljeprisfallet og koronapandemien. Det er også en forventning om vedvarende vekst i 2023 og i 2024.

Markedssegmenter

Den maritime næringen i Norge har gjennomgått store strukturelle og innholdsmessige endringer og næringen i dag er fundamentalt annerledes enn for 10 år og 20 år siden. Til tross for at maritim industri har gått gjennom store strukturelle endringer, er frakt av varer og gods (deepsea og shortsea) fremdeles det største markedet for maritim industri i 2023 målt i omsetning. Dette er vist i figuren under.

Figur A: Omsetning fordelt etter markedssegmenter basert på spørreundersøkelse gjennomført med Norsk Industri medlemmer innenfor maritim industri. N=72. Kilde: Menon Economics



Det er imidlertid store forskjeller mellom de tre hovedgruppene med hensyn til viktigheten av de ulike markedene. Mens offshore vind er spesielt viktig for skipsverftene i år, kommer en stor andel av omsetningen til utstysproduzentene fra frakt av varer og gods, som vist i figuren over.

Offshore olje og gass og offshore vind: Offshore olje og gass var frem til oljekrisen i 2014 det dominerende markedssegmentet for den norske maritime industrien og sto for om lag 70 prosent av industriens samlede omsetning. Etter oljeprisfallet i 2014 sluttet rederiene å kontrahere nye fartøy og i årene som fulgte fikk olje og gass gradvis mindre betydning. Denne trenden fortsatte til 2020. I perioden 2020 til 2023 har aktiviteten innenfor olje- og gassnæringen både globalt og på norsk kontinentalsokkel¹ økt. Dette er både drevet av økte oljepriser og økte gasspriser. Sistnevnte ble særlig påvirket av krigen i Ukraina og påfølgende energikrise i Europa. De siste årene har havvindmarkedet blitt vokst kraftig. Totalt utgjør disse to offshorenæringene et svært viktig marked for maritim industri hvor de i 2023 sto for omkring 30 prosent av omsetningen til maritim industri. Det er imidlertid store forskjeller blant de tre hovedgruppene, hvor det særlig er verftsnaeringen som har både en høy andel av sine inntekter og ordrebøker fra havvindnæringen.

Fiskeri- og havbruksnæringen: Norske fiskeri- og havbruksrederier er de største kundene for norske verft, og historisk sett har norske verft vært førstevalget for norske eiere. Norske verft har imidlertid de siste årene opplevd økt konkurranse fra utenlandske verft i dette segmentet. Mens en stor andel av fartøy bygges i Norge, har særlig tyrkiske verft tatt betydelig markedsandel fra norske verft i dette segmentet. Fiskeri- og havbruksnæringen utgjorde i 2023 omkring 16 prosent av den maritime industriens samlede omsetning. Dette markedet er særlig viktig for tjenesteleverandørene, hvor nærmere 30 prosent av omsetningen i 2023 var tilknyttet fiskeri- og havbruksnæringen.

Cruise- og storfergemarkedet: Norske verft opplevde en kraftig vekst i cruisebyggingsaktiviteten og ordrer innenfor delsegmentet for ekspedisjonscruise fra 2015 til koronapandemien satte en stopper for cruiseturismen. Både utstysproducenter og tjenesteleverandører har også hatt leveranser til dette markedet, for eksempel skipsdesign og teknologiske tjenester som elektro og installasjonsarbeid. Omkring 11 prosent av industriens omsetning i 2023 var tilknyttet cruise- og fergemarkedet. Ustysproduzentene er den gruppen med høyest andel omsetning tilknyttet dette markedet, tilsvarende 12 prosent.

Ferger og hurtigbåter: De fleste ferger og hurtigbåter som bygges i Norge er på vegne av norske rederier. Det er imidlertid også en tendens til økt konkurranse fra utenlandske verft også i dette segmentet, særlig etter 2019. En annen trend innenfor dette markedssegmentet er en økt kontrahering av grønne fartøy. Ferger og hurtigbåter er per dags dato det segmentet som er best egnet til dekarbonisering i form av batteribaserte fremdriftssystemer. Dette markedssegmentet utgjorde kun syv prosent av industriens samlede omsetning i 2023.

Varefrakt: Frakt av varer i bulk og containere/stykkgoods utgjorde i overkant av 20 prosent av den maritime industriens omsetning i 2023 og er dermed det største enkeltstående markedet målt i omsetning. Det bygges ingen godsskip i Norge og dette markedet utgjør dermed en minimal andel av verftenes omsetning. På den andre siden er dette et viktig marked for både utstysproducenter og tjenesteleverandører, særlig førstnevnte. Ustysleverandørene leverer til en diversifisert portefølje bestående av både nasjonale og internasjonale kunder. Norske utstysproducenter og tjenesteleverandører har i lys av den grønne omstillingen store muligheter til å ta en markedsandel når det gjelder grønn teknologi og tjenester tilknyttet nullutslipps fremdriftssystem og energieffektiverende løsninger.

¹Norsk petroleum (2023). Aktivitet på feltene. Tilgjengelig [her](#).

En eksportrettet industri

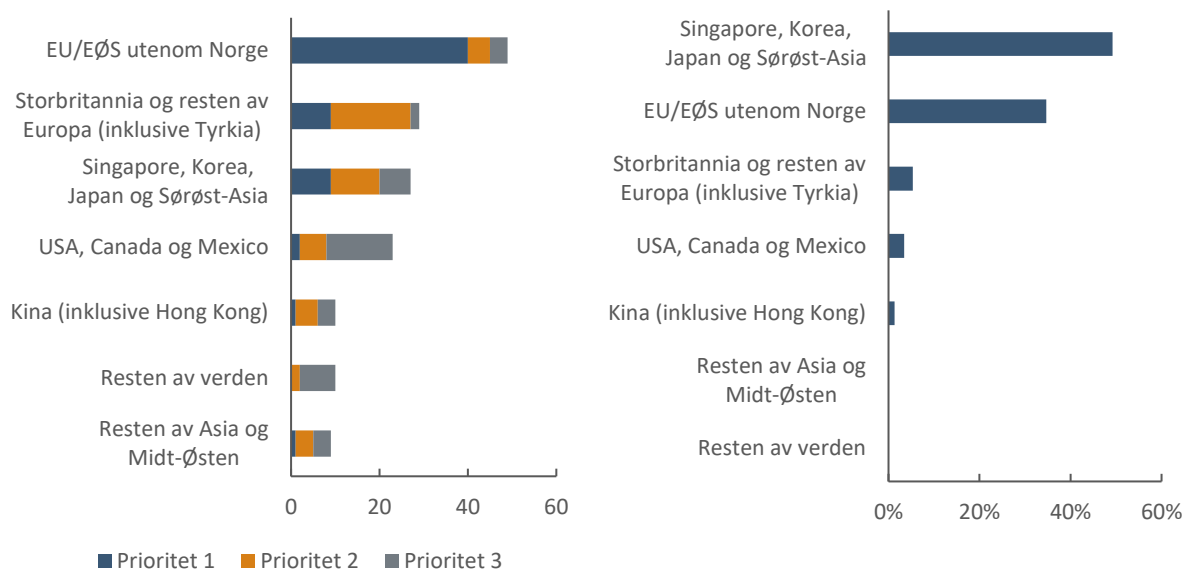
Norsk maritim industri er ledende innenfor bærekraftige teknologiske løsninger og innovative skipskonsepter. Dette har ført til at eksport utgjør nærmere 60 prosent av industriens omsetning, tilsvarende i overkant av 100 milliarder kroner i 2023. Utstysprodusentene står for omkring 64 milliarder av eksporten og har en eksportandel på 80 prosent som følge av direkte salg til både utenlandske verft og rederier. I tillegg eksporterer utstysprodusentene også indirekte ved å levere utstyr til norske verft for bygging av skip til utenlandske rederier, eller ved å levere til norske rederier som opererer i internasjonale farvann. Tjenesteleverandørene sto for omkring 30 milliarder av eksporten og verftene for det resterende.

EU/EØS er det viktigste eksportmarkedet for norsk maritim industri. 37 prosent av industriens eksportinntekter i 2023 kom fra EU/EØS-land. Asia og Midtøsten er også viktige markeder med 32 prosent av eksportinntektene. Eksportinntektene fra USA, Canada og Mexico utgjør kun 16 prosent av totalen, med andre ord halvparten av eksporten fra Asia og Midtøsten. Resten av Europa er også av mindre betydning for industrien som helhet, med en andel på 6 prosent. Det er betydelige forskjeller mellom hovedgruppene i den maritime industrien. Det europeiske markedet er totalt det viktigste for tjenesteleverandører, mens EU/EØS, Asia og Midtøsten er de viktigste markedene for utstysprodusentene.

Veien fremover: eksportsatsinger frem mot 2030

I 2022 ble det satt ned et nasjonalt eksportråd for å bidra til råd og innspill knyttet til Regjeringens mål om å øke den norske eksporten utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030. Grønn maritim eksport er en av Regjeringens utvalgte eksportsatsinger. På spørsmål om hvilke geografiske markeder som vil være viktigst for bedriftene å prioritere i eksportsatsingen, kommer EU/EØS-området ut som det klart viktigste. Seks av ti maritime bedrifter har EU/EØS som førsteprioritet, mens 40 prosent har Storbritannia og resten av Europa (inkludert Tyrkia) som første eller annen prioritet. Europa som helhet blir derfor ansett som det viktigste geografiske markedet i tiden fremover. Det er imidlertid viktig å påpeke at det er systematiske forskjeller mellom store og små bedrifter. Når vi vekter resultatene etter bedriftenes omsetning, ser vi fra figuren under til høyre at en eksportsatsing mot Singapore, Korea, Japan og Sørøst-Asia vurderes som klart mest nyttig – etterfulgt av EU/EØS. Altså er nærmarkedene viktigst for de små bedriftene, mens Asia er viktigst for de store. Det er også verdt å merke seg at hverken Kina eller USA, Canada og Mexico vurderes som særlig nyttig å prioritere.

Figur B: T.v.: «Hvilke geografiske markeder vil være nyttig for din virksomhet at prioriteres i den nasjonale eksportsatsingen i årene frem mot 2030?». T.h.: Førsteprioritet vektet etter bedriftenes omsetning. N=65. Kilde: Menon Economics






Bedriftene i den maritime industrien fikk også spørsmål om hvilke markedssegmenter som vil være nyttige at prioriteres i eksportsatsingen. Resultatene viser at flest bedrifter ønsker en fortsatt prioritering av olje- og gassmarkedet. Likevel er det tilnærmet like mange bedrifter som oppgir havvind som første prioritet. Vekter vi resultatene etter bedriftenes størrelse (omsetning) fremkommer det også at havvind er det markedssegmentet størst andel av bedriftene ønsker en satsing på. I tråd med utviklingen og satsingen på havvindmarkedet er det behov for å bygge en rekke nye skip for å imøtekomme ambisjonene. Det er tydelig at en stor andel av bedriftene ser et mulighetsrom i dette markedssegmentet.

Det er grunn til å tro at maritim industri vil opprettholde sin posisjon som en viktig eksportindustri. Sett i lys av grønn omstilling og det stadige søkelyset på automatisering og teknologiutvikling i skipsfarten er det muligheter for alle deler av den maritime industrien, fra skipsbygging og utstyrsprodusenter, til skipsdesign og tjenester. Det er en stadig økende global etterspørsel etter lav- og nullutslippsløsninger, både grunnet økt bevissthet fra private aktører rundt klimautfordringer, men også grunnet strengere internasjonale krav for å kutte utslipp fra skipsfarten. Det er videre et økende fokus på automatisering og avansert teknologi for økt effektivitet og sikkerhet. Dette taler for at den maritime industrien vil beholde sin posisjon som en viktig eksportnæring, gjennom automatiserte og høyteknologiske løsninger for å møte økte krav til både effektivitet og bærekraft.




Introduksjon til maritim industri

I denne rapporten fokuserer vi på maritim industri, det inkluderer maritime utstysprodusenter, tjenesteleverandører og verft. I det følgende gir vi en kort beskrivelse av de ulike gruppene.

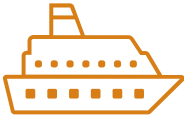
Utstysprodusenter

Mekanisk utstyr	Denne kategorien omfatter utstyr som brukes til mekaniske operasjoner, for eksempel løfting eller fremdrift av skip. Det er en bred kategori som inkluderer leverandører av elementer som kraner, vinsjer, propeller og motorer.	
Elektrisk og elektronisk utstyr	Denne kategorien fokuserer på produksjon av utstyr knyttet til elektriske og elektroniske komponenter. Dette inkluderer spesialmaskinvare, programvare, elektriske fremdriftssystemer, broutstyr eller systemer for DP (dynamisk posisjonering).	
Annet driftsutstyr	Denne kategorien omfatter produsenter av utstyr som er nødvendig for daglig drift av skip. Dette inkluderer leverandører av elementer som maritim maling, smøremidler, kabler, kjettinger og livbåter.	

Tjenesteleverandører

Teknologiske tjenester	Teknologiske tjenester består av en lang rekke virksomhetstyper, som klassifisering, ingeniørtjenester, teknologisk FoU, og installasjonsarbeid.	
Skipsdesign	Denne gruppen inkluderer skipsdesignselskaper og selskaper med en noe bredere fokus, som tilbyr designpakker for både skip og boreplattformer.	
Handel	Selskaper i denne kategorien kjøper og selger varer for drift og vedlikehold av skip, eller de fungerer som forhandlere for utstyr til andre aktører, som verft i Norge og i utlandet.	

Verft

Verft	Verft, i kontekst av den maritime næringen, betyr et avansert verksted som bygger, utruker, reparerer og/eller vedlikeholder skip.	
--------------	--	---

MEKANISK UTSTYR

Kraner | Vinsjer | Propeller
Motorer | etc.



ELEKTRISK OG ELEKTRONISK UTSTYR

DP | Programvare | Spesialisert
maskinvare | Utstyr for bro | etc.



ANNET DRIFTSUTSTYR

Maling | Smøremidler | Kabler
| Kjettinger | Livbåter | etc.



TEKNOLOGISKE TJENESTER

Klassifisering | Ingeniørtjenester
| Teknologisk FoU | Installasjon | etc.



HANDEL

Agenter | Grossister og
distributører



DESIGN

Skipsdesign



VERFT

Verft






Maritim industri – status i dag og forventet utvikling frem mot 2024

Positiv utvikling i omsetning, verdiskaping og sysselsetting

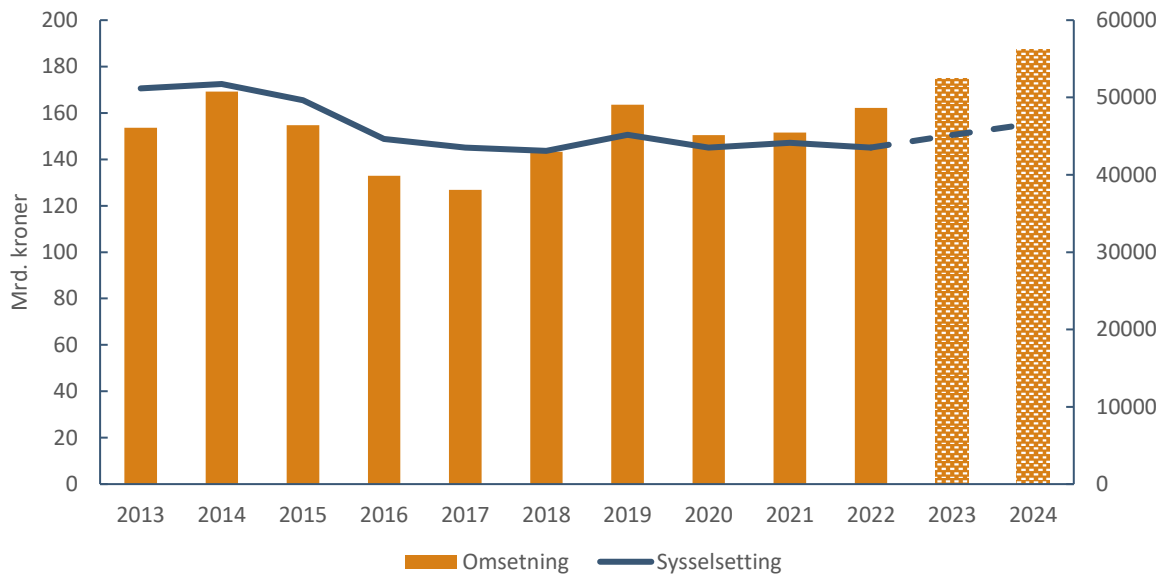
Maritim industri har opplevd en positiv utvikling i både omsetning og verdiskaping de siste tre årene. Som vist i tabellen under, opplevde industrien fra 2021 til 2022 en økning i omsetning og verdiskaping på henholdsvis 7 og 12 prosent, og en reduksjon i sysselsetting på 1 prosent. Det er også en forventning om videre vekst i 2023 i samtlige nøkkeltall. Økningen i omsetning og verdiskaping i 2022, samt forventet utvikling i 2023, er blant annet drevet av en svekket kronekurs kombinert med økt global byggeaktivitet og sterke markeder.

Tabell 1: Nøkkeltall for maritim industri, 2021–2023. Tall for 2023 er estimater. Kilde: Menon Economics

	2021	2022	2023
 Omsetning (mrd. NOK)	152	162	175
 Verdiskaping (mrd. NOK)	47	53	57
 Sysselsatte	44 100	43 500	45 100

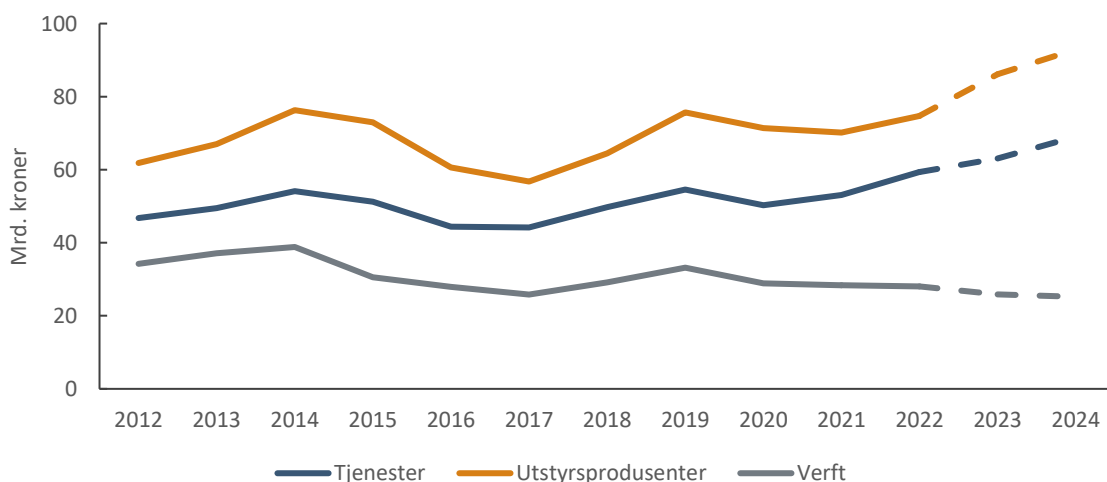
Maritim industri har vært gjennom flere strukturelle endringer. I etterkant av oljeprisfallet i 2014 opplevde industrien en nedgang i aktivitetsnivå, som en konsekvens av redusert etterspørselsnivå etter offshorerelaterte maritime tjenester på norsk sokkel. I perioden 2016 til 2020 var offshoremarkedet preget av tilbudsoverskudd av offshore skip, og det var liten etterspørsel etter industritjenester. På bakgrunn av dette har den maritime industrien i Norge rettet seg mot nye segmenter, blant annet akvakultur og fiskeri og cruise, noe som førte til økt omsetning og sysselsetting, men også til svak lønnsomhet som følge av omstillingskostnader. Ved inngangen til 2020 var det stor optimisme i industrien, men aktivitetsnivået stagnerte i møte med koronapandemien. Det gjaldt særlig aktører innenfor cruisesegmentet. Imidlertid viste denne stagnasjonen seg å være midlertidig, og aktivitetsnivået i industrien har igjen tatt seg opp igjen i 2022. Veksten er forventet å vedvare både i 2023 og i 2024, som vist i figuren under. De positive utsiktene er drevet hovedsakelig av positiv markedsutvikling i offshoresegmentet, spesielt innen havvind, men også olje og gass, og av økt skipsbyggingsaktivitet globalt.

Figur 1: Omsetning og sysselsetting i maritim industri 2013–2024. Tall for 2023 og 2024 er estimert. Kilde: Menon Economics



Omsetningsutviklingen for de tre hovedgruppene innenfor maritim industri har jevnt over fulgt en stabil og parallell trend i perioden 2012 til 2020. Dette endret seg imidlertid i etterkant av koronapandemien. Mens utstysproduzentene og tjenesteleverandørene opplevde økt aktivitetsnivå allerede i 2021, opplevde verftene en stagnasjon, i hovedsak grunnet reduksjon i kontraheringsaktiviteten i cruiseskip-segmentet. Verftenes inntektsvekst har dermed vært negativ i perioden etter 2020, og basert på våre estimater for 2023 og 2024 antas det at denne utviklingen vil fortsette. Estimatenes er basert på spørreundersøkelsen gjennomført med verftene som er medlemmer i Maritim bransjeforening i Norsk Industri. Selv om det er forventning om økning i byggeaktivitet, spesielt i de segmentene norske verft leverer til som offshore vind, er verftene fremdeles negative i deres forventninger. Vår vurdering er at verftene kanskje er mer pessimistiske enn nødvendig, så vi blir ikke overrasket om utviklingen ser bedre ut når fasit kommer om 1–2 år.

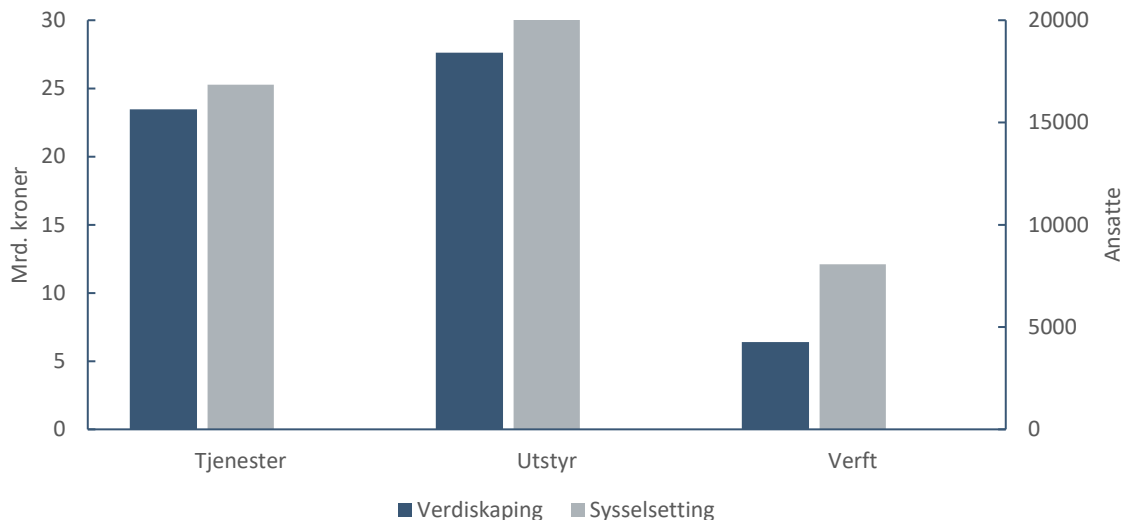
Figur 2: Omsetningsutvikling på de tre gruppene, 2012–2024. Tall for 2023 og 2024 er estimert. Kilde: Menon Economics



Utstysrleverandørene utgjør den største gruppen målt i inntekter i 2022, og dette forventes også å være tilfellet i 2023 og 2024. Som illustrert i figuren over antas det at inntektene til utstysrleverandørene i 2024 vil være 43 prosent høyere enn i både 2014 og i 2019. Tjenesteleverandørene representerer den nest største gruppen, og selskapene i segmentet opplevde en markant omsetningsvekst på omtrent 14 prosent fra 2021 til 2022. Våre prognoser for 2023 og 2024 indikerer at tjenesteleverandørene og utstysrprodusentene forventer en vedvarende og stabil inntektsvekst.

Som allerede påpekt over, er det relativt store forskjeller i aktivitetsnivået til de tre ulike gruppene. Dette gjenspeiler seg også når vi ser på verdiskaping og sysselsetting. Som vist i figuren under er utstysrprodusentene den største gruppen både målt i verdiskaping og i sysselsetting, hvor de står for omkring halvparten av den totale verdiskapingen og nærmere 45 prosent av sysselsettingen i 2023. Tjenesteleverandørene følger som den nest største aktøren, og står for en andel på omtrent 40 prosent innen både verdiskaping og sysselsetting. Verftene er som vist den minste gruppen. Verftenes lave verdiskaping skyldes primært at deres samlede lønnsomhet er lav, men også at lønnskostnader per ansatt er lavere enn for utstysr- og tjenesteleverandørene.

Figur 3: Verdiskaping og sysselsetting i de tre hovedgruppene i 2023 (estimert). Kilde: Menon Economics

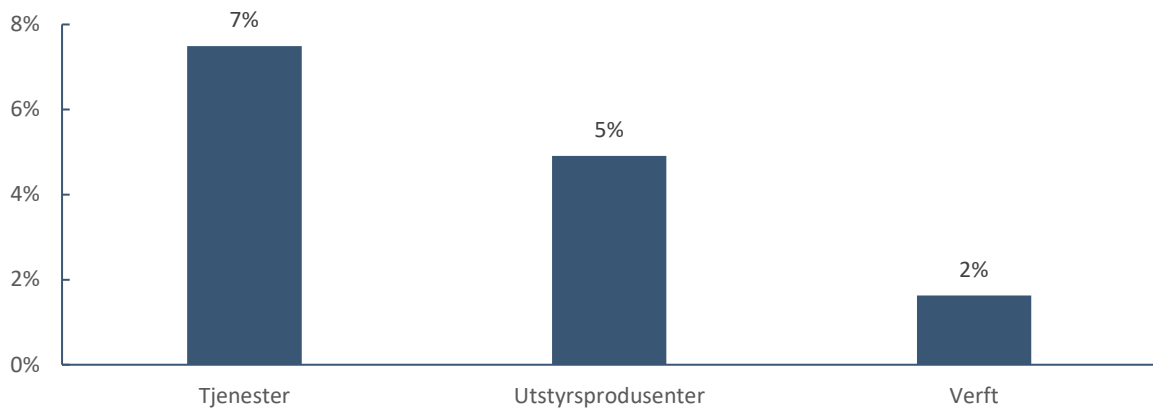


Fra figuren over får vi også et inntrykk av produktivetsforskjeller mellom de tre maritime industribransjene. Mens verdiskaping per ansatt (et mål på arbeidskraftens produktivitet) ligger på om lag 1,4 millioner kroner blant både utstysr- og tjenesteleverandørene, er verdiskaping per ansatt mindre enn 0,8 millioner kroner i verftene. For maritim industri samlet er arbeidskraftens produktivitet 1,2 millioner kroner. Dette er noe høyere enn gjennomsnittet i norsk industri, 1,1 millioner kroner.

En forventning om økt lønnsomhet i 2023

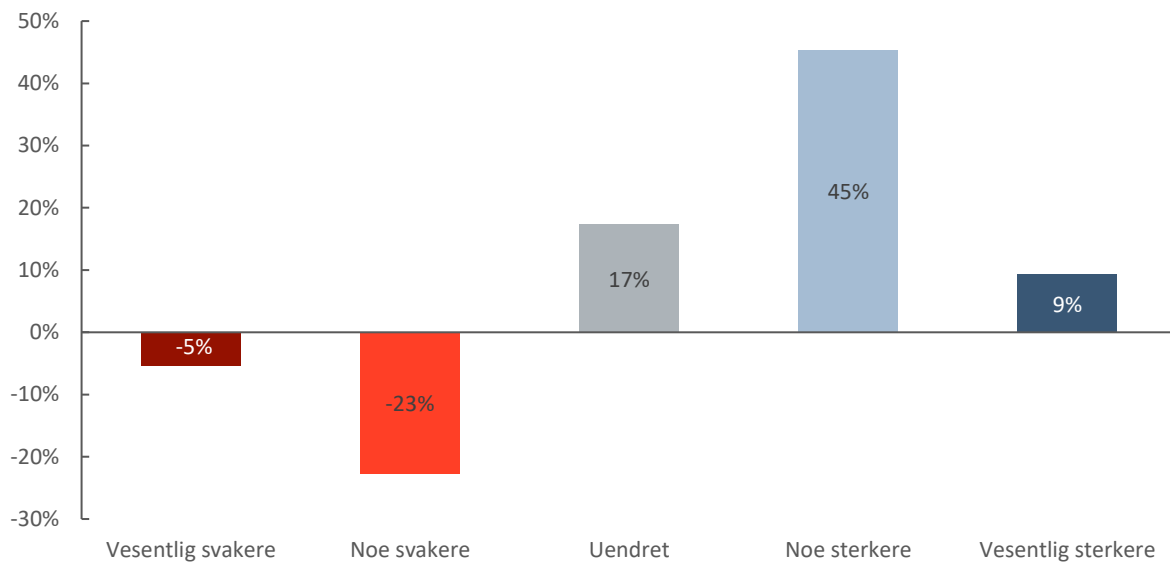
Til tross for at utstysrprodusentene utgjorde den største gruppen målt i omsetning i 2022, var det tjenesteleverandørene som hadde den høyeste lønnsomheten, som vist i figuren under. Dette indikerer at tjenesteleverandørene har en bedre inntjeningskapasitet sammenlignet med både utstysrprodusentene og verftene. I likhet med den svake omsetningsutviklingen for verftene kommer de dårligst ut med en driftsmargin på omtrent 2 prosent.

Figur 4: Lønnsomhet blant de tre hovedgruppene i maritim industri i 2022. Kilde: Menon Economics



I spørreundersøkelsen vi har gjennomført blant medlemmene til Norsk Industri, Maritim bransjeforening, har vi bedt respondentene om å vurdere hvordan lønnsomheten i deres virksomhet vil utvikle seg i 2023 sammenlignet med 2022. Figuren under viser at majoriteten av respondentene er optimistiske: 45 prosent tror på en moderat økning og 9 prosent forventer en betydelig økning. 17 prosent forventer ingen endring i lønnsomhet. De resterende respondentene forventer en negativ lønnsomhetsutvikling, men det er kun 5 prosent som forventer en vesentlig svakere lønnsomhet i 2023 sammenlignet med i 2022. Av hovedgruppene er det utstysprodusentene som forventer svakest lønnsomhetsutvikling. 29 prosent forventer noe svakere lønnsomhet. Samme tall for verft og tjenesteleverandører er henholdsvis 21 og 15 prosent.

Figur 5: Respondentenes lønnsomhetsforventninger: «Hvordan forventer du at din virksomhets lønnsomhet (driftsresultat) vil utvikle seg i år (2023) sammenlignet med 2022?». N=75. Kilde: Menon Economics

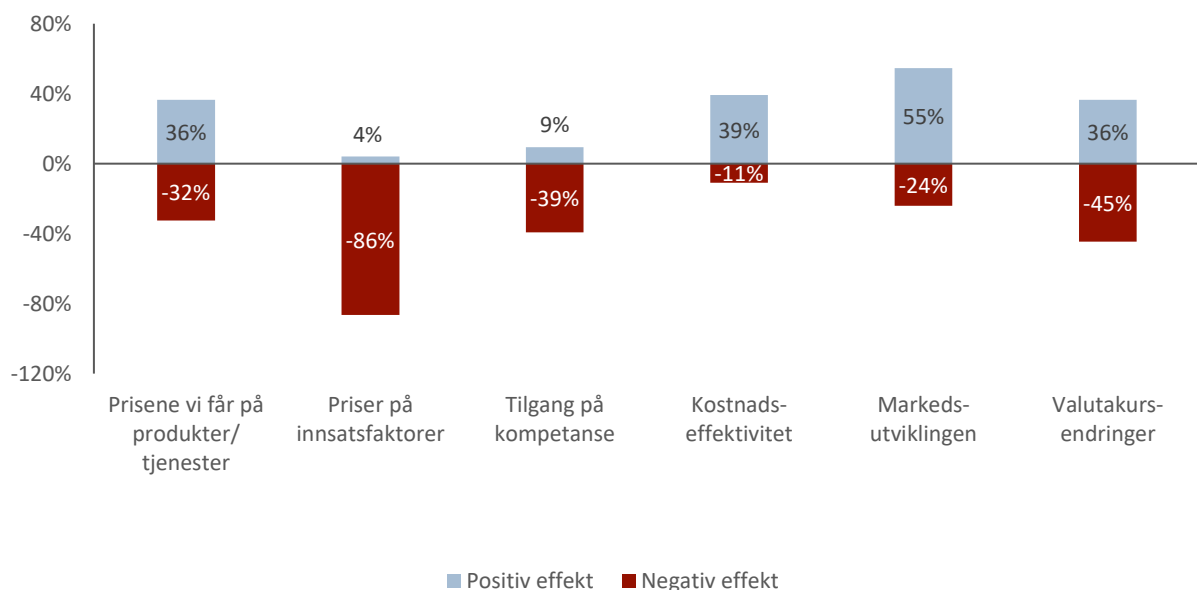


Det er flere faktorer som påvirker aktørenes lønnsomhetsforventninger. Den viktigste driveren bak forventningen om økt lønnsomhet er markedsutviklingen, som vist i figuren under. Dette henger sammen med en forventning om økt aktivitetsnivå innen markeder som offshore vind, olje og gass og frakt av varer og gods. Kostnadseffektivitet er den nest viktigste faktoren når det gjelder økt lønnsomhet. I etterkant av oljeprisfallet

måtte flere aktører rette seg mot nye markeder med bratt læringskurve, som førte til høyere kostnader og lav eller negativ lønnsomhet i denne perioden. Forventning om kostnadseffektivitet kan være et tegn på at industrien blir mer konkurransedyktig i de markedene aktørene operer i per i dag.

Som nevnt forventer nesten en tredjedel av respondentene en nedgang i lønnsomhet i 2023 sammenlignet med i 2022. Dette må sees i lys av utviklingen i markedene de opererer innenfor, samt den overordnede globale økonomiske situasjonen. Det er særlig prisen på innsatsfaktorer og tjenester som vil påvirke lønnsomheten negativt. Global inflasjon, drevet av energipriser og stigende lønnskostnader for å følge prisveksten, medfører høyere innsatspriser, også for bedrifter i den maritime næringen.

Figur 6: Lønnsomhetsforventninger i 2023 og årsaken til økte eller reduserte lønnsomhetsforventninger. N= 76. Kilde: Menon Economics



Valutakursendringer oppleves som både positivt og negativt når det gjelder respondentenes lønnsomhetsforventninger, som vist i figuren over. Den norske kronen har svekket seg siden juli 2022, og dermed har kjøp av utenlandske varer og tjenester blitt dyrere for norske selskaper. Selv om 45 prosent av respondentene ser på dette som en negativ faktor for lønnsomheten, mener likevel 36 prosent at det har en positiv effekt. Dette skyldes i hovedsak at norske produkter blir billigere og mer attraktive for utenlandske selskaper, noe som er en fordel for bedrifter som eksporterer til utenlandske markeder. Vi ser et lignende skille i hvordan prisen på produkter og tjenester antas å påvirke lønnsomheten, hvor 36 prosent mener lønnsomheten blir påvirket positivt, mens nærmere 32 prosent tror på redusert lønnsomhet. Tilgang på kompetanse er også en faktor som påvirker aktørens lønnsomhetsforventning negativt. Dette er en generell utfordring i den maritime næringen, hvor mange selskaper er bekymret for å ikke ha tilgang til den nødvendige kompetansen som følger med den teknologiske utviklingen² (Menon Economics, 2022).




² Menon (2022), [Kompetansebehov og kompetansestrategier som følge av teknologit utvikling i maritim næring](#)

Økonomisk utvikling i de tre maritime bransjene

Utstysprodusenter – den sterke veksten fortsetter

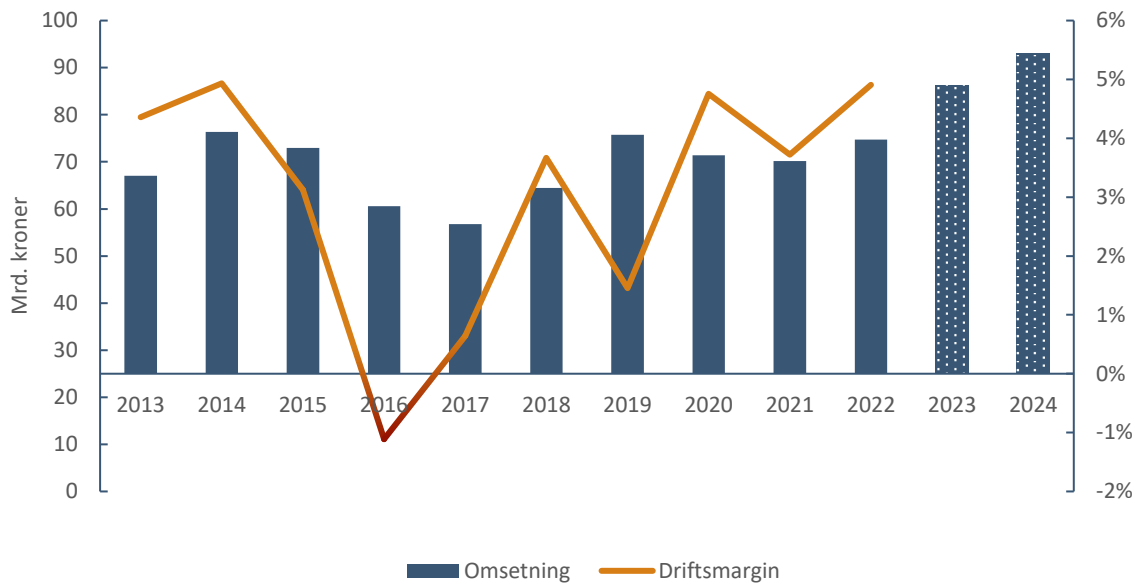
Norske maritime utstysprodusenter utgjør den største gruppen i maritim industri målt i total omsetning. De spesialiserte seg på produksjon av utstyr for alle skipssegmenter og betjener både verftsindustrien og rederier på nasjonalt og internasjonal plan. Leverandørene har etablert en fremtredende posisjon i det internasjonale markedet, enten via norske rederiers kontrahering av skip eller gjennom direkte eksport til globale kunder. I 2022 stod eksporten, ifølge innrapporterte tall fra bedriftene, for 74 prosent av totalomsetningen, tilsvarende omtrent 64 milliarder norske kroner – en betydelig økning fra 65 prosent og 46 milliarder i 2021.

Tabell 2: Nøkkeltall for utstysprodusenter, 2022–2023. Tall for 2023 er estimater. Kilde: Menon Economics

	2022	2023
 Omsetning (mrd. NOK)	75	86
 Verdiskaping (mrd. NOK)	24	28
 Sysselsatte	18 800	20 200

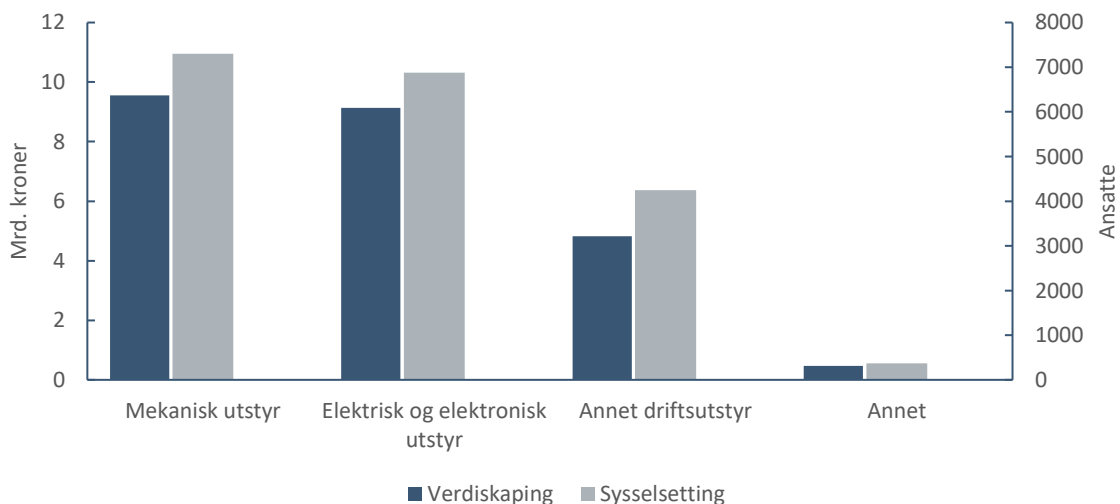
I likhet med andre aktører i maritim næring ble også utstysprodusentene påvirket av oljeprisfallet i 2014. Denne gruppen har imidlertid klart å omstille seg relativt raskt og var allerede i 2019 tilbake på samme omsetningsnivå som i 2014. Det skyldes i stor grad at utstysprodusentene totalt sett har en diversifisert portefølje av segmenter de leverer til. Lønnsomheten har også holdt seg positiv i perioden, bortsett fra i 2016. Nedgangen i 2016 var drevet av noen store aktører som opplevde en betydelig lønnsomhetsnedgang i kjølvannet av oljeprisfallet. Utstysprodusentene forventer også en vedvarende vekst i aktivitetsnivå det kommende året. Basert på våre estimater forutser vi en betydelig økning i omsetning i både 2023 og 2024, hvor omsetningen vil øke fra 75 milliarder kroner i 2022 til 93 milliarder i 2024.

Figur 7: Omsetning og lønnsomhet for utstyrsprodusenter, 2013–2024. Tall for 2023 og 2024 er estimater. Kilde: Menon Economics



De maritime utstyrsleverandørene består av en rekke ulike aktører som produserer utstyr knyttet til mekaniske operasjoner, elektriske og elektroniske komponenter, og annet driftsrelatert utstyr. Utstyrsprodusenter som leverer mekanisk utstyr utgjør den største gruppen målt i verdiskaping og sysselsetting, som vist i figuren under. I 2022 sysselsatte denne gruppen i underkant av 7500 personer og hadde en total verdiskaping på omkring 10 milliarder kroner. Produsenter av elektrisk og elektronisk utstyr utgjør den nest største gruppen med 6900 sysselsatte og omtrent 9 milliarder i verdiskaping. Sammen representerer disse to kategoriene 75 prosent av den totale sysselsettingen og nær 80 prosent av verdiskapingen. Resten av den totale verdiskapingen og sysselsettingen fordeles på en rekke virksomheter som produserer annet utstyr knyttet til den daglige driften av skip, eksempelvis maritim maling, kabler, og livbåter.

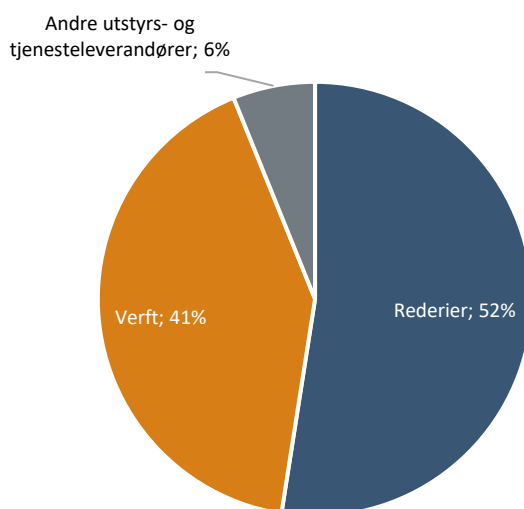
Figur 8: Verdiskaping og antall sysselsatte fordelt på utstyrskategori, 2022. Kilde: Menon Economics



Produktiviteten, målt som verdiskaping per ansatt, er relativt lik i de tre gruppene blant utstyrsprodusentene, men noe lavere innenfor annet driftsutstyr enn i mekanisk og elektrisk/elektronisk utstyr.

Det er tette relasjoner mellom utstysproduzentene og resten av den maritime næringen, både nasjonalt og globalt. Figuren under viser hvor utstysproduzentenes omsetning kommer fra. Mye av utstysproduzentenes omsetning (41 prosent) kommer fra verftene. Dette gjelder både verft i Norge og verft i andre land. Rederier er imidlertid en enda viktigere kunde enn verftene; 52 prosent av utstysproduzentenes inntekter kommer fra disse. Den tette relasjonen mellom norske rederier og utstysproduzent er spesielt viktig når det gjelder norske fartøy som bygges i andre land og bidrar til utstysproduzentenes eksport. Norske rederier som bygger skip i utlandet, kan ta med seg norske utstysproduzent selv om skipet bygges i utlandet. Dette sees spesielt gjennom en høy andel norsk utstyr i skip som bygges i utlandet for norske rederier.

Figur 9: Utstysproduzentenes omsetning i 2023 fordelt på rederier, verft og andre. N= 34. Kilde: Menon Economics






Skipsverftene – sliter fremdeles selv om markedspilene peker oppover

Verftene spanner over en bred virksomhet fra bygging til utrustning og vedlikehold av skip. Det pågår kontinuerlig innovasjon i tett samspill mellom rederier, skipsdesignere, utstysproduzent og verft. Verftsindustrien utgjør således en bærebjelke i den norske maritime næringen, hvor den klyngebaserte innovasjonen som skjer på verftene har drevet omstilling, produktivitetsvekst, skalering og eksport i flere år. I 2022 hadde norske verft i overkant av 28 milliarder kroner i omsetning, 7 milliarder kroner i verdiskaping, og sysselsatte omtrent 8400 personer. Basert på våre estimater er det forventet en nedgang i aktivitetsnivået i 2023, som vist i tabellen under. Dette skyldes i stor grad verftenes svekkede konkurranseevne de siste årene, hvor en økende andel norske rederier har valgt å kontrahere fartøy på utenlandske verft, ikke minst i Tyrkia.³ Markedene peker nå oppover, og ordreinngangen har økt på de store verftene, så det er grunn til å håpe at den nedadgående trenden er i ferd med å snu.

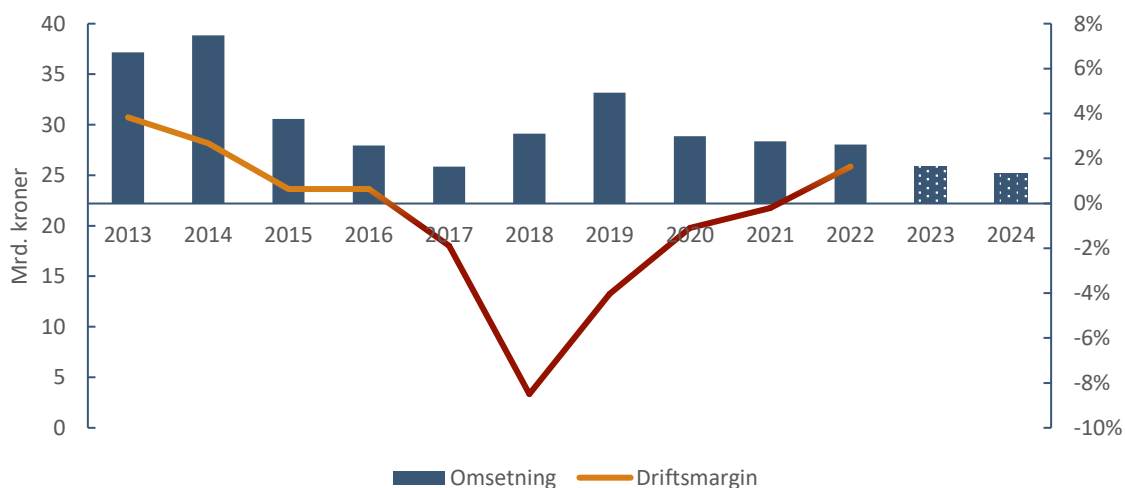
³ Norske skipsverfts internasjonale konkurranseevne ble grundig analysert i Menon-rapport 66/2001: Norsk verftsindustri – aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser.

Tabell 3: Nøkkeltall for verft, 2022–2023. Tall for 2023 er estimert. Kilde: Menon Economics

	2022	2023
 Omsetning (mrd. NOK)	28	26
 Verdiskaping (mrd. NOK)	7	6
 Sysselsatte	8400	8000

Historisk har norske verft hatt et høyt aktivitetsnivå, tradisjonelt knyttet til olje- og gasssektoren. I kjølvannet av oljeprisfallet i 2014 og den påfølgende offshorekrisen oppstod imidlertid en markant nedgang i aktiviteten ettersom rederiene sluttet å bestille offshorefartøy. Som reaksjon på denne utviklingen orienterte verftene seg gradvis mot ekspedisjonscruise, ferger og akvakulturfartøy. Dette strategiske skiftet bidro til en gradvis bedring i inntektene mellom 2017 og 2020. Likevel medførte omstillingen betydelige kostnader som påvirket verftenes økonomiske lønnsomhet, vist i Figur 10. I perioden 2017 til 2019 ser man en bedring i aktivitetsnivået hvor inntektene økte fra omtrent 26 milliarder til 33 milliarder kroner. Koronapandemien har intensivert de eksisterende utfordringene og kontraheringen av cruiseskip stoppet opp over natten. Siden 2020 har omsetningen falt, og aktivitetsnivået er forventet å fortsette å falle i 2023 og 2024. For å sette dette i perspektiv er inntektene forventet å være omtrent 25 milliarder i 2024, en reduksjon på omtrent 14 milliarder fra toppåret i 2014.

Figur 10: Omsetning og lønnsomhet blant norske verft, 2013–2024. Tall for 2023 og 2024 er estimert. Kilde: Menon Economics

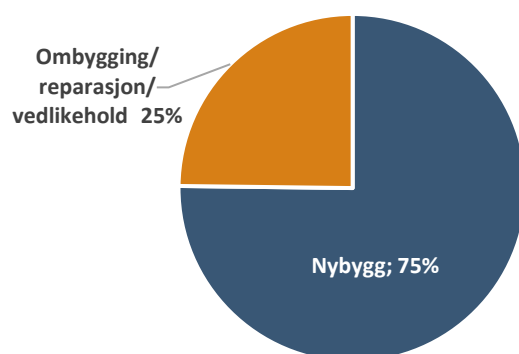


Verftene i Norge kan deles i tre hovedgrupper: store nybyggverft, mellomstore nybyggverft og reparasjons- og/eller mindre nybyggverft⁴. De store nybyggverftene er lokalisert i Møre og Romsdal og i Vestland fylke. Frem

⁴ Menon Economics, 2022 – Norsk verftsindustri – aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser. Publikasjon nummer: 66/2021

til 2016 bygget disse verftene nesten utelukkende offshorefartøy. Disse gikk over til nye segmenter i etterkant av oljeprisfallet, blant annet cruise og ferger. Det er få store nybyggverft i Norge, men disse utgjør en stor andel av omsetningen for industrien. Den nest største gruppen er mellomstore nybyggverft, som er lokalisert langs kysten fra Rogaland til Trøndelag. Disse har vært mer diversifisert som gruppe og bygget blant annet ferger og hurtigbåter, havbruks- og fiskefartøy, og marine fartøy. Den største gruppen i antall selskaper er reparasjons- og/eller mindre nybyggverft, som befinner seg langs hele den norske kysten. Disse betjener hovedsakelig fiskeri- og havbrukssegmentet og står for en mindre andel av omsetningen i industrien. Imidlertid er disse sentrale for fiskeri- og havbruksnæringen, og dermed for sysselsetting og verdiskaping langs kysten. Basert på spørreundersøkelsen vi har gjennomført med den maritime industrien, ser vi at den viktigste aktiviteten som bidrar til omsetningen til norske verft er nybyggaktiviteter. Tre fjerdedeler av verftenes inntekter kommer fra nybyggaktiviteter, mens en fjerdedel av inntektene er knyttet til ombygging, reparasjon og vedlikehold, som vist i figuren under. Resultatene drives av noen store nybyggverft.




Figur 11: Verftenes omsetning i 2023 fordelt på nybygg og ombygging/reparasjon/vedlikehold. N=13. Kilde: Menon Economics



Tjenesteleverandører – sammenhengende vekst siden 2020

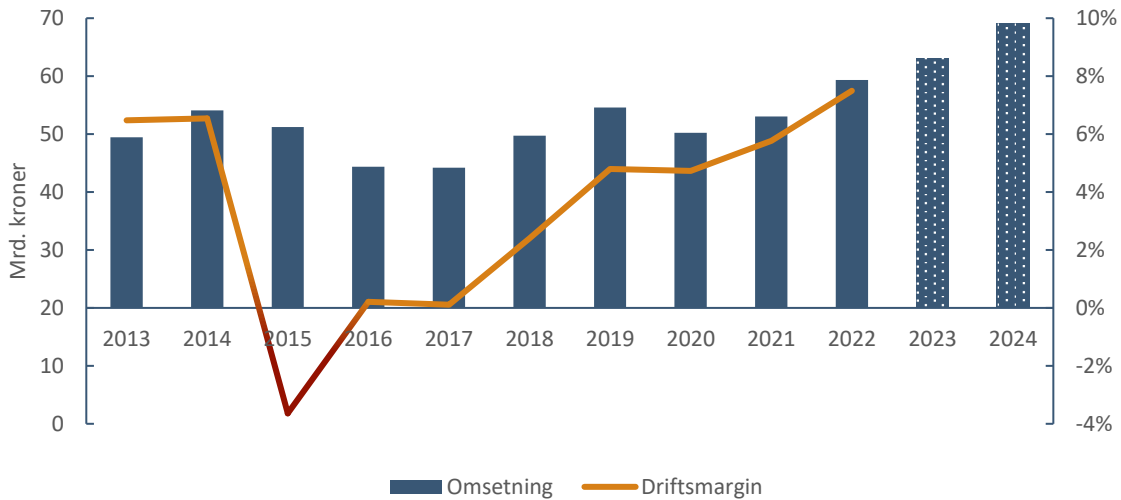
Den maritime næringen er avhengig av leveranser fra et bredt spekter av maritime tjenesteleverandører. I denne rapporten inkluderer vi skipsdesignere, leverandører av teknologiske tjenester og handel (det vil si importører og forhandlere av skipsutstyr). Tjenesteleverandørenes omsetning i 2022 var i underkant av 60 milliarder kroner, en økning på 12 prosent fra 2021. Verdiskapingen til tjenesteleverandørene utgjør 41 prosent av den totale verdiskapingen i maritim industri. Til tross for en liten nedgang i antall ansatte i 2022, er sysselsettingen på tilsvarende nivå som før koronapandemien.

Tabell 4: Nøkkeltall for tjenesteleverandører, 2022–2023. Tall for 2023 er estimater. Kilde: Menon Economics

	2022	2023
 Omsetning (mrd. NOK)	59	63
 Verdiskaping (mrd. NOK)	22	23
 Sysselsatte	16 300	16 850

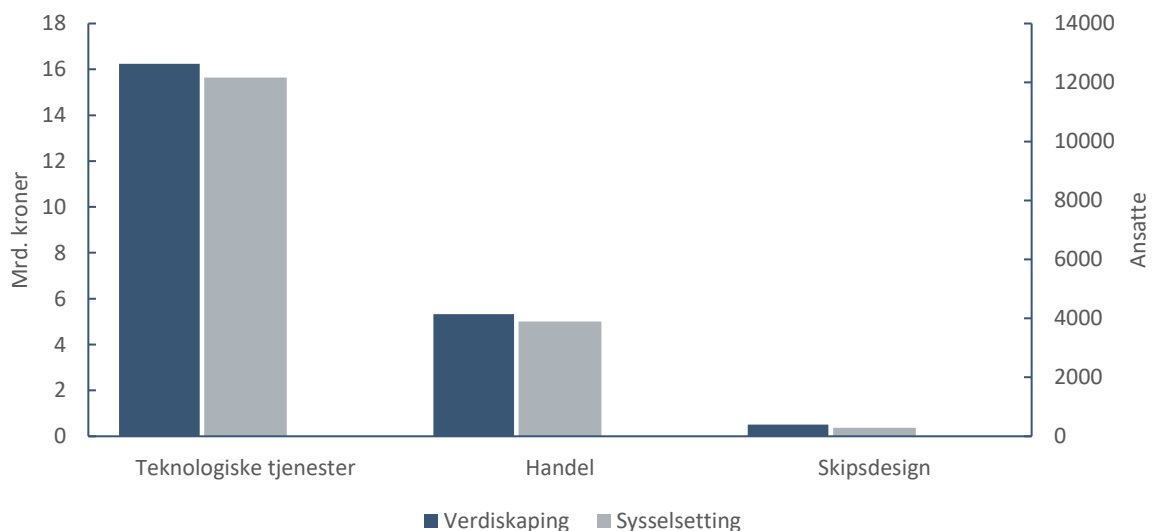
Aktiviteten til tjenesteleverandørene, særlig teknologiske tjenesteleverandører, er tett knyttet til verftsindustrien i Norge. Dette reflekteres også i tjenesteleverandørenes økonomiske utvikling. Vi ser allikevel at i motsetning til verftsindustrien har tjenesteleverandørenes omsetning og lønnsomhet kommet seg raskere etter både oljeprisfallet og koronapandemien. I tillegg er det en forventning om vedvarende vekst i både 2023 og 2024.

Figur 12: Omsetning og lønnsomhet blant norske tjenesteleverandører, 2013–2024. Tall for 2023 og 2024 er estimert. Kilde: Menon Economics



Som nevnt består tjenesteleverandørene av teknologiske tjenester, handel og skipsdesign. Teknologiske tjenester er den største gruppen, både målt i verdiskaping og sysselsetting, som vist i figuren under. Denne gruppen består av en lang rekke virksomhetstyper, som klassifisering, ingeniørtjenester, teknologisk FoU og installasjonsarbeid, som eksempelvis DNV og Vard Elektro. Elektroinstallasjon utgjør også en viktig del av de teknologiske tjenesteleverandørene og deres aktivitet henger tett sammen med aktiviteten til verftene.

Figur 13: Verdiskaping og antall sysselsatte fordelt på tjenesteleverandører, 2022. Kilde: Menon Economics



Maritime tjenesteleverandører innenfor handel er i hovedsak selgere av maritimt utstyr. Denne undergruppen hadde 5 milliarder kroner i verdiskaping i 2022 og i underkant av 4000 ansatte. I gruppen skipsdesign finner man

verdensledende aktører som Hav Design, Ulstein Design og Skipsteknisk⁵. Dette er imidlertid den minste gruppen målt i både verdiskaping og sysselsetting som vist i figuren over. Norske skipsdesignere er sentrale aktører både globalt og nasjonalt og de bidrar til innovasjon og grønn omstilling i skipsfart. Eksportandelen for denne gruppen ligger på 73 prosent basert på spørreundersøkelsen vi har gjennomført med industrien. Norske skipsdesignere er diversifiserte og leverer til flere segmenter som har behov for komplekse løsninger, blant annet akvakultur, offshore og cruise, og til skipstyper som er relativt mindre kompliserte som bulkskip.

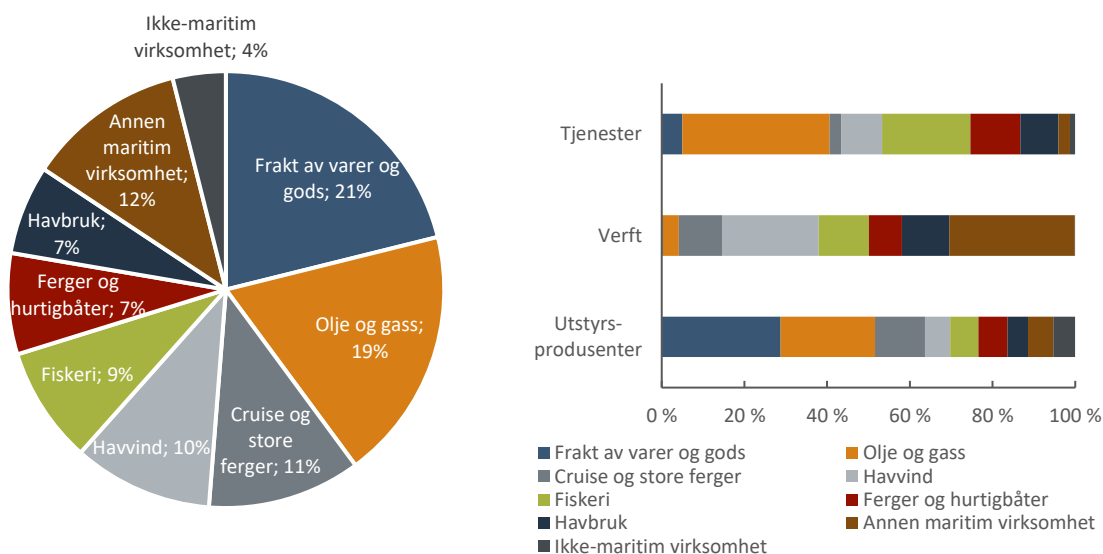
⁵ Vard Design ikke er inkludert i tallene ettersom det er integrert i verft-selskapet Vard.

Markedssegmenter

Den maritime næringen i Norge har gjennomgått store strukturelle og innholdsmessige endringer. De siste 20 årene har næringen blitt transformert fra å være deepsea-dominert til å bli olje- og gassrettet – for så å bli omstilt til å betjene mange ulike havnæringer de siste årene. Maritim næring i dag er med andre ord fundamentalt annerledes enn for 10 år og 20 år siden. Omstillingene har både vært drevet av store markedsendringer og av endogene prosesser i næringen. Nettopp denne evnen til å transformeres innenfra – med andre ord næringens store omstillingsevne – er blitt fremholdt som den maritime næringens styrke. I mange år har maritim næring blitt beskrevet som en enhetlig og integrert næringsklynge med tette koblinger mellom rederier, verft, utstysprodusenter, skipsdesignere og andre maritime tjenesteleverandører. Denne evnen til selvforsterkende utvikling, hvor fornyelsesprosessene i stor grad kommer innenfra, er det klareste kjennetegnet på et næringsmiljø med sterke klyngeegenskaper.⁶

Til tross for at maritim industri har gått gjennom store strukturelle endringer, er frakt av varer og gods (deepsea og shortsea) fremdeles det største markedet for maritim industri i 2023 målt i omsetning, som vist i figuren under. Dette er særlig tilfellet for utstysprodusentene, da store deler av deres leveranser er til utenlandske deepsea rederier som kontraherer sine skip på asiatiske verft.

Figur 14: Omsetning fordelt etter markedssegmenter basert på spørreundersøkelse gjennomført med Norsk Industri medlemmer innenfor maritim industri^{7,8}. N=72. Kilde: Menon Economics



Det neststørste markedet i 2023 er olje- og gassnæringen. Som vist i figuren over, genererer inntekter innenfor dette markedssegmentet nærmere 20 prosent av maritim industris inntekter i 2023. Det er særlig tjenesteleverandører som leverer til dette markedssegmentet, hvor nærmere en tredjedel av deres inntjening i 2023 var fra dette segmentet. Denne gruppen omfatter aktører som ingeniørselskaper eller selskaper som driver med

⁶ Menon Economics, 2021 – Grønn maritim strategi i havnæringene. Publikasjon nummer: 108/2021

⁷ Annen maritim virksomhet: Dette inkluderer ikke-kommersielle fartøy, blant annet marinefartøy, ambulanse- og beredskapsbåter o.l.

⁸ Ikke-maritim virksomhet: Inkluderer leveranser til andre industrier. Det er noen utstysprodusenter som leverer mekanisk og elektrisk elektronisk utstyr som har leveranser til ikke-maritime industrier. Vi har inkludert andel av omsetning som er knyttet til maritime leveranser.

handel av utstyr til olje og gass. Videre ser vi fra figuren over at maritim industris inntekter fra havvindsegmentet er tilnærmet en fjerdedel av den totale omsetningen deres i 2023. Verftene har flere offshorefartøy i ordrebøker per dags dato. Annen maritim virksomhet, som inkluderer ikke-kommersiell flåte som marinefartøy, sjøambulanser, redningsbåter og liknende, står for 12 prosent av industriens inntekter i 2023. Dette er den største inntektskilden til verftene i 2023, drevet hovedsakelig av noen store prosjekter som har blitt levert i år. Figurene over viser at maritim industri har en diversifisert portefølje og at de leverer utstyr og tjenester til et bredt spekter av markedssegmenter.

Som vist i figuren over er det stor forskjell mellom de tre hovedgruppene med hensyn til viktigheten av de ulike markedene. Gitt dagens markedstrender er det også en forventning om at de ulike markedene vil påvirke industrien ulikt. Mens offshore vind er veldig viktig for skipsverftene, kommer en stor andel av omsetningen til utstysproduzentene fra frakt av varer og gods. I det følgende går vi mer i detalj på de ulike markedssegmentene.

Offshore olje og gass og offshore havvind

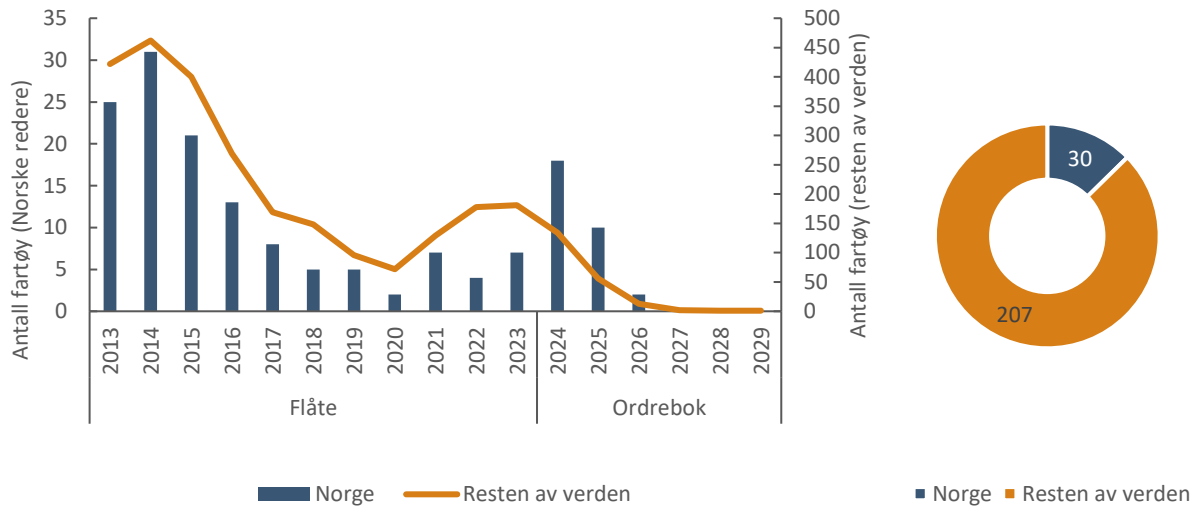
Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet

Offshore olje og gass har siden tidlig 2000-tallet vært et viktig markedssegment for norsk maritim næring. I perioden frem mot 2014 hvor det meste av næringen var orientert mot olje- og gassmarkedet var gevinsten av teknologiutvikling og innovasjon enormt høy, fordi betalingsvilligheten for avanserte og innovative maritime løsninger og tjenester var svært stor. Nærheten til store, krevende og betalingsvillige kunder på norsk sokkel var derfor en nødvendig, men ikke tilstrekkelig, betingelse for maritim nærings suksess i årene frem til 2015. Da oljeprisen stupte i juni 2014 ble denne virkeligheten endret, og det ble behov for en ny omstilling. I løpet av høsten 2014 og 2015 gikk maritim næring fra en offshore-boom til en offshore-krise. Rederienes rater og inntekter stupte, en fjerdedel av offshorefartøy måtte legges i opplag, og det ble ikke kontrahert nye fartøy.⁹ Denne utviklingen varte frem til 2020, hvor oljeprisen igjen falt som følge av koronapandemien. Mens verden stengte ned og industriproduksjonen stoppet opp, ble etterspørselen etter olje betydelig redusert. I perioden 2020 til 2023 har imidlertid aktiviteten innenfor olje- og gassnæringen både globalt og på norsk kontinentalsokkel¹⁰ økt. Dette er både drevet av økte oljepriser og økte gasspriser. Sistnevnte ble særlig påvirket av krigen i Ukraina og påfølgende energikrise i Europa.

⁹Menon Economics, 2022 – Grønn maritim strategi i havnæringene. Publikasjon nummer: 108/2021. Tilgjengelig [her](#).

¹⁰Norsk petroleum (2023). Aktivitet på feltene. Tilgjengelig [her](#).

Figur 15: T.v.: Antall fartøy bestilt av norske rederier og resten av verden, fordelt etter byggeår. T.h.: Antall skip i ordrebøkene fordelt på norske og utenlandske rederier. Kilde: Clarksons World Fleet Register



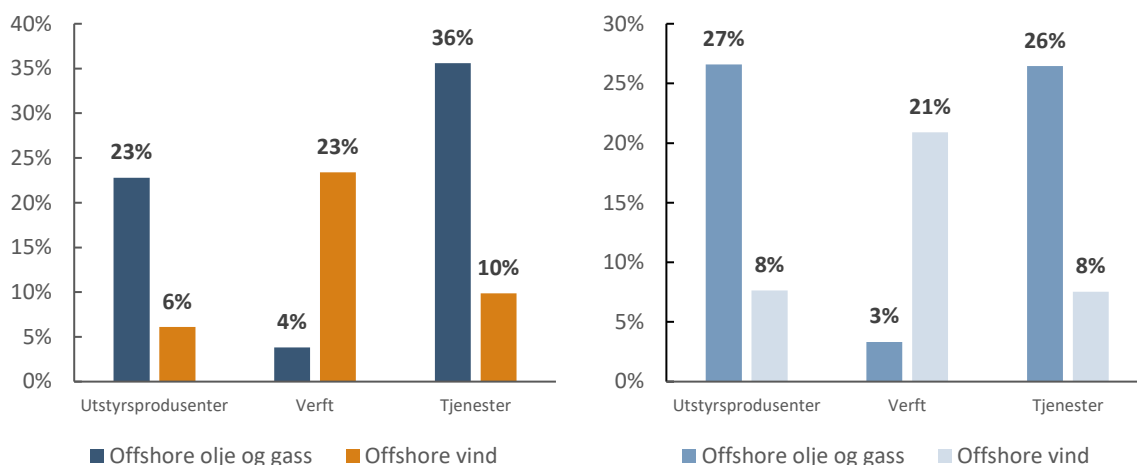
De ovennevnte faktorene kombinert har ført til at verftene måtte finne seg nye kunder i nye fartøysegmenter og at utstyrsprodusenter og maritime tjenesteleverandører nedskalerte og søkte seg mot nye markeder. Dette har ført til at den komplette maritime verdikjeden som betjente olje- og gassnæringen er brutt opp, mens andre verdikjeder har blitt utviklet og styrket. Et eksempel på dette er aktiviteten knyttet til offshore vindsegmentet. Både Norge og andre land satser på fornybar energi ettersom økt fornybar produksjonskapasitet er avgjørende for å redusere globale klimagassutslipp, og avhengigheten av fossil energi. Regjeringen har definert utbygging av havvind som et særlig sentralt satsingsområde for å nå klimamålene, og har lansert at havvind blir en del av eksportsatsingen til Norge. I tråd med dette er nesten alle offshorefartøy bestilt av norske redere i dagens ordrebøker til offshore vind. Som vist i figuren over til høyre har norske redere 30 offshorefartøy i ordrebøkene. Dette utgjør 13 prosent av globale ordrebøker som er det potensielle eksportmarkedet norske utstyrsprodusenter og tjenesteleverandører kan levere til.

Den norske industriens posisjon i offshoremarkedet

Som tidligere nevnt, er offshoremarkedet viktig for norsk maritim industri. Dersom vi legger sammen inntektene i 2023 relatert til både olje og gass og havvindmarkedet, utgjorde disse til sammen omkring 30 prosent av omsetningen i 2023. Det er imidlertid store forskjeller blant de tre hovedgruppene. Som figuren under viser, kommer en tredjedel av inntektene til tjenesteleverandører i 2023 fra offshore olje og gass, mens andelen av havvind ligger på rundt 10 prosent. I likhet med tjenester kommer en fjerdedel av utstyrsprodusentenes inntekter fra olje og gass, mens 6 prosent kommer fra havvind. For verft er det motsatt bilde, nesten en fjerdedel av inntektene til norske verft i 2023 kommer fra havvind, mens bare 4 prosent kommer fra olje- og gassmarkedet.

Vi finner et liknende bilde når vi ser på verdien av ordrebøkene basert på resultatene fra spørreundersøkelsen. Som vist i figuren under til høyre, er en fjerdedel av ordrebokverdien knyttet til olje og gass for utstyrsprodusenter og tjenesteleverandører. For verft er det offshore vind som har størst betydning, med en fjerdedel av ordrebokverdien knyttet til offshore vindfartøyer. Ifølge Clarksons World Fleet Register har norske verft 11 offshore fartøy som skal leveres i løpet av 2024 og 2025.

Figur 16: T.v.: Andel av inntekt fra offshore olje og gass og offshore vind, for de tre hovedgruppene. N=62. T.h.: Ordrebøker fordelt etter offshore olje og gass og offshore vind, for de tre hovedgruppene. N=49. Kilde: Menon Economics



Den norske maritime industrien har opparbeidet kunnskap og erfaringer når det gjelder offshoreoperasjoner innenfor olje og gass. Selv om behovene for offshore olje og gass og offshore vindoperasjoner er forskjellige, kan mye av læringen og den teknologiske utviklingen overføres til å ta posisjoner i offshorevindmarkedet. Regjeringen lanserte en havvindsatsing hvor ambisjonen er at Norge innen 2040 skal tildele områder for 30 GW havvindproduksjon i Norge, som tilsvarer en produksjon på om lag 140 TWh årlig¹¹. I likhet med Norge satser andre land på offshore vind, blant annet Storbritannia. Norske offshore-rederier og vindutviklere tar posisjoner både i norske farvann og i utlandet. Klyngeeffekten som har bidratt til oppgangen i offshore olje- og gassektoren innen den maritime industrien kan også føre til synergier i klyngen og til økt betydning av offshore vindsegmentet i bransjen.

Fiskeri og havbruk

Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet

Når det gjelder fiskeri- og havbruksfartøy, ser vi at konkurransenivået i markedet for skipsbygging og tilknyttede maritime utstyr og tjenester i stor grad avhenger av størrelsen på fartøy. For mindre fartøy ser vi at rederier har en tendens til å velge verft og leverandører i sin egen region eller nasjon. Når fartøyene blir større, blir markedet mer internasjonalt¹². Likevel er det viktig å påpeke at bygging og vedlikehold av alle mindre fiskefartøy er en sentral aktivitet for mindre verft og utstyrsprodusenter langs norskekysten. Når det gjelder havbruk ser vi et bredt utvalg av fartøy med ulikt kompleksitetsnivå, fra servicefartøy som er allsidige og bygget for å utføre flere operasjoner, til brønnbåter som er bygget for å utføre komplekse operasjoner. Mer komplekse havbruksfartøy blir bygget hovedsakelig i mellomstore norske verft eller utenlandske verft, mens små servicefartøy bygges langs hele norskekysten.

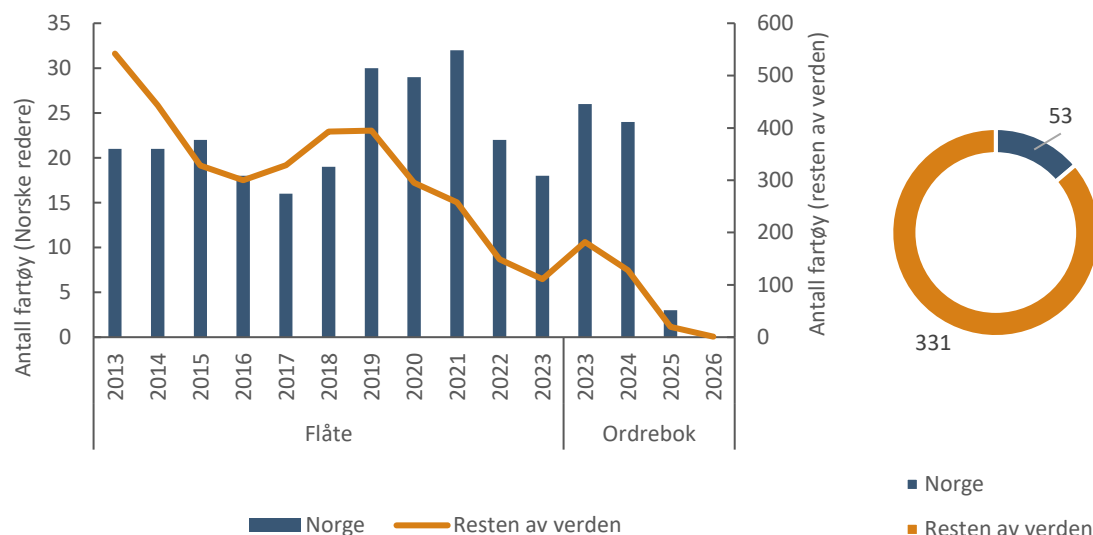
Figuren under viser utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet for fiskeri- og akvakulturfartøy som er større enn 100 GT. Mens årlig antall fartøy bestilt av norske redere var mellom 15 og 20 opp til 2019, har dette

¹¹ Teknisk ukeblad (2022). Regjeringen vil tildele områder for 30 GW havvind før 2040. Tilgjengelig [her](#).

¹² Menon Economics, 2022 – Norske verft – Aktivitet, konkurransesituasjon og rammebetingelser. Publikasjon nummer: 66/2021

tallet doblet seg mellom 2019 og 2021. Utviklingen i hjemmemarkedet skiller seg fra det globale markedet i denne perioden. Norske redere har bestilt flere brønnbåter og servicefartøy til akvakultur i denne perioden, som samsvarer med den positive utviklingen i oppdrettsnæringen i samme periode. Per dags dato utgjør norske rederier 14 prosent av globale ordrebøker for store fiske- og akvakulturfartøy med 53 fartøy, mens det blir bygget 331 fartøy for rederier fra andre land.

Figur 17: T.v.: Antall fartøy bestilt av norske rederier og resten av verden, fordelt etter byggeår. T.h.: Antall skip i ordrebøkene fordelt på norske og utenlandske rederier. Kilde: Clarksons World Fleet Register¹³



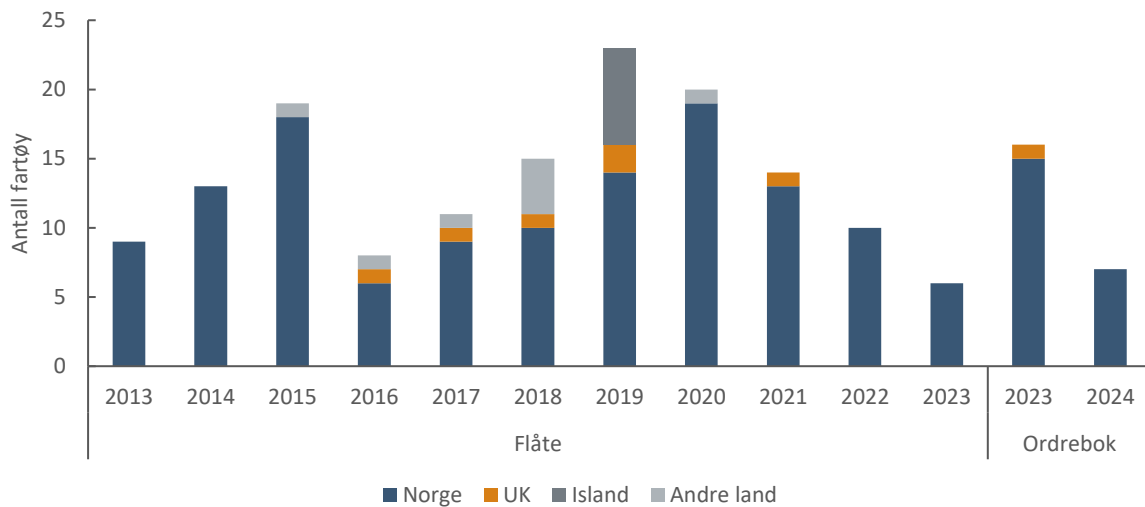
Den norske industriens posisjon i fiskeri- og havbruksmarkedet

Den norske maritime industrien har levert ulike typer fartøy og utstyr til rederier i fiskeri- og havbrukssegmentet i flere tiår, og dette segmentet har blitt det viktigste segmentet for mellomstore norske verft. Mens noen enkelte verft, som Aas Mek. og Larsnes Mek Verksted, bygger bare havbruksfartøy, leverer andre verft en kombinasjon av havbruksfartøy og fiskefartøy¹⁴. Figuren under viser antall større fiske- og havbruksfartøy som er levert fra norske verft siden 2013. Som vist i figuren under er en stor del av rederiene som etterspør denne typen fartøy norske. Norske verft har imidlertid eksportert en del til utenlandske rederier som opererer i dette segmentet også, blant annet eiere i Storbritannia og Island.

¹³ Clarksons database inkluderer fartøy som er større enn 100 GT.

¹⁴ Menon Economics, 2022 - Den maritime leverandørkjeden til havbruksnæringen. Publikasjon nummer: 4/2022

Figur 18: Antall større fiskeri- og havbruksfartøy bygget hos norske verft siden 2013, fordelt etter rederiets land¹⁵. Kilde: Clarksons World Fleet Register

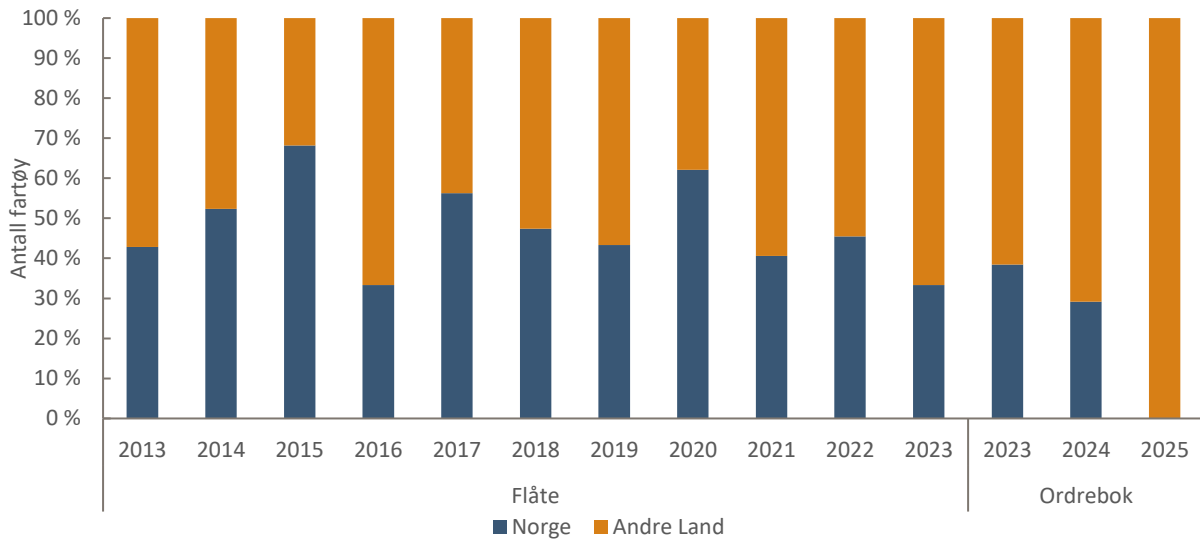


Norske fiskeri- og havbruksrederier er de største kundene for norske verft, og historisk sett har norske verft vært førstevalget for norske eiere. Imidlertid har norske verft de siste årene møtt økt konkurranse fra utenlandske verft i mange segmenter, herunder havbruk og fiskeri. Konkurransen gjelder særlig større fartøy som er mer komplekse og dyrere. Figuren under viser andel av fiskeri- og havbruksfartøy bestilt av norske eiere, fordelt etter byggeland. Mens en stor andel av fartøy bygges i Norge, har særlig tyrkiske verft tatt betydelig markedsandel fra norske verft i dette segmentet. Per dags dato er det 53 fartøy (større enn 100 GT) i ordebøkene til norske rederier. Mens en tredjedel av disse blir bygget i norske verft, blir en tredjedel bygget i tyrkiske verft og resten i andre land.

Når det gjelder utstysprodusenter ser vi et annet bilde i dette markedssegmentet. Spesielt for havbruksfartøy er det behov for installering av spesialisert og teknologisk avansert utstyr. Eksempler på dette er ulike maskiner og redskaper som brønnbåter, servicefartøyer og røkterbåter benytter seg av ved drifts- og vedlikeholdssoppgaver ved merdene, pumpeteknologi på brønnbåtene og mye annet. En stor andel av utstysprodusentene som leverer til fiskeri og akvakultur er norske selskap eller har sterk norsk tilknytning. Dette er tilfellet også for flere fartøy som bygges i andre land: Norske rederier i dette segmentet bruker norsk utstyr i skip som bygges i utlandet. Per dags dato utgjør norske rederier 14 prosent av globale ordebøker for store fiske- og akvakulturfartøy. Dette er det potensielle eksportmarkedet for norske utstysprodusenter som opererer i disse segmentene.

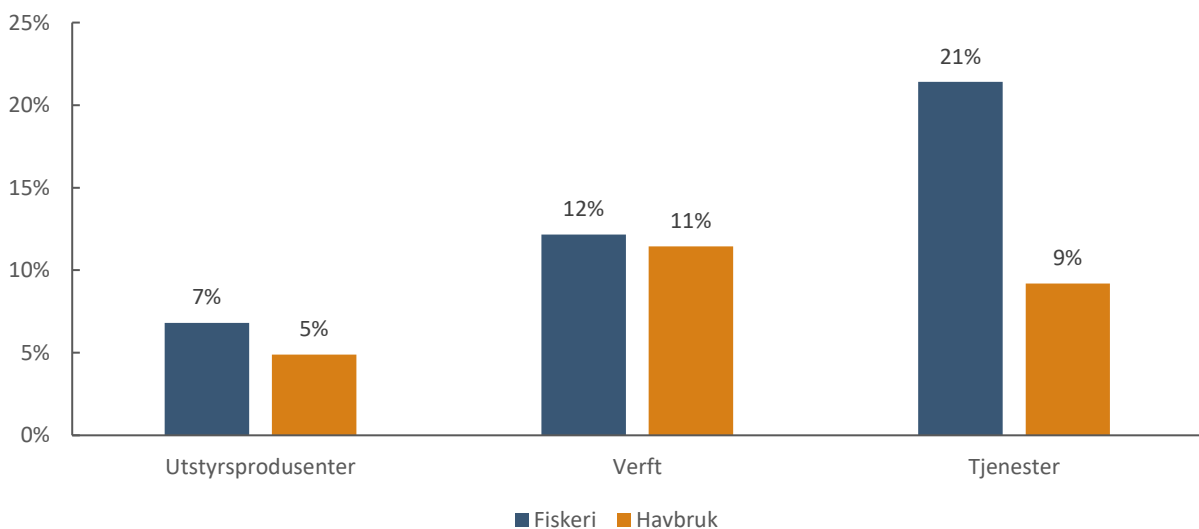
¹⁵ Clarksons database inkluderer fartøy som er større enn 100 GT.

Figur 19: Andel av fiskeri- og havbruksfartøy som bygges i Norge, bestilt av norske rederier. Kilde: Clarksons World Fleet Register



I spørreundersøkelsen vi har gjennomført har vi bedt respondentene om å fordele deres inntekter på markedssegmenter. Figuren under viser respondentenes anslag om andel av inntekter som kommer fra fiskeri og akvakultur, fordelt etter hovedgrupper i maritim industri. Som vist i figuren kommer 20 prosent av inntektene til tjenesteleverandører i 2023 fra fiskeri, mens andel av akvakultur ligger på rundt 10 prosent. For utstyrproducenter er det henholdsvis 7 og 5 prosent av inntektene kommer fra fiskeri og akvakultur. Når vi ser nærmere på respondentene som leverer til disse segmentene finner vi et negativt forhold mellom total omsetning til bedriftene og andel av fiskeri og havbruk. Det vil si større bedrifter har lavere andel leveranser til disse segmentene og omvendt. Når det gjelder verft viser figuren at henholdsvis 12 og 11 prosent av inntektene kommer fra fiskeri og havbruk. Som nevnt ovenfor er det hovedsakelig mellomstore og store verft som har leveranser til fiskeri og havbruk, mens de store nybyggverftene opererer i liten grad i dette segmentet. Vi finner et liknende bilde når vi ser på verdien av ordrebøkene basert på spørreundersøkelsens resultater, som peker på forventning om en stabil utvikling i dette segmentet for maritim industri.

Figur 20: Andel av inntekt fra fiskeri og havbruk, for de tre hovedgruppene. N=59. Kilde: Menon Economics

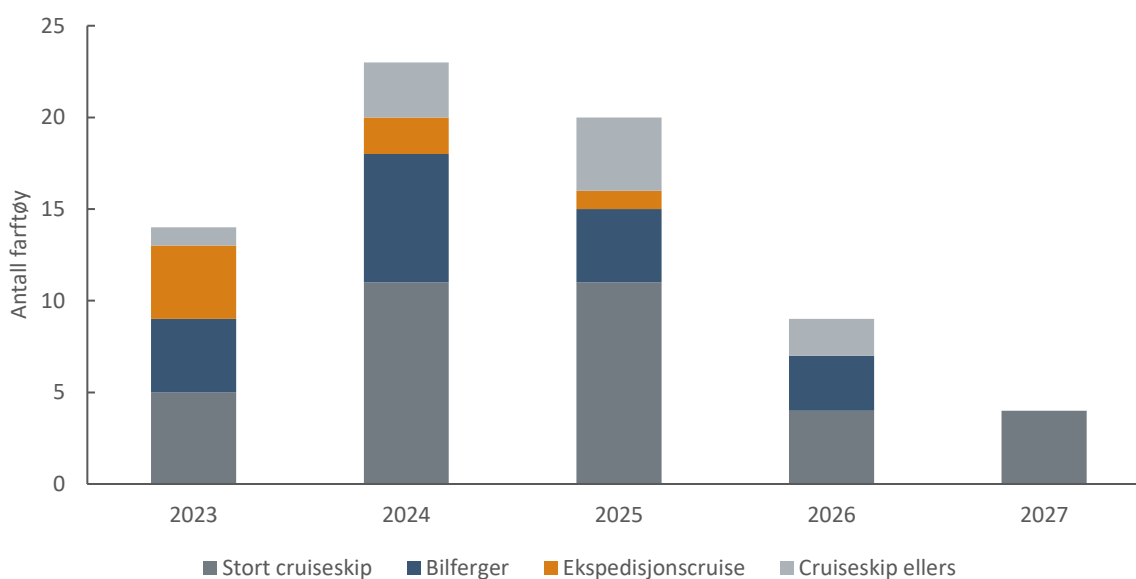


Cruise og store ferger

Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet

Når vi ser nærmere på globale ordrebøker, ser vi at større cruiseskip utgjør flertallet i dette segmentet. Dette vil være det potensielle markedet for norske utstyrproducenter. Per dags dato ligger det 70 cruiseskip i globale ordrebøker som vil leveres innen 2027. Selv om cruisemarkedet ble hardt rammet av pandemien, forventer vi at utviklingen i dette markedet vil komme tilbake til nivåene før pandemien i løpet av 2023. Globale passasjertall peker også i denne retningen, da det er spådd at passasjervolumet vil være større i 2023 enn det var i 2019.

Figur 21: Globale ordrebøker for ulike typer av cruise. Kilde: Clarksons World Fleet Register



En annen viktig faktor som sannsynligvis vil påvirke cruise-markedet i fremtiden, er miljøreguleringer. IMO blir strengere når det gjelder utslipp fra cruiseskip. På samme vis har Stortinget vedtatt krav om nullutslipp for turistskip og ferger i verdensarvfjordene¹⁶. Det forventes at miljøreguleringene vil skjerpes i dette segmentet ettersom både kunder og myndigheter krever en mindre miljøpåvirkning, noe som kan utgjøre et potensielt marked for den norske maritime industrien. Som vi vil nevne igjen i neste kapittel, har den norske maritime industrien bred erfaring med å bygge fartøy med lav- eller nullutslippsteknologi, alternative drivstoff, samt produksjon og design av utstyr som vil bidra til utslippsreduksjon. Dette kan gi aktørene en tidlig fordel i det globale markedet.

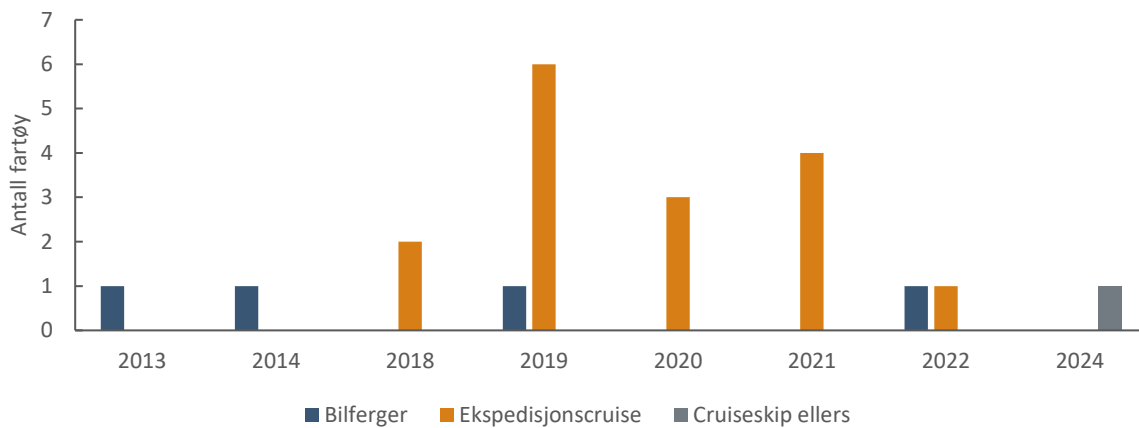
Den norske industriens posisjon i cruise- og storfergemarkedet

Målt i både tonnasje og antall fartøy er de fleste cruiseskipene i verden bygget av europeiske verft. Norske verft bygger ikke de største cruiseskipene, men opplevde kraftig vekst i aktivitet og ordrer innenfor delsegmentet for

¹⁶ Stortingsvedtakene 672, 690 og 691. Dette omfatter Nærøysfjorden, Aurlandsfjorden, Geirangerfjorden, Sunnlyvsfjorden og innerste del av Taffjorden.

ekspedisjonscruise i etterkant av oljeprisfallet. Disse skipene er mindre enn de «klassiske» cruiseskipene og har vanligvis spesielle design og utrustning. Veksten i etterspørsel etter høykvalitets- og naturvennlige cruiseopplevelser, kombinert med et lite antall fartøy for å møte denne veksten i etterspørsel, var den viktigste driveren for veksten i dette markedet mellom 2018 og 2021. Som det kommer frem av figuren under, ble det bygget tre ganger så mange nye ekspedisjonscruise-fartøy i 2019 sammenlignet med 2018. Disse ble hovedsakelig bygget på de store nybyggverftene som Vard, Ulstein og Kleven. Dette segmentet ble rammet hardt av pandemien som følge av reiserestriksjoner. Det var ingen nye cruisebestillinger i etterkant av pandemien, med unntak av ett fartøy.

Figur 22: Ulike typer av cruise-fartøy bygget i norske verft siden 2013 og ordrebøker. Kilde: Clarksons World Fleet Register

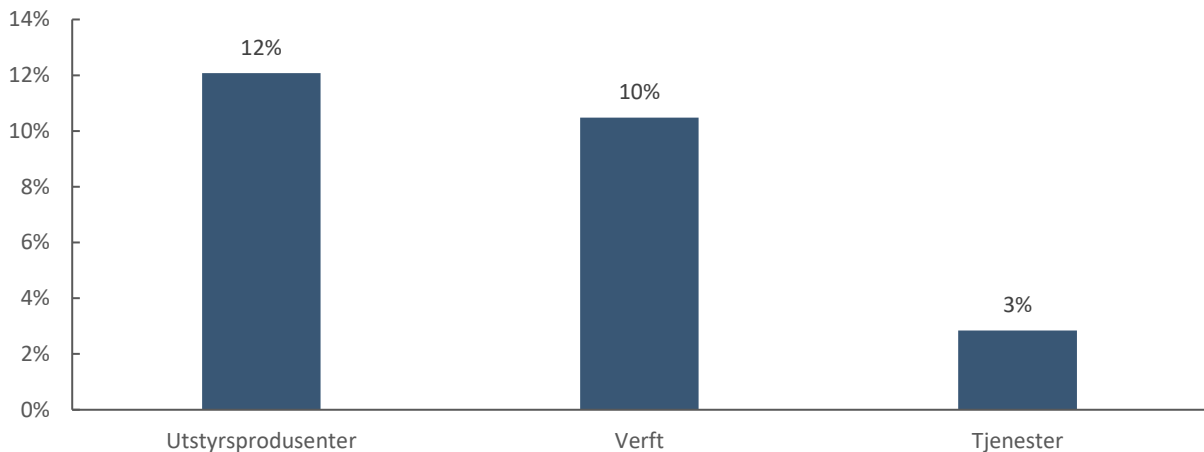


Cruise var et viktig segment også for resten av maritim industri mellom 2016 og 2020. Utstyrproduzentene hadde en del leveranser til cruiseskip, både generisk utstyr som kan leveres til hvert enkelt skip, og spesialutstyr for cruiseskip. I likhet med utstyrproduzentene hadde tjenesteleverandører også en del leveranser til bygging av cruiseskip, både i form av teknologiske tjenester som elektro og installasjonsarbeid, og skipsdesign. Et eksempel på skipdesignere er Ulstein Design, som tilbyr ekspedisjonscruisedesign. Mens to av Ulsteins cruisedesign ble bygget i Ulstein Verft i Norge, ble syv av disse bygget i Kina mellom 2017 og 2023¹⁷.

I spørreundersøkelsen vi har gjennomført har vi bedt respondentene om å fordele deres inntekter på markedssegmenter. Figuren under viser respondentenes anslag på andel av inntekter som kommer fra cruise og store ferger, fordelt etter hovedgrupper i maritim industri. Som vist i figuren kommer kun 3 prosent av inntektene til tjenesteleverandører i 2023 fra cruise, mens tilsvarende andel for utstyrproduzentene er 12 prosent. Verftene henter 10 prosent av deres inntekter fra cruisesegmentet.

¹⁷ Clarksons World Fleet Register, 2023

Figur 23: Andel av inntekt fra cruise og store ferger, for de tre hovedgruppene. N=28. Kilde: Menon Economics

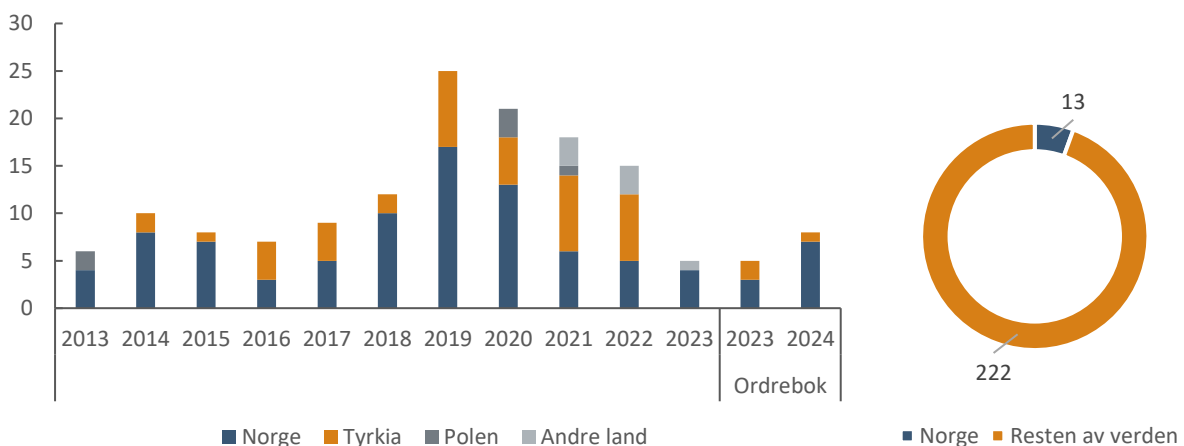


Ferger og hurtigbåter

Utviklingen i det globale markedet og i hjemmemarkedet

Norske verft som opererer innenfor nybygg av ferger og hurtigbåter bygger primært på vegne av norske rederier i begge delsegmentene. Figuren nedenfor viser antallet ferger og hurtigbåter norske rederier har bestilt. Som vi ser i figuren, var norske verft det første valget for rederiene i dette segmentet frem til 2019. Imidlertid ser vi at konkurransen fra internasjonale verft har økt betydelig fra 2019, spesielt fra Tyrkia og noe fra Polen. Selv om norske verft har mistet markedsandeler til internasjonale konkurrenter, er det viktig å understreke at andelen norsk utstyr og design i skipene som ble bygget i utlandet var ganske høy, som vi har nevnt tidligere under fiskeri- og akvakultursegmentet.

Figur 24: Til venstre: Norske rederiers bestillinger fordelt etter byggeland. Til høyre: Antall skip i ordrebøkene fordelt på norske og utenlandske rederier. Kilde: Clarksons World Fleet Register



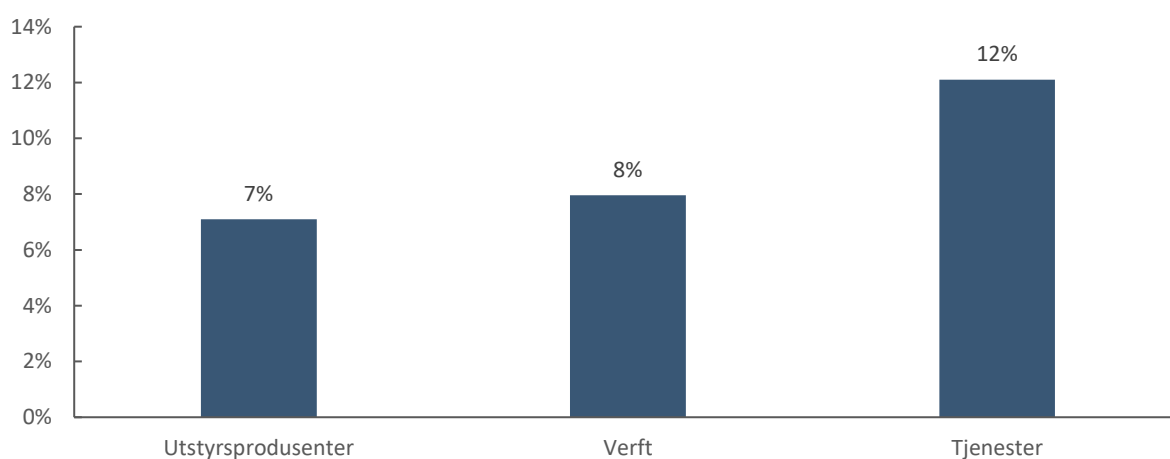
En annen observasjon vi kan gjøre basert på figuren over er at antallet ferger bestilt av norske rederier økte betydelig i 2019 og ble relativt høyt i følgende år. Den viktigste driveren bak denne økningen er miljøambisjonene i dette segmentet. Ferger og hurtigbåter er segmentet som er best egnet til dekarbonisering når det gjelder utslippsreducerende løsninger med batterier. Siden disse skipene har forutsigbare ruter og seiler kortere

strekninger, er det mulig å lade dem med landstrøm. Nesten alle ferger som ble bygget i denne perioden hadde installert batterier og hadde hybrid framdrift, eller var fullt elektriske. Andre ferger som ikke hadde disse teknologiene, hadde andre innovative løsninger i byggeprosessen (som for eksempel bruk av karbonfiber eller andre komposittmaterialer) som bidro betydelig til energieffektivitet.

Figuren over til høyre viser globale ordrebooker for ferger og hurtigbåter, og andel av norske bestillinger. Dette utgjør det potensielle markedet for norske utstysprodusenter. Norge har kommet ganske langt i dekarbonisering av fergeflåten i landet, mens andre land har en lang vei å gå. Derfor kan dette markedet være et viktig område for norske utstysprodusenter og skipsdesignere i framtiden.

Figuren under viser andel av inntekter fra ferger og hurtigbåter for maritim industri. Som vist i figuren kommer 12 prosent av inntektene til tjenesteleverandører i 2023 fra ferger og hurtigbåter, mens for utstysprodusenter er det 7 prosent. Verftene henter 8 prosent av deres inntekter fra cruise-segmentet. Ordrebøkene basert på spørreundersøkelsen viser et liknende bilde.

Figur 25: Andel av inntekt fra ferger og hurtigbåter, for de tre hovedgruppene. N=38. Kilde: Menon Economics

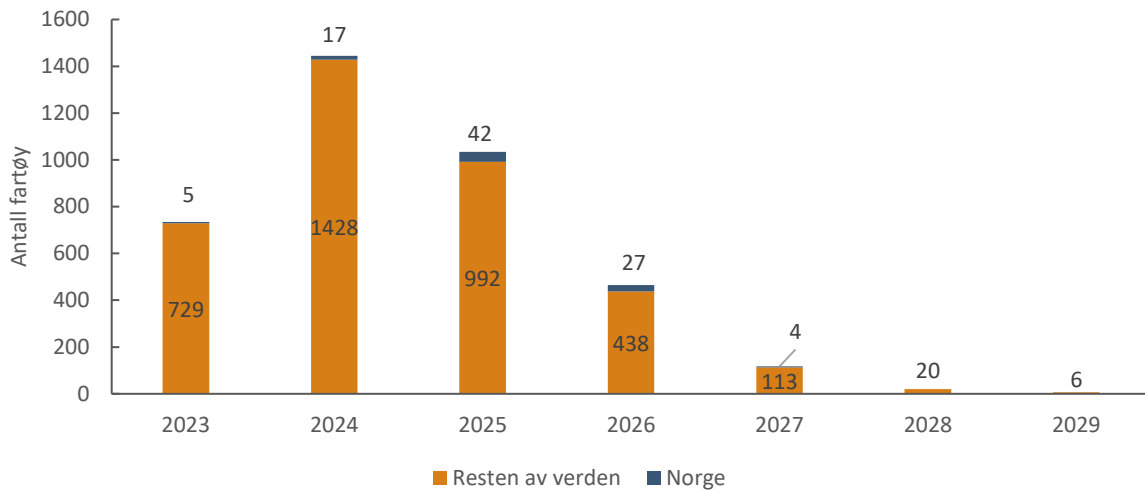


Varefrakt

I tråd med den raske veksten i globalt handelsvolum, var 2000-tallet preget av en jevn økning i global nybygging av fartøy bygget for frakt av varer og gods. Dette stoppet opp da finanskrisen traff i 2008, og byggeaktiviteten har sunket jevnt siden den gang, bortsett fra midlertidig vekst i spesifikke delsegmenter. Dette segmentet er generelt kjennetegnet av lav kompleksitet og blir derfor hovedsakelig bygget i Asia. I løpet av de siste tiårene har det vært Kina, Japan og Sør-Korea som har tatt dominerende posisjoner innen bygging, mens norske verft har ikke vært aktive i dette segmentet.

For å kunne si noe om framtiden for norsk maritim industri i dette segmentet bør vi se på globale ordrebooker, som er vist i figuren under. Per dags dato er det i overkant av 3800 fraktefartøy i globale ordrebooker, hvorav 95 er kontrahert av norske rederier, som utgjør 5 prosent av ordrebookene. Dette er det potensielle markedet for norske utstysprodusenter og økt eksportpotensial i årene framover.

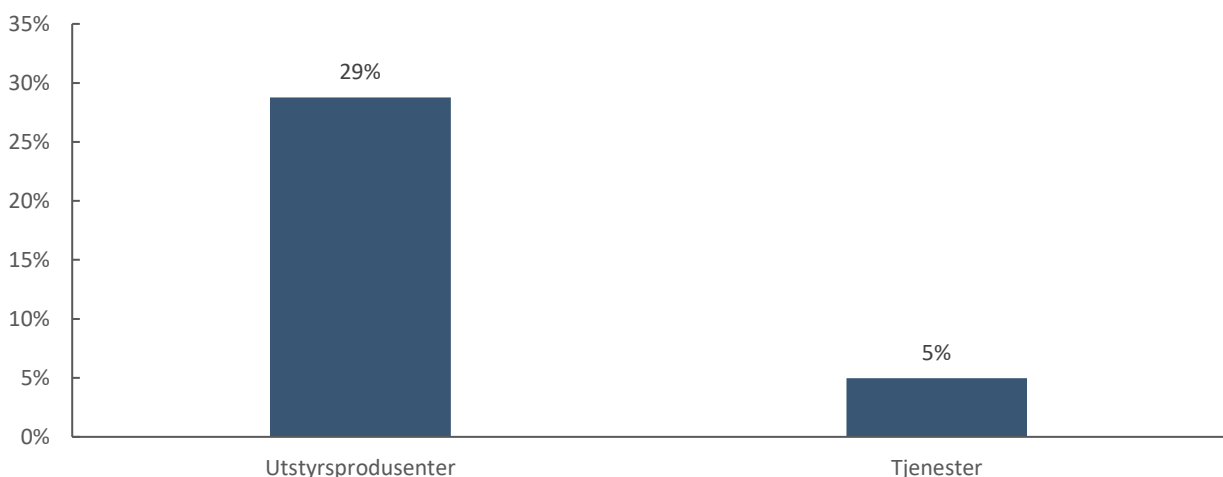
Figur 26: Globale ordrebøker i varefrakt-segmentet, fordelt etter leveringsår. Kilde: Clarksons World Fleet Register



Et annet potensielt marked for norsk maritim industri innen dette segmentet er utslippsreducerende utstyr og tjenester. Spesielt oversjøisk godstransport møter store utfordringer når det gjelder dekarbonisering grunnet lange seilingsdistanser og mangel på nullutslippsteknologi egnet for dette segmentet. Ettersom nasjonale, regionale og internasjonale myndigheter likevel stiller krav på utslipp, har norske utstysprodusenter og skipsdesignere en mulighet til å ta markedsandeler med energieffektiverende tiltak. Eksempler på dette er nye skrogdesign, rengjøring av skrog¹⁸ eller software-løsninger som kan hjelpe å spare drivstoff¹⁹.

Selv om norske verft har sluttet å bygge denne typen fartøy for lang tid siden, er nybyggaktiviteten fortsatt avgjørende for norske utstysleverandører og spesialiserte tjenesteleverandører som skipsdesignere. Som vist i figuren under, er en tredjedel av utstysprodusentenes inntekter tilknyttet til dette segmentet. For tjenester er andelen på 5 prosent, mens verft har ingen inntekter tilknyttet dette segmentet.

Figur 27: Andel av inntekt fra varefrakt for de tre hovedgruppene. N=23. Kilde: Menon Economics



¹⁸ DNB (2022). Ny teknologi rengjør skipsskrog og reduserer CO₂-utslipp. Tilgjengelig [her](#).

¹⁹ Kongsberg Maritime (2022). Energy efficiency. Tilgjengelig [her](#).

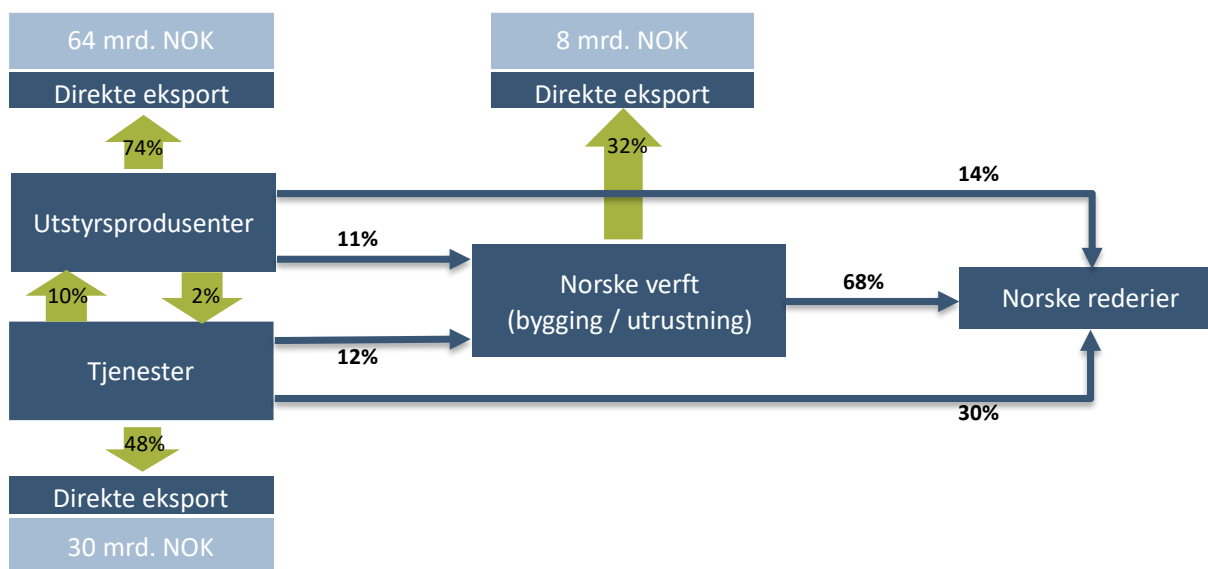
En eksportrettet industri

Eksportinntekter er viktige, både fordi de fungerer som en indikator på selskapenes konkurransevne og fordi suksess på eksportmarkedene bidrar til økt innovasjon og produktivitet blant underleverandører, samarbeidspartnere og andre aktører i industrien. Fra et samfunnsperspektiv er ikke eksportinntekter mer verdifulle enn inntekter fra andre markeder. Det er likevel gode grunner til å rette spesiell oppmerksomhet mot eksportindustrier. Fra et nasjonalt perspektiv er formålet med eksport å finansiere importen av varer og tjenester som etterspørres av befolkningen. Dette er imidlertid mindre viktig på kort sikt fordi vi kan finansiere importen gjennom eksport av olje og gass, og gjennom avkastning fra statens pensjonsfond²⁰.

For enkeltelskaper fremstår formålet med eksport annerledes enn det gjør for Norge som helhet. Selskaper vil søke vekst der markedene er, og norske markeder er ofte for små. Når maritime selskaper lykkes i internasjonale markeder, skyldes det at de har konkurransefordeler som får eksportkunder til å velge å kjøpe varer og tjenester fra norske selskaper. Dette bidrar til kompetansebygging og evner som vil spre seg til andre industrier og sektorer gjennom kunde-leverandør-relasjoner, samarbeid og mobilitet blant ansatte. Dette fører til økt innovasjon og produktivitet i hele næringen, ikke bare innenfor eksportrettet virksomhet. Denne effekten forsterkes ytterligere av det faktum at suksess i store markeder skaper større ringvirkninger enn suksess i små markeder.

Norsk maritim næring var tidligere en tett integrert leverandørkjede, men har i tiden etter offshorekrisen blitt mer fragmentert og diversifisert.²¹ I spørreundersøkelsen ble respondentene bedt om å fordele omsetningen sin på ulike kunder. Resultatene er vist i figuren under.

Figur 28: Bedriftenes kunderelasjoner. N=72. Kilde: Menon Economics



For utstyrsprodusentene, som er hovedgruppen med høyest eksportandel (74 prosent), kommer 11 prosent av omsetningen fra norske verft, og 14 prosent kommer fra norske rederier. Resterende omsetning, kun 2 prosent, kommer fra andre norske utstyrsprodusenter eller tjenesteleverandører. En stor andel av utstyret solgt til norske

²⁰ Menon-publikasjon nr. 117/2023

²¹ Grønn maritim strategi i havnæringene (Menon-publikasjon nr. 108/2021)

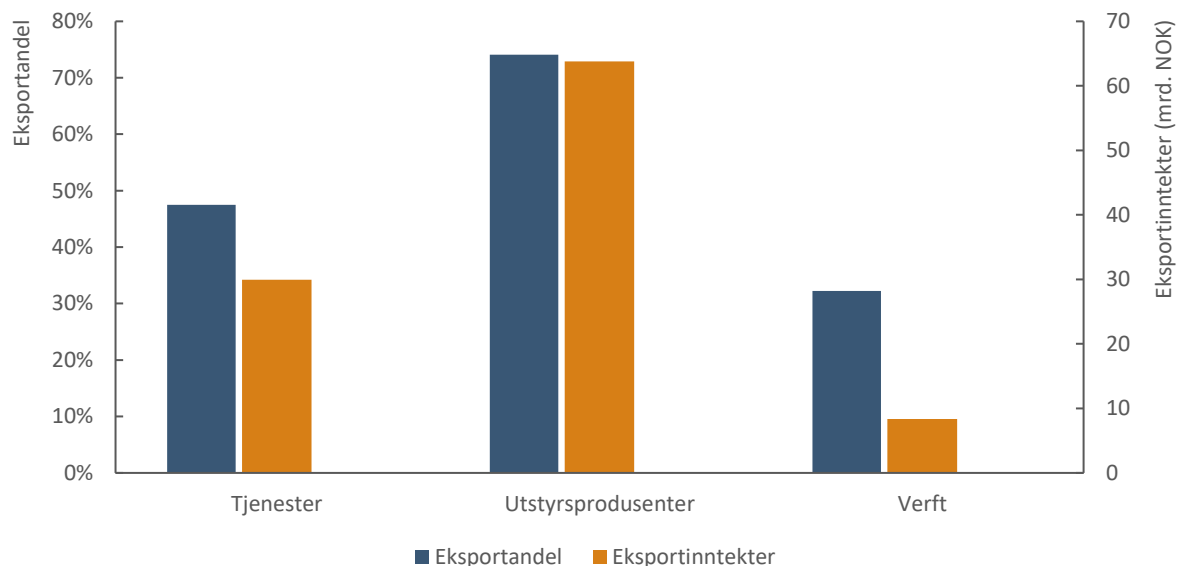
verft og rederier blir også brukt som komponenter i andre eksporterte produkter, og går derfor som indirekte eksport.

For tjenesteleverandørene, som har en eksportandel på 48 prosent, kommer 12 prosent av omsetningen fra norske verft, og 30 prosent fra norske rederier. Resterende 10 prosent kommer fra andre norske utstysprodusenter eller tjenesteleverandører.

Eksport utgjør nærmere 60 prosent av maritim industris omsetning

Norsk maritim industri er ledende innenfor bærekraftige teknologiske løsninger og innovative skipskonsepter. Dette har ført til at eksport utgjør nærmere 60 prosent av industriens omsetning, tilsvarende i overkant av 100 milliarder kroner i 2023. Eksporten fordeler seg imidlertid ulikt mellom de tre hovedgruppene, som vist i figuren under.

Figur 29: Eksportandeler og eksportinntekter i 2023 (estimert) for de tre hovedgruppene. N=72. Kilde: Menon Economics

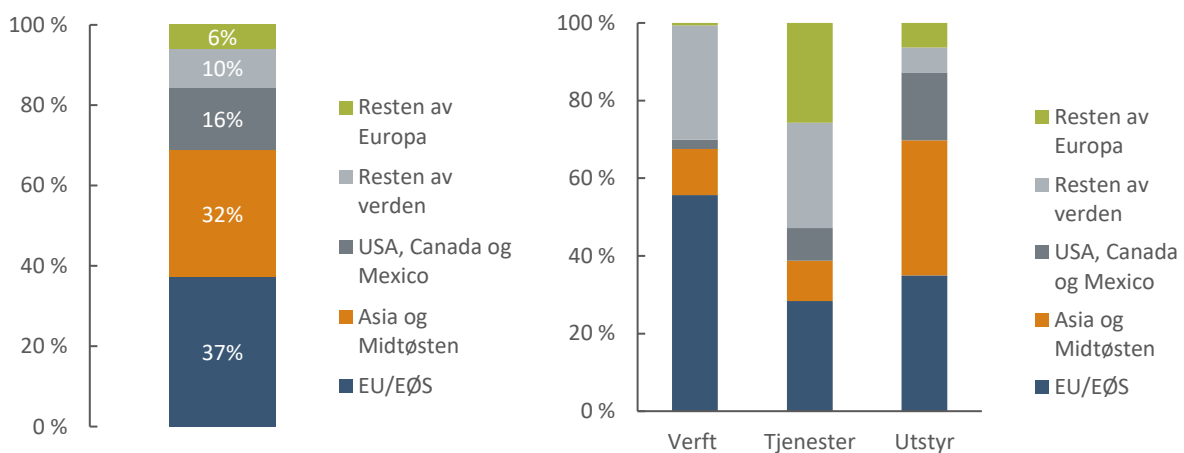


Utstysprodusentene er den største gruppen både målt i eksportandel og eksportinntekter i 2023. Utstysprodusentene er velposisjonerte i det globale markedet, spesielt innen teknologiske produkter og har en estimert eksportinntekt på 64 milliarder kroner i 2023, inntjent ved direkte salg til både utenlandske verft og rederier. I tillegg eksporterer de også indirekte ved å levere utstyr til norske verft for bygging av skip til utenlandske rederier, eller ved å levere til norske rederier som opererer internasjonalt. Den nest største hovedgruppen er tjenesteleverandører, med en eksportandel på 48 prosent og en estimert eksportinntekt på 30 milliarder i 2023. I denne gruppen er særlig utenlandsk nybyggaktivitet avgjørende for spesialiserte tjenesteleverandører som skipsdesignere. Verftene har i 2023 den laveste eksportandelen på 32 prosent, tilsvarende eksportinntekter på 9 milliarder. Verftene har tidligere vært mer internasjonalt rettet, med leveranser særlig knyttet til ekspedisjons-cruisemarkedet. Dette stagnerte imidlertid grunnet koronapandemien, og aktivitet er i dag i større grad knyttet til akvakultur og fiskeri til innenlandske kunder (eks. brønnbåter), samt offshore vind til både innenlandske og utenlandske kunder.

EU/EØS er det viktigste geografiske eksportmarkedet

Ser vi nærmere på bedriftenes eksportmarkeder, ser vi at EU/EØS utgjør 37 prosent målt i omsetning, som vist i figuren under til venstre. Asia og Midtøsten er også viktige markeder, med en andel av eksportomsetningen på 32 prosent. USA, Canada og Mexico står videre for 16 prosent, mens resten av verden utgjør 10 prosent av eksportomsetningen. Resten av Europa er av mindre betydning for industrien som helhet, men en andel på 6 prosent. Til tross for at EU/EØS er det viktigste markedet totalt, er det forskjeller på tvers av hovedgruppene, som vist i figuren under til høyre. Det europeiske markedet er totalt det viktigste for tjenesteleverandører, hvor 54 prosent av eksporten går til dette markedet. Eksporten til denne gruppen inkluderer blant annet skipsdesign og teknologiske tjenester tilknyttet til skipsbygging og klassetjenester og liknende.

Figur 30: T.v.: Eksport fordelt på ulike geografiske områder. T.h.: Eksport fordelt på geografiske områder etter hovedgruppe. N = 72. Kilde: Menon Economics



EU/EØS og Asia og Midtøsten er like viktige markeder for utstyrproduzentene. Norske utstyrproducenter leverer et bredt sett av utstyr til ulike skipssegmenter som bygges i alle regioner, inkludert Asia og Midtøsten. Den største andelen av globale ordrebøker bygges i dag i Asia, og norske utstyrproducenter har blant annet økt deres eksport til bruk i avanserte fartøy og offshore-rigger hos kinesiske verft. Dette viste seg tydelig i segmentkapittelet, hvor frakt av varer og gods er et av de viktigste segmentene for utstyrproduzentene.

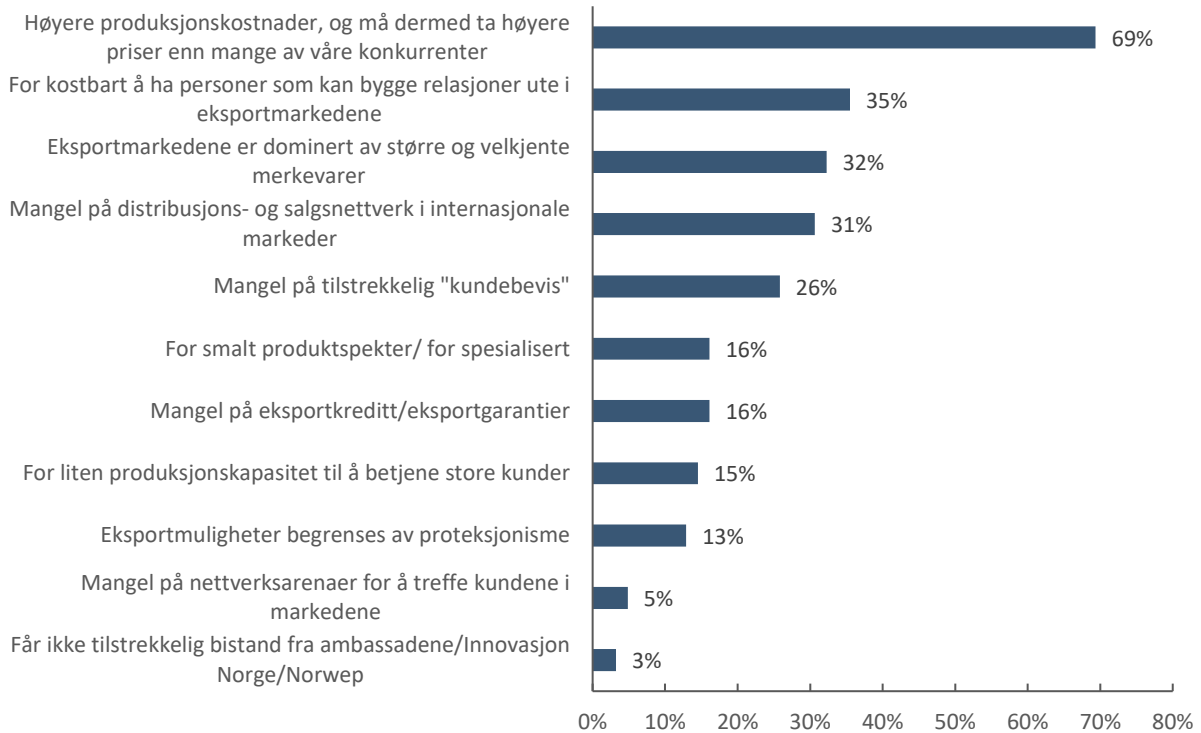
Det europeiske markedet er viktigst også for norske verft, hvor i underkant av 60 prosent av eksportinntektene kommer fra. Dette henger sammen med verftenes segmentfordeling, hvor de har betydelige leveranser innenfor offshore vind og ferge- og ekspedisjonscruisesegmentet som er hovedsakelig stort i det europeiske markedet.

Behovet for å ta høyere pris enn konkurrenter er største barriere for eksport

Å etablere seg i en ny og/eller internasjonal markedsposisjon kan være utfordrende. Selskaper i ulike bransjer står overfor ulike utfordringer avhengig av hvilke produkter og tjenester de tilbyr, samt hvor godt de kjenner markedet. Dette gjelder både i forhold til selskapets nåværende posisjon i markedet og hvor kjent selskapet og merkevaren er blant potensielle utenlandske kjøpere. I spørreundersøkelsen ble respondentene bedt om å trekke frem hva de anser som de største barrierene i eksportmarkedet. Svarene fra undersøkelsen viser at 69 prosent av respondentene mener at høye produksjonskostnader, som dermed fører til behov for å ta høyere priser enn mange av deres konkurrenter, er den største utfordringen de står overfor i eksportmarkedet. Videre

mener en tredjedel av respondentene at det er for kostbart å ha personer som kan bygge relasjoner i eksportmarkedene. En tilnærmet lik andel mente at eksportmarkedene er dominert av større og velkjente merkevarer.

Figur 31: De største barrierene/utfordringene i eksportmarkedet. Flere svar mulig. N=62. Kilde: Menon Economics



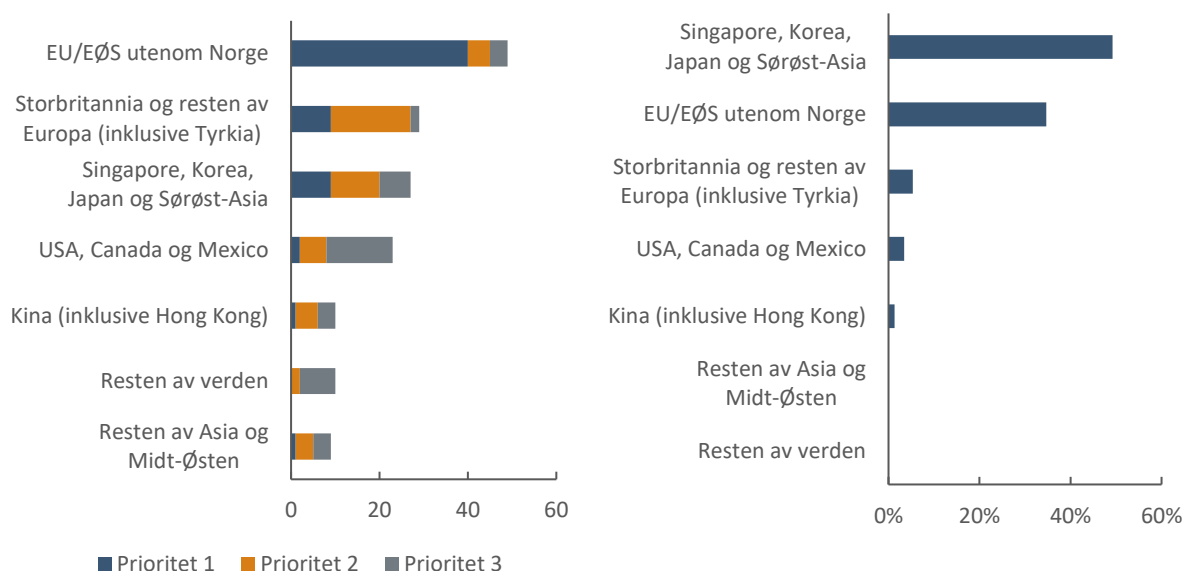
Barrierene varierer på tvers av de tre hovedgruppene. For bedrifter innenfor verftsindustrien er mangel på eksportkreditt og eksportgarantier sett på som en betydelig barriere (33 prosent). Utstysprodsenter anser høye produksjonskostnader og at markedet er dominert av større og kjente merkevarer som de største utfordringene (44 prosent). Mangel på distribusjons- og salgsnettverk i internasjonale markeder ble også nevnt som en viktig barriere (33 prosent). For tjenesteleverandører var flere utfordringer identifisert, inkludert høye produksjonskostnader, kostnaden ved å ha personer som kan bygge relasjoner i eksportmarkedene (52 prosent), og mangelen på distribusjons- og salgsnettverk i internasjonale markeder (35 prosent). Dersom vi vektet svarene etter størrelsen på bedriftene (omsetning) ble høye produksjonskostnader og mangelen på eksportkreditt og eksportgarantier trukket frem som de største barrierene.

Veien fremover: eksportsatsing frem mot 2030

I 2022 ble det satt ned et nasjonalt eksportråd for å bidra til råd og innspill knyttet til Regjeringens mål om å øke den norske eksporten utenom olje og gass med 50 prosent innen 2030.²² Basert på eksportrådets anbefalinger har Regjeringen valgt mer og grønnere maritim eksport som et av satsingsområdene. Satsingen utgjør et stort mulighetsrom for den maritime industrien. Den foreslåtte strategien for mer og grønnere maritim eksport innebærer blant annet etablering av et omfattende eksportnettverk med fokus på kartlegging av konkrete markedsmuligheter, en målrettet satsing på spesifikke geografiske områder som Singapore og Sørøst-Asia, samt tematiske fokusområder som inkluderer fartøy til havvind og offshore i Nord-Europa, samt cruise fartøy i USA og Europa. I tillegg planlegges initiativer knyttet til grønt maritimt skifte. Strategien inkluderer også utnyttelse av det EØS-rettslige handlingsrommet ved offentlige anskaffelser og styrking av finansieringsløsninger for norsk skipsbygging²³.

I spørreundersøkelsen fikk respondentene spørsmål om hvilke geografiske markeder som vil være nyttige at prioriteres i den nasjonale eksportsatsingen i årene frem mot 2030. Bedriftene ble bedt om å trekke frem de tre viktigste markedene i prioritert rekkefølge. Svarene er gjengitt i figurene under. Figuren til venstre viser at flest bedrifter ønsker en satsing på markeder i EU/EØS, etterfulgt av resten av Europa. Europa som helhet blir derfor ansett som det viktigste geografiske markedet i tiden fremover. Dersom vi vekter resultatene etter bedrifts-størrelse (omsetning), ser vi fra figuren til høyre at størst andel av bedriftene ønsker en eksportsatsing mot Singapore, Korea, Japan og Sørøst-Asia. Altså er nærmarkedene viktigst for de små bedriftene, mens Asia er viktigst for de store.

Figur 32: T.v.: «Hvilke geografiske markeder vil være nyttig for din virksomhet at prioriteres i den nasjonale eksportsatsingen i årene frem mot 2030?». T.h.: Førsteprioritet vektet etter bedriftenes omsetning. N=65. Kilde: Menon Economics

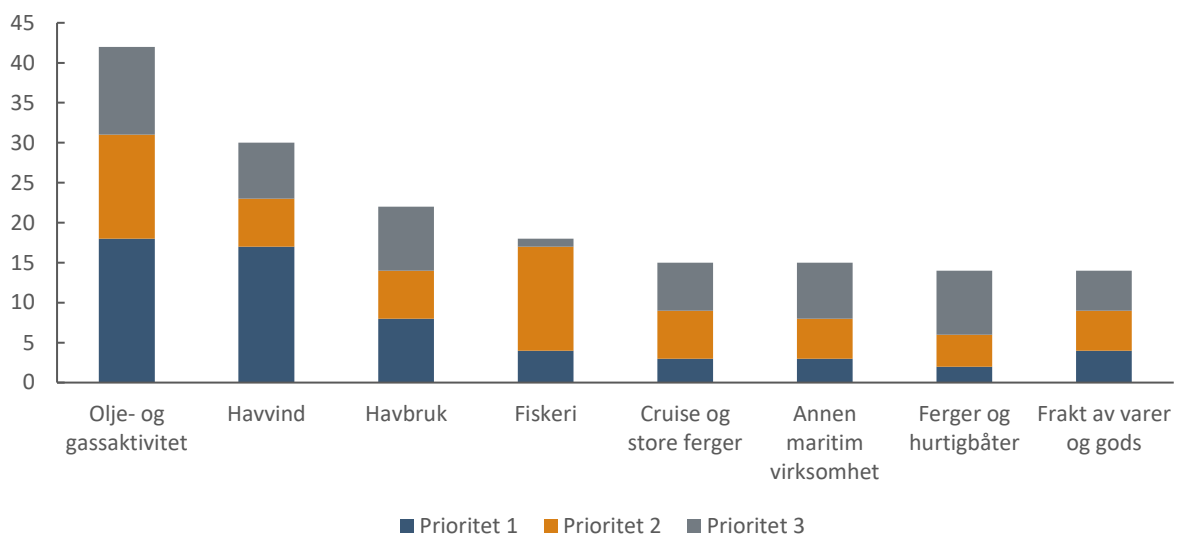


²² Mandat for Nasjonalt eksportråd og sekretariatet. Tilgjengelig [her](#).

²³ Regjeringen (2023). Legger frem storsatsing på norsk maritim eksport. Tilgjengelig [her](#).

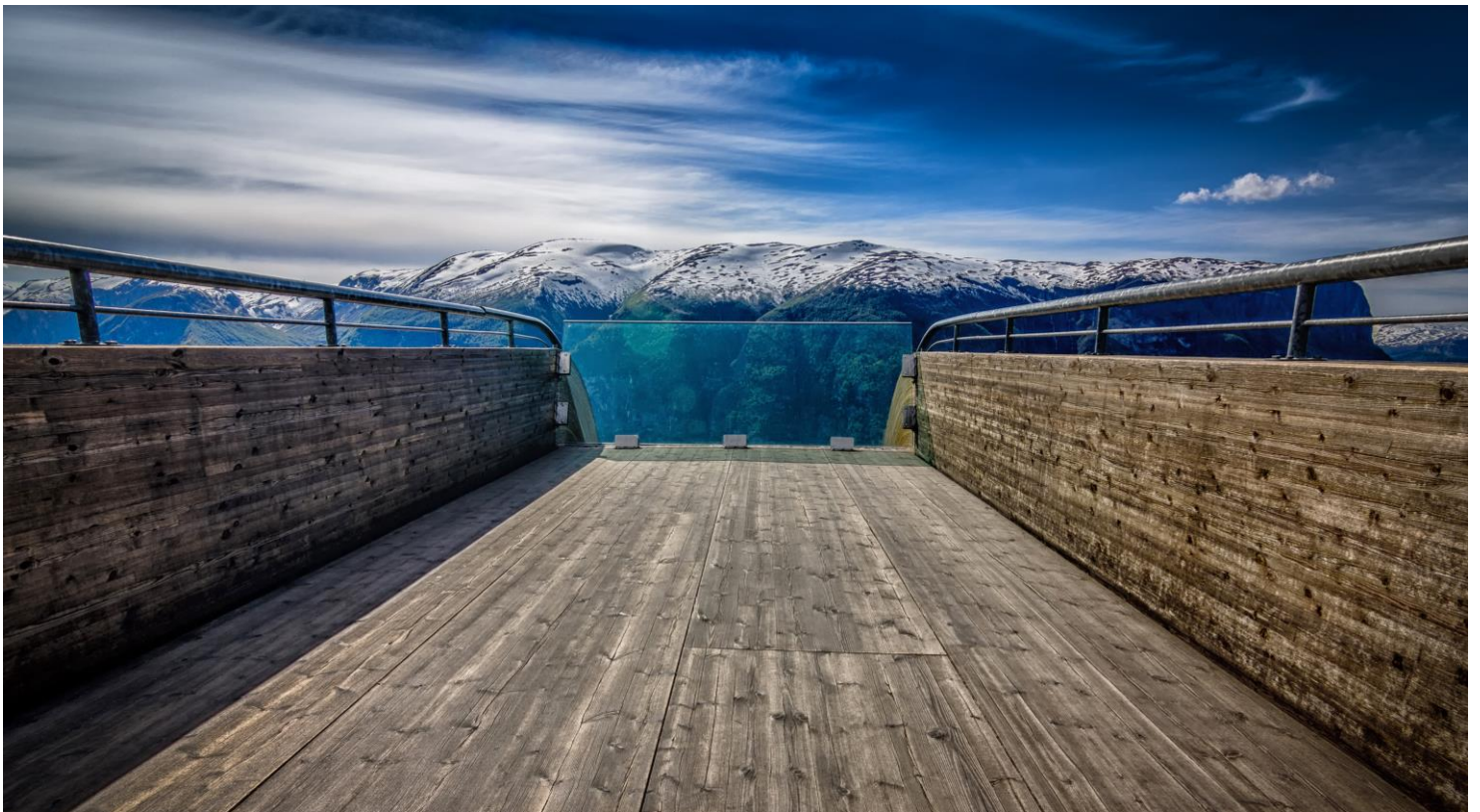
Medlemmene fikk også spørsmål om hvilke markedssegmenter som vil være nyttige at prioriteres i eksportsatsingen. Figuren under viser at flest bedrifter ønsker en fortsatt prioritering av olje og gass. Olje og gass spiller fortsatt en betydelig rolle som globale energikilder, og det er tydelig at flere av bedriftene fortsatt anser dette som et viktig segment. Likevel er det tilnærmet like mange bedrifter som oppgir havvind som første prioritet. Vekter vi resultatene etter bedriftenes størrelse (omsetning) fremkommer det også at havvind er det markedssegmentet størst andel av bedriftene ønsker en satsing på. Havvind er, i likhet med «mer og grønnere maritim eksport», en av Regjeringens eksportsatsingsområder. I tråd med utviklingen og satsingen på havvindmarkedet er det behov for å bygge en rekke nye skip for å imøtekomme ambisjonene. Det er tydelig at en stor andel av bedriftene ser et mulighetsrom i dette markedssegmentet.

Figur 33: «Hvilke markedssegmenter vil være nyttig for din virksomhet at prioriteres i den nasjonale eksportsatsingen i årene frem mot 2030?». N=65. Kilde: Menon Economics



Det er grunn til å tro at maritim industri vil opprettholde sin posisjon som en viktig eksportindustri. Sett i lys av grønn omstilling og det stadige fokuset på automatisering og teknologiutvikling i skipsfarten er det muligheter for alle deler av den maritime industrien, fra skipsbygging og utstyrproducenter, til skipsdesign og tjenester. Det er en stadig økende global etterspørsel etter lav- og nullutslippsløsninger, både grunnet økt bevissthet fra private aktører rundt klimautfordringer, men også grunnet strengere internasjonale krav for å kutte utslipp fra skipsfarten. Sistnevnte inkluderer blant annet skjerpede utslippskrav fra IMO, innlemmelse av shipping i EU ETS fra 2024, samt FuelEU Maritime som setter strengere krav til utslipp fra skip²⁴. Dette fører med seg økt etterspørsel etter nye fremdriftssystemer og energibærere, som kan utvikles, testes, og implementeres på tvers av verdikjeden. Det er videre et økende fokus på automatisering og avansert teknologi for økt effektivitet og sikkerhet. Dette taler for at den maritime industrien vil beholde sin posisjon som en viktig eksportnæring, gjennom automatiserte og høyteknologiske løsninger for å møte økte krav til både effektivitet og bærekraft.

²⁴ DNV (2023). *Maritime Forecast to 2050*. Tilgjengelig [her](#).



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked. Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no