RYSTAD ENERGY

INTERNASJONAL OMSETNING FRA NORSKE OLJESERVICESELSKAPER

RAPPORT TIL OLJE- OG ENERGIDEPARTEMENTET

30. OKTOBER 2020

Olje- og energidepartementet

Forord

Olje- og energidepartementet (OED) v/Avdeling for klima, industri og teknologi (KIT) har engasjert Rystad Energy til å gjennomføre et studie knyttet til internasjonalisering av den norske leverandørindustrien (olje og gass). Hensikten med studiet er å estimere størrelsen på den internasjonale omsetningen til norske leverandører i 2019, samt analysere og bryte denne omsetningen ned på geografiske markeder og produkt- og tjenestesegmenter. I perioden 1990 til 2012 ble tilsvarende studier gjennomført hvert annet år. Siden 2012 har Rystad Energy gjennomført denne studien årlig.

Et oljeserviceselskap er et selskap som leverer produkter og/eller tjenester til olje- og gassindustrien. Selskapet kan enten levere direkte til olje- og gasselskapene (operatørene) eller til andre oljeserviceselskap. Et norsk oljeserviceselskap kan enten være et norsk morselskap (med tilhørende norske og utenlandske datterselskaper) eller et norsk datterselskap (med utenlandsk morselskap). Med internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper regnes all internasjonal omsetning innenfor olje- og gassektoren fra disse selskapene (se kap. 1.2 for detaljert definisjon av selskaper og omsetning).

Rystad Energy har i arbeidet med denne rapporten tatt utgangspunkt i vår database over norske oljeserviceselskaper. Databasen er bygd opp over flere år og inneholder over 1000 norske oljeserviceselskaper (som definert over). Detaljerte analyser av årsrapporter og andre kilder, samt kommunikasjon direkte med selskapene, har gitt oss direkte rapporterte tall som dekker omtrent 95% av den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper. Omtrent 5% av den internasjonale omsetningen er estimert fra selskaper som av ulike grunner ennå ikke har rapportert tall for 2019*. For disse selskapene er internasjonal omsetning estimert basert på segmentutvikling 2018 til 2019, samt fordelt utover land basert på andeler innenfor hvert segment i 2019.

* På grunn av Covid-situasjonen har fristen for å sende inn regnskapene til Brønnøysundregistrene blitt utsatt. Dette er grunnen til at andelen estimert omsetning har økt til 5% for 2019
Kilde: Rystad Energy

Innholdsfortegnelse

Forord 2

Innholdsfortegnelse 3

Figurliste 4

Sammendrag 5

1. Innledning 9
- 1.1 Definisjon av oljeserviceselskap og internasjonal omsetning 9
- 1.2 Definisjon av norsk oljeserviceselskap 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. Markedstrender 15
- 2.1 Det globale offshoremarkedet nådde bunnen i 2018 15
- 2.2 Europa fortsatt det største offshoremarkedet i 2019 16
- 2.3 Kronen svekket seg ytterligere i 2019 17

3. Total omsetning 18
- 3.1 Vekst i både internasjonal og norsk omsetning i 2019 18
- 3.2 Internasjonal omsetning fra norske leverandører har økt med 18% 19
- 3.3 De 20 største leverandørene står for 78% av int. omsetning 20
- 3.4 De fire største segmentene står for 75% av int. omsetning 21

4. Viktige geografiske markeder 22
- 4.1 Internasjonal omsetning økte for de syv største regionene 22
- 4.2 De største regionene domineres av noen få land 23
- 4.3 Storbritannia, USA og Brasil er de klart viktigste markedene 24
- 4.4 CASE: Brasil – Ny bølge med dypvannsutbygginger forventet 25
- CASE: Midtøsten – Stort potensial for norske leverandører 26

5. Viktige segmenter 27
- 5.1 Segmentene seismikk og topsideutstyr med sterkest vekst 27
- 5.2 De fem største undersegmentene står for 40% av int. omsetning 28
- 5.3 Ulike markeder er viktige for de største segmentene 29

6. De ledende aktørene 30
- 6.1 Topp 20 aktører stod for ca. 80% av internasjonal omsetning 30
- 6.2 Storbritannia viktigste marked for de ledende aktørene 31

7. Fremtidsutsikter 32
- 7.1 Forventet gradvis økning i oljeprisen fremover 32
- 7.2 Covid-19 med negativ effekt på gassetterspørselen 33
- 7.3 Bølge med offshoreprosjekter utsatt 1-2 år 34
- 7.4 Det globale offshoremarkedet ned 13% i 2020 35
- 7.5 Omsetningen i 2020 forventet å falle 36

Appendiks 37
- Appendiks 1: Oljeservicesegmenter 38
- Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap 43
- Appendiks 3: Analysemetodikk 45
- Appendiks 4: Nedbrytning av internasjonal omsetning 47
- Appendiks 5: Forskjeller mellom datasett i 2019- og 2018-rapport 48

RYSTAD ENERGY

Figurliste

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører 6
Figur 0.2: Total norsk og internasjonal omsetning 7
Figur 0.3: Int. omsetning for topp 20 land per servicesegment 8

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked 9
Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre 10
Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden 12
Figur 1.4: Geografisk inndeling - Kontinent 14
Figur 1.5: Geografisk inndeling - Regioner 14

Figur 2.1: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per segment 15
Figur 2.2: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per kontinent 16
Figur 2.3: NOK per USD 17
Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning 17

Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører (stolpe) 18
Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører (linje) 19
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse 20
Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori 20
Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper 21
Figur 3.6: Kilde til internasjonal omsetning fra norske leverandører 21

Figur 4.1: Internasjonal omsetning per region 22
Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land 23
Figur 4.3: Internasjonal omsetning per land 24
Figur 4.4: Internasjonal omsetning i Brasil 25
Figur 4.5: Offshoremarkedet i Brasil 25
Figur 4.6: Internasjonal omsetning i Qatar, Saudi-Arabia og UAE 26
Figur 4.7: Offshoremarkedet i Qatar, Saudi-Arabia og UAE 26

Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment 27
Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment og undersegment 28
Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land 29

Figur 6.1: Topp 20 selskap internasjonal omsetning 30
Figur 6.2: Internasjonal omsetning for topp 20 aktører per land 31

Figur 7.1: Global petroleumsproduktetterspørsel relativt til pre-Corona 32
Figur 7.2: Oljeprisprognose (Brent) 32
Figur 7.3: Gassprisprognoser 2020-2024 33
Figur 7.4: Globalt tilbud og etterspørsel etter gass 33
Figur 7.5: Offshore investeringsbeslutninger per år 34
Figur 7.6: Globale olje- og gassinvesteringer (oppstrøm) 34
Figur 7.7: Offshore E&P-innkjøp per region 35
Figur 7.8: Offshore E&P-innkjøp per segment 35
Figur 7.9: Netto ordreinngang 36
Figur 7.10: Total ordrebok ved årsslutt 36
Figur 7.11: Total omsetning påfølgende år 36

Figur A.1: Leveransemodeller 43
Figur A.2: Flyt av varer og tjenester gjennom verdikjeden 44
Figur A.3: Omsetning i 2019 per datakilde 45
Figur A.4: Selskapstyper og metode for grovt estimat av norsk eksport 47

Internasjonal omsetning på 120 milliarder kroner i 2019 – 18% vekst fra 2018

Positivt markedssentiment i 2019
Det globale offshoremarkedet* nådde bunnen i 2018 etter fire år med nedgang. Totalt har markedet falt med 45% fra toppen i 2014 til 2018. I 2019 økte markedet med 4%, primært drevet av de store offshoreregionene. Global sanksjoneringsaktivitet økte både i 2018-2019, og flere segmenter har hatt en betydelig økt aktivitet. Sentimentet i offshoremarkedet har generelt vært positivt gjennom hele 2019, flere norske selskaper har hatt en betydelig omsetningsvekst, og forventningen (før Covid-19) var en betydelig markedsvekst på kort og mellomlang sikt.

Internasjonal omsetning opp 18% i 2019
Etter flere år med krevende markedsforhold preget av lav oljepris, kostnadskutt og fallende investeringer klarte norske leverandører å oppnå en internasjonal omsetning på 120 mrd. kroner i 2019, en økning på 18% fra året før. Svekket norsk krone kan forklare noe av denne økningen (ca 8 prosentpoeng), mens resten (ca 10 prosentpoeng) kan tilskrives reell omsetningsøkning internasjonalt. Det globale offshoremarkedet hadde en økning på kun 4%, så norske leverandører har styrket sin posisjon gjennom 2019. Tradisjonelt sterke «norske» segmenter som *Topside og prosessutstyr* og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* og *Seismikk og G&G* bidro til den positive utviklingen. Sammenlignet med toppåret i 2014 er den internasjonale omsetningen til norske leverandører likevel ca. 40% lavere.

Storbritannia, USA og Brasil er de største internasjonale markedene
Storbritannia er det klart største markedet målt etter internasjonal olje- og gassomsetning fra norske leverandører. I 2019 utgjorde landet hele 27 mrd. kroner som tilsvarer en vekst på 16% sammenlignet med 2018. USA og Brasil er de nest største landene med 11 mrd. kroner hver i 2019. Samlet stod Storbritannia, USA og Brasil for 42% av total internasjonal omsetning.

Seismikk og G&G og Topside og prosessutstyr med sterkest vekst i 2019
De siste årene har Subsea-utstyr og installasjon vært det største segmentet. Dette segmentet er fremdeles blant de tre største segmentene (22 mrd. kroner i 2019) for norske leverandører målt etter internasjonal omsetning, men har i 2019 blitt passert av segmentene Topside og prosessutstyr og Operasjonelle og Profesjonelle tjenester, begge med en omsetning på ca. 24 mrd. kroner hver. De to segmentene med sterkest prosentvis vekst er *Seismikk og G&G* og *Topside og prosessutstyr.* Seismikk har økt betydelig i de fleste undersegmentene, spesielt «high-end» seismikk (3D/4D), herunder havbunnsseismikk. Dette har ført til at *Seismikk og G&G* har økt til det fjerde største segmentet målt etter internasjonal omsetning i 2019.

Aker Solutions med klart størst internasjonal omsetning
De 20 største norske selskapene målt etter internasjonal omsetning stod for 78% av totalen i 2019. Listen består av fem *Rigg- og skipseiere*, 14 *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører*, og ett *Verft*. Aker Solutions er det klart største selskapet målt etter internasjonal olje- og gassomsetning i 2019, primært på grunn av selskapets internasjonale posisjon innenfor ingeniørtjenester og subsea. Blant topp 5 selskapene finner vi også BW Offshore, DNV GL, Kongsberg Gruppen, samt PGS (alfabetisk rekkefølge).

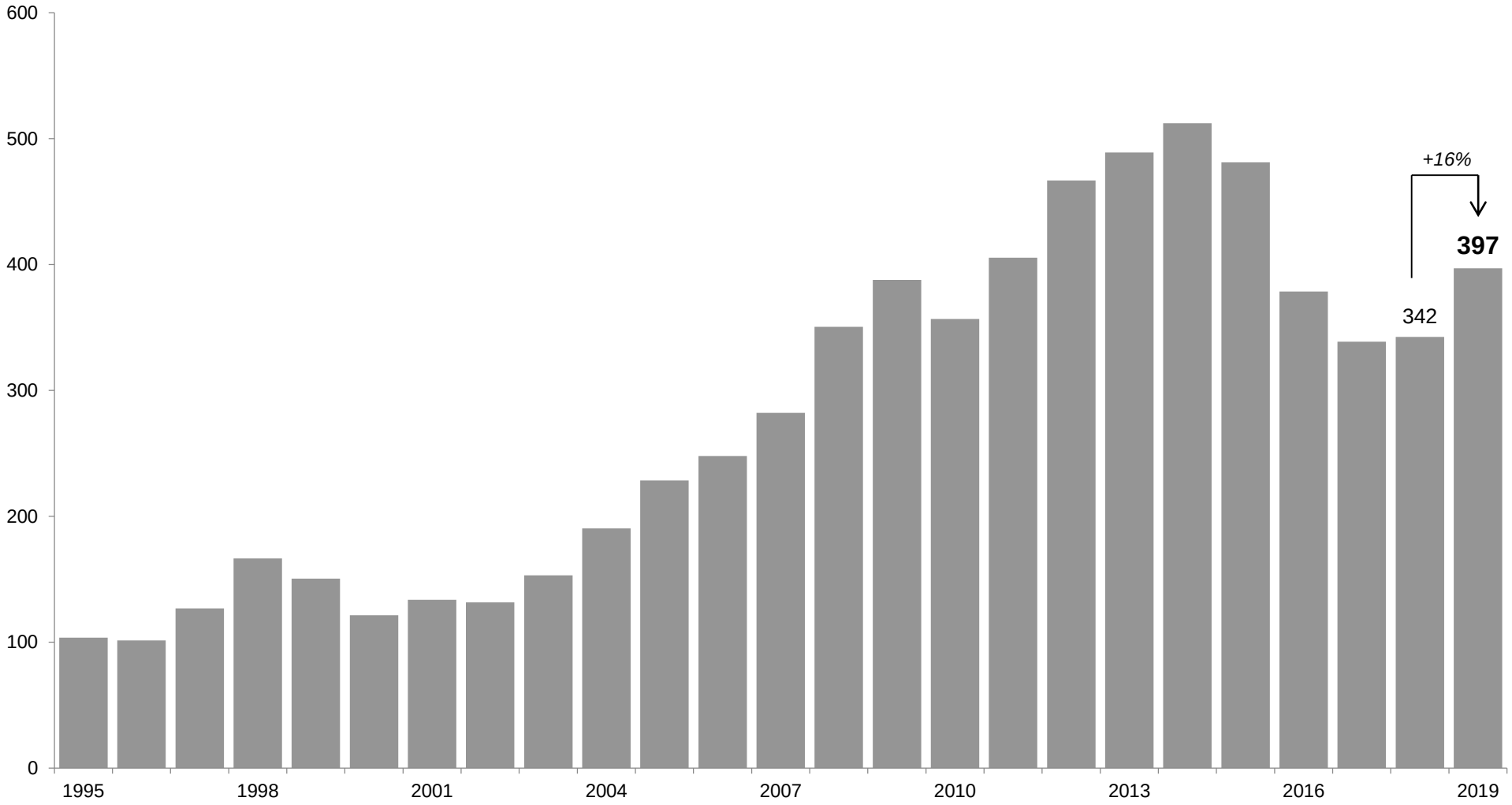
Covid-19 med historisk effekt på oljemarkedet
Covid-19 har ført til det største etterspørselsfallet etter olje i historien. Siden Covid-19 for alvor ble et globalt problem i februar/mars 2020, har myndighetene i de fleste land innført tiltak av ulike typer og omfang for å begrense spredningen av viruset. Denne situasjonen har ført til en sterk nedgang i aktivitet innenfor transportsegmentene (personbiler, tungtransport og fly) som sammen stod for omtrent halvparten av global oljeetterspørsel i 2019. Rystad Energy estimerer at den globale etterspørselen etter olje vil gå ned med ca. 10 millioner fat per dag i snitt gjennom 2020 (relativt til nivået før Covid-19). Etterspørselen har gradvis økt siden bunnen ble nådd i April 2020, men Rystad Energy forventer ikke at etterspørselen vil nå 2019-nivået før i 2022. Etter at oljeprisen kollapset i mars både på grunn av Covid-19 og priskrigen mellom Saudi-Arabia og Russland, har OPEC+ klart å gjennomføre store kutt i produksjonen og oljeprisen har kommet tilbake til ca 40 USD/bbl. Fremover forventer Rystad Energy en gradvis nedbygging av oljelagrene som følge av at etterspørselen kommer tilbake kombinert med forsiktig nedtrapping av OPEC+ sine kutt. Dette basis scenarioet innebærer en forsiktig styrking av oljeprisen gjennom 2021, men at vi kommer tilbake til en høyere oljepris i 60-70 USD/bbl området som følge av strammere balanse mellom tilbud og etterspørsel i 2022. Veien videre er likevel meget usikker, både på grunn av at etterspørselen er avhengig av hvordan Covid-19 utviklingen blir og av at OPEC+ fortsetter å støtte prisen.

Offshoremarkedet med forventet vekst fra 2022
Offshoremarkedet er forventet et fall på 13% i 2020, etterfulgt av 3% i 2021. Deretter er markedet forventet å øke med en gjennomsnittlig vekst på 10% per år frem mot 2024. Dette vil være drevet av en betydelig økt sanksjoneringsaktivitet i de fleste offshoreregionene globalt. De største offshoremarkedene (Norge, Brasil, US GoM og Storbritannia) vil fremdeles stå for omtrent 40% av totalmarkedet fremover, mens den største vekstregionen vil være Midtøsten og Afrika. Segmentene med sterkest vekst er forventet å være ingeniørtjenester og EPC-segmentene. Dersom vi får en ny runde med nedstegninger pga Covid-19 og det tar lengre tid før etterspørsel og oljepris tar seg opp vil oppturen i offshoremarkedet bli skjøvet ut i tid.

* Oljeselskapenes totale innkjøp over opex- og capex-budsjettet. Kilde: Rystad Energy

Total omsetning fra norske leverandører økte med 16% i 2019

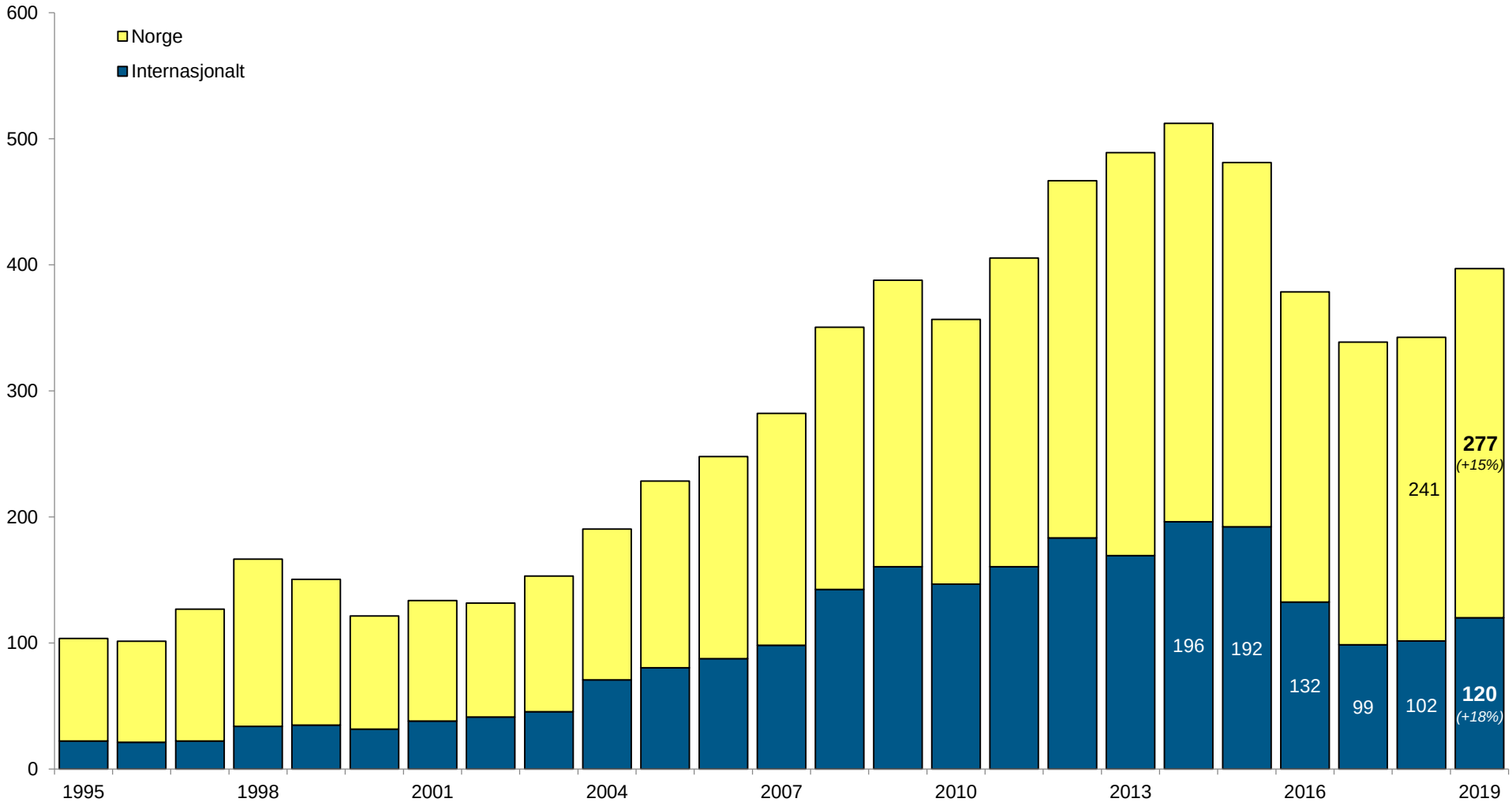
Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Internasjonal omsetning for norske leverandører økte til 120 milliarder kroner i 2019

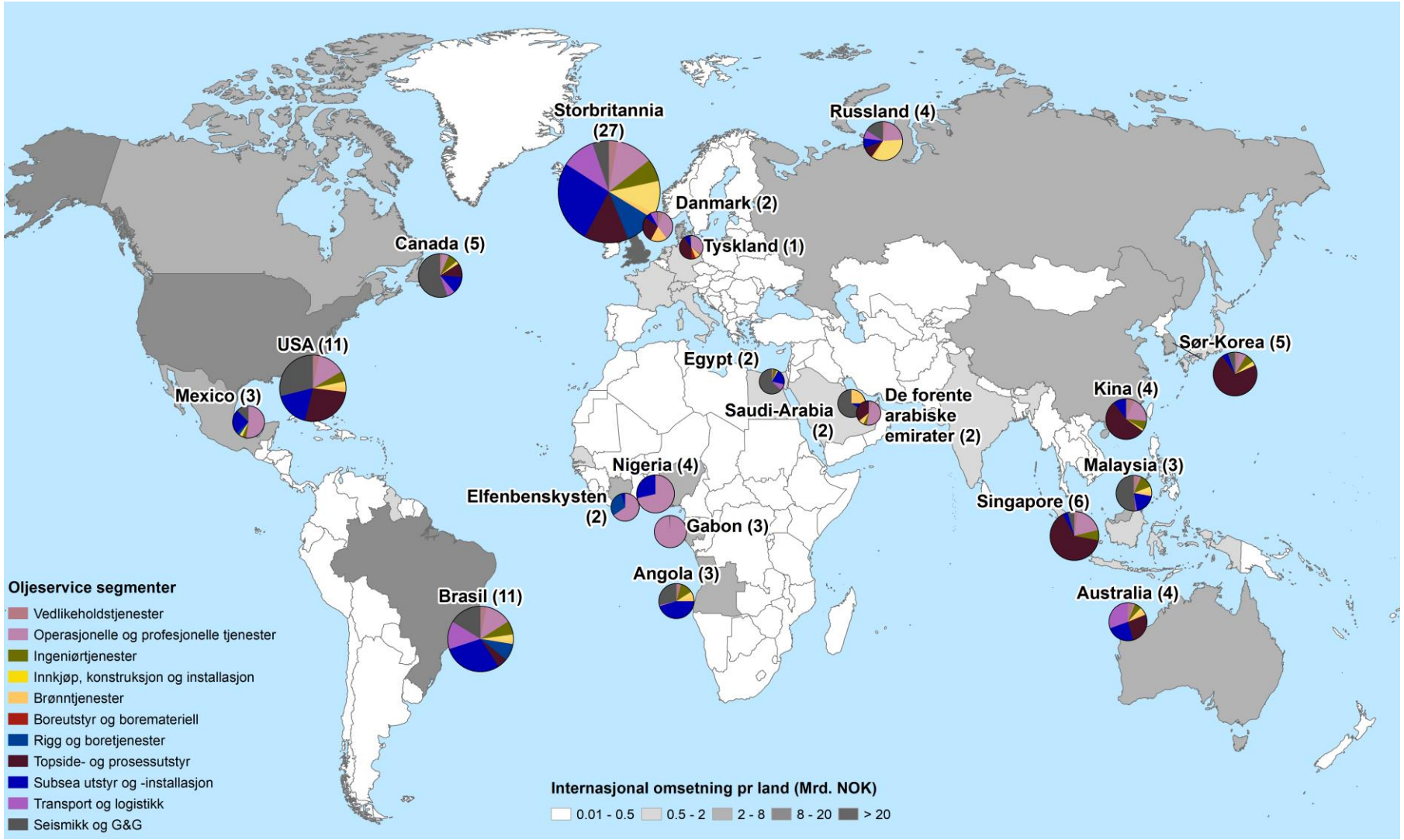
Figur 0.2: Total omsetning fra norske leverandører, Norge vs. internasjonalt
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Norske leverandører har betydelig aktivitet i alle viktige offshore-regioner

Figur 0.3: Internasjonal omsetning - topp 20 land splittet på oljeservicesegmenter*
NOK milliarder



*Topp 20 land basert på 2019 internasjonal olje- og gassomsetning presentert med navn og splittet per oljeservicesegment. Resterende land utover topp 20 farget i grånyanser etter total internasjonal o&g-omsetning
Kilde: Rystad Energy

Definisjon av oljeserviceselskap og norsk og internasjonal omsetning

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

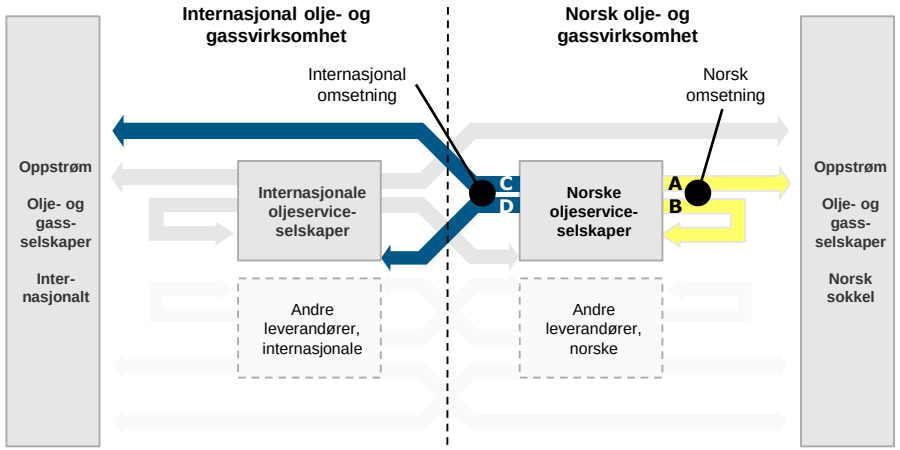
Hva er et oljeserviceselskap?
Et oljeserviceselskap defineres som et selskap som leverer olje- og gassrelaterte produkter eller tjenester til oppstrøms olje- og gassindustri. Selskapet kan enten levere direkte til olje- og gass-selskapene eller til andre oljeserviceselskap. Andre leverandører som ikke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

Hvilke selskaper er med og hvorfor?
Selskapene tatt med i denne undersøkelsen er basert på Rystad Energys database over aktive oljeserviceselskap på norsk kontinentalsokkel (NCS), i figur 1.1 kalt «norske oljeserviceselskaper». Databasen er bygd opp over flere år, og inneholder rundt 1000 norske oljeserviceselskap (samlet i 750 grupper). Basert på funn i denne rapporten og tidligere analyser antas omtrent 300 (230 grupper) av disse å ha omsetning i utlandet.

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

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

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked



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

Definisjon av norsk oljeserviceselskap og ulike former for internasjonal omsetning

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

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

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

Fra *norsk morselskap*:

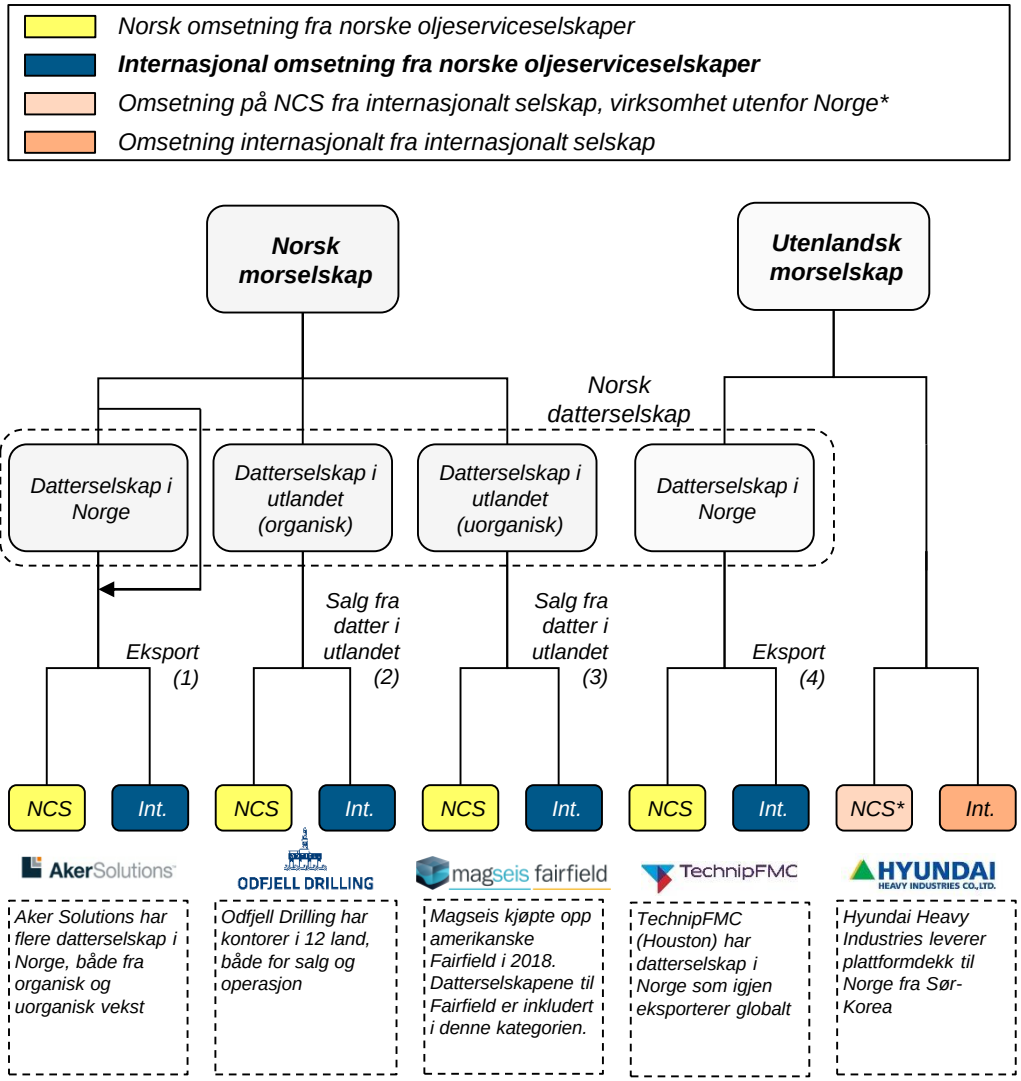
- Direkte eller via datterselskap i Norge: Eksport (1)
- Datterselskap i utlandet (organisk): Salg fra datter i utlandet (2)
- Datterselskap i utlandet (uorganisk): Salg fra datter i utlandet (3)

Fra *utenlandsk morselskap*:

- Datterselskap i Norge: Eksport(4)

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

Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre



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

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 54 segmenter på nivå 2, og 150 på nivå 3. I denne rapporten vises resultater hovedsakelig aggregert på nivå 1, og disse er:

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

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

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

- *Rigg- og skipseiere*: Borerigger, flytende produksjonsenheter (FPSO), boligrigger, offshore fartøy; forsyningsfartøy (PSV), ankerhåndteringsfartøy (AHTS), subsea installasjonsskip og andre skip benyttet mot oljeselskaper (ikke transport av råvarer).
- *Verft*: Leverer plattformdekk, moduler, stålunderstell og fartøy tiltenkt oppstrøms-aktivitet som over.
- *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører*: De største basert på internasjonal omsetning.
- *Øvrige selskaper*: Mindre oljeserviceselskap ikke inkludert over.

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

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

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

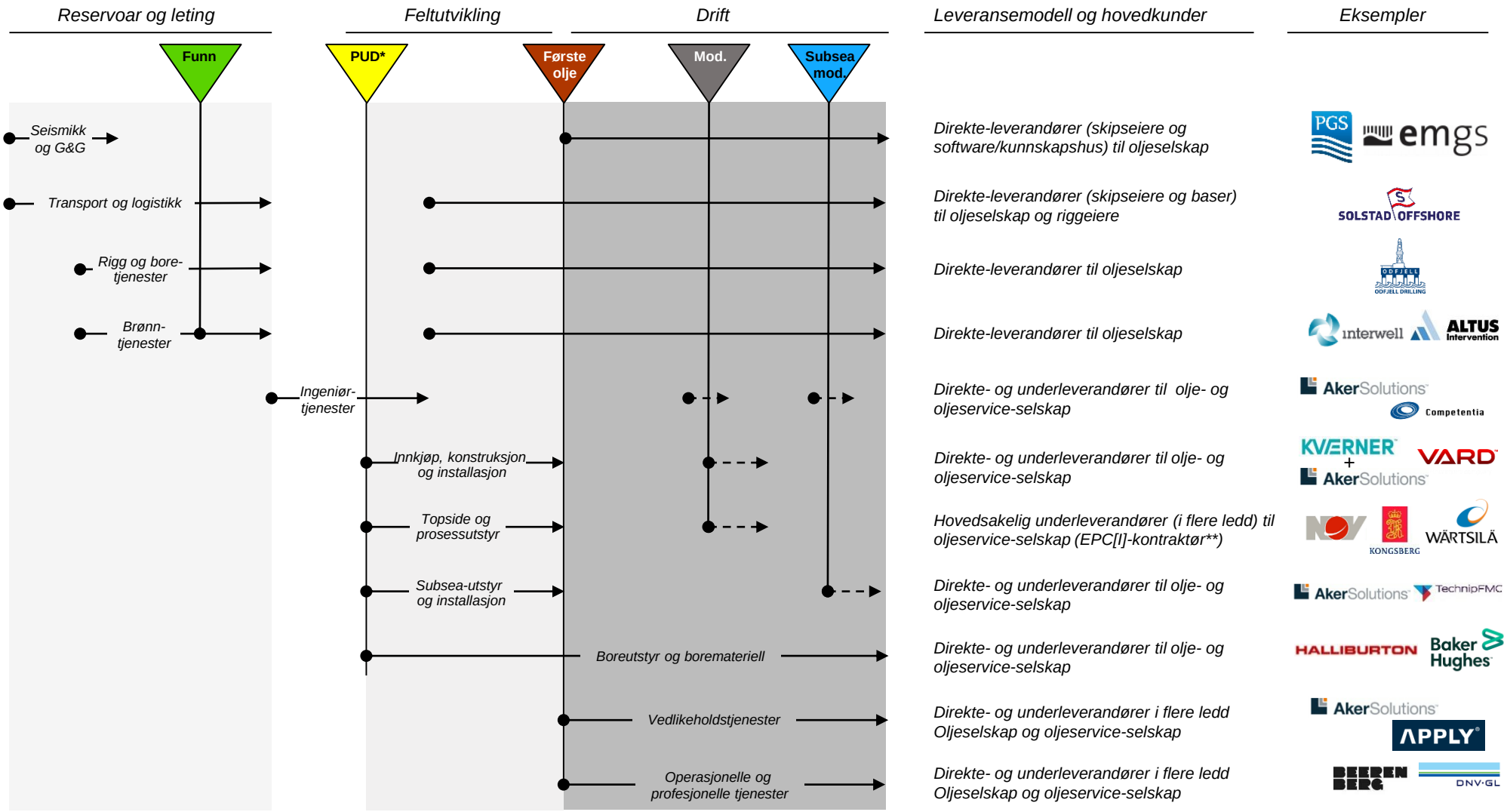
Selskapene som tilbyr sine produkter og tjenester i en letefase blir som regel brukt videre gjennom hele verdikjeden: Boring av produksjons- eller injeksjonsbrønner, logging og seismiske tjenester for å kartlegge reservoaret er eksempler på aktiviteter som ofte foregår over hele feltets levetid.

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

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

Segmentenes plassering i verdikjeden

Figur 1.3: Oljeservicessegmentenes plassering i verdikjeden



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

Datakilder og metodikk

Bedrifter med i datagrunnlaget
Rapporten baserer seg på Rystad Energy sin database over aktive oljeserviceselskap i Norge. I denne databasen finnes det litt over 1000 selskaper som Rystad Energy følger på løpende basis. Vårt estimat er at rundt 300 av disse har omsetning i utlandet. I arbeidet med datainnhenting er det fokusert mest på å innhente data 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 innsamling av årsrapporter, direkte kommunikasjon med selskapene og andre kilder og analyseverktøy. 95% av den internasjonale omsetningen er rapportert direkte av selskapene gjennom årsrapporter eller direkte kommunikasjon, og 5% stammer fra selskap der individuelle analyser er gjort for å estimere internasjonal omsetning fordi selskapene av ulike grunner ennå ikke har rapportert tall for 2019. Her er både totalomsetning og omsetning fordelt over geografier estimert på bakgrunn av segment- og landvekst. Se Appendiks 3 – Analysemetodikk for ytterligere detaljer. Rystad Energy gjør detaljerte individuelle selskapsanalyser for topp 60 selskap (basert på fjorårets internasjonale omsetning), som totalt i 2019 stod for ~90% av internasjonal olje- og gassomsetning.

Alle selskapene i databasen har fått inntekten sin brutt ned på land per segment; 70% av den internasjonale omsetningen er gitt direkte ned på landnivå per selskap (rapportert av selskapene), mens de resterende 30% er fordelt på land av Rystad Energy.

Årsrapporter
Årsrapporter brukes for å få et tilnærmet komplett bilde av selskapenes omsetning. Ulike selskaper opererer med ulikt 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 kontraktoversikt til verft, er det mulig å gi et godt estimat på fordelingen av omsetning på både land og segmenter.

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

Rystad Energy UCube
UCube er en komplett database over alle olje- og gassfelt i verden. Databasen inkluderer reserver, produksjonsprofiler, økonomi, eierskap og andre viktige parametere for alle olje- og gassfelt. Totalt har UCube 79.000 felt og lisenser, for 3.300 selskap og tidslinjen går fra 1900 til 2100. UCube brukes i hovedsak som kilde i kapittel 2 og 7, og ikke i beregningen av internasjonal omsetning.

Rystad Energy ServiceDemandCube
ServiceDemandCube er en komplett database med oljeselskapers forbruk per segment og baserer seg på UCube. Oljeselskapenes innkjøp utgjør en del av totalmarkedet for oljeserviceselskapene, men inneholder ikke kjøp mellom oljeserviceselskapene. ServiceDemandCube brukes i hovedsak som kilde i kapittel 2 og 7, og ikke i beregningen av internasjonal omsetning.

Kilde: Rystad Energy

Geografisk inndeling

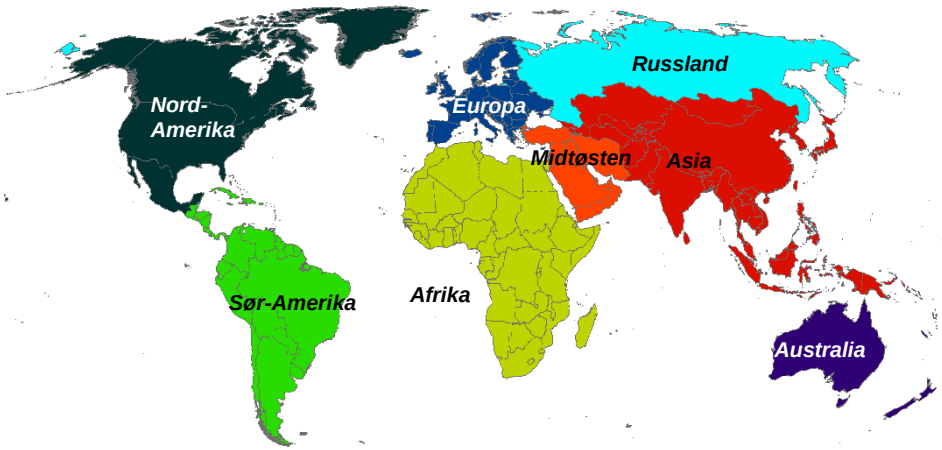
Selskapene som er inkludert i denne rapporten har fått sin inntekt fordelt per land. I noen tilfeller gjør selskapene en gruppering av land i regioner, for eksempel «Sørøst-Asia» i sine egne rapporteringer. I disse tilfellene har Rystad Energy fordelt disse per land ved hjelp av ulike kilder og fordelingsnøkler (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 beskrive petroleumsnæringen, se figur 1.4 og figur 1.5 for oppdeling av de geografiske områdene.

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

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

Figur 1.4: Geografisk inndeling - Kontinent



Figur 1.5: Geografisk inndeling - Regioner

Kilde: Rystad Energy

Det globale offshoremarkedet nådde bunnen i 2018 – vekst i 2019 for første gang siden 2014

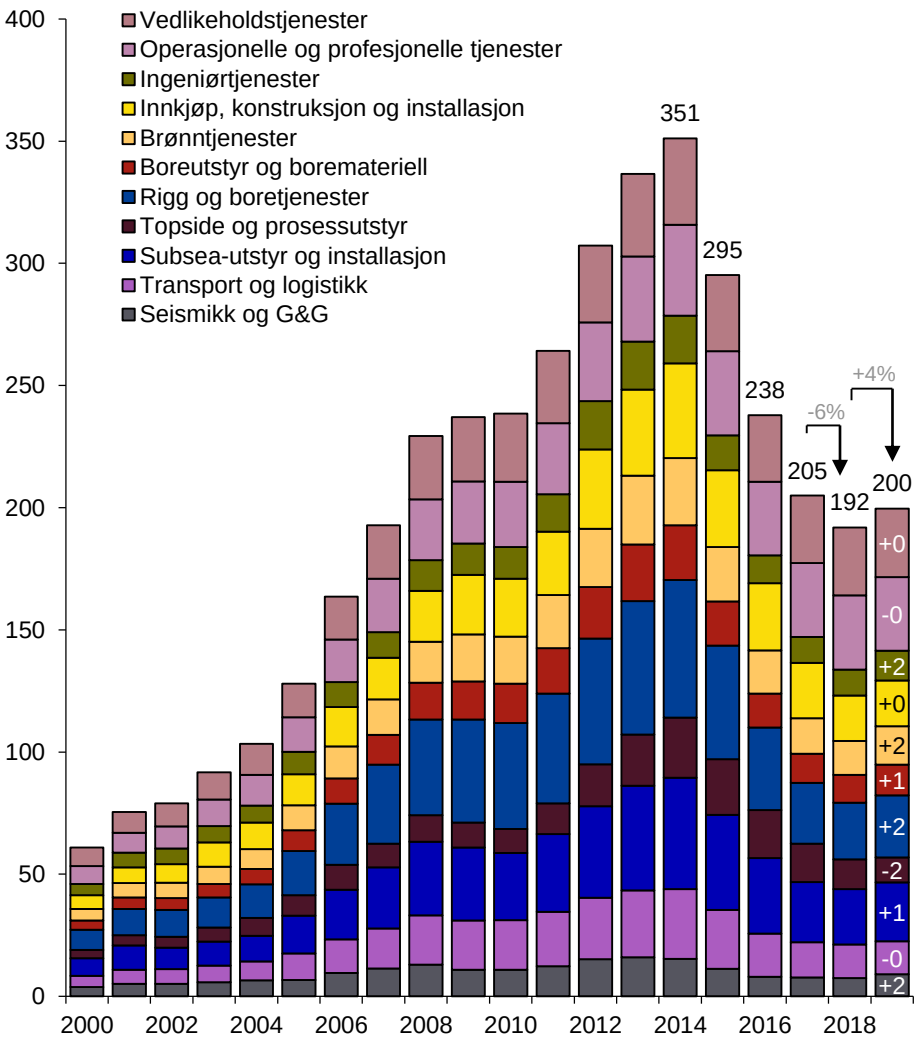
Dette kapittelet omhandler historiske markedstrender innenfor offshoresegmentet frem til og med 2019. Situasjonen rundt Covid-19 og markedseffekten er omtalt i kapittelet som tar for seg fremtidsutsiktene (kap. 7).

Endelig oppgang i det totale markedet
Figur 2.1* viser oljeselskapenes globale offshoreinnkjøp (oppstrømssegmentet) over capex- og opex-budsjettet. Dette defineres som det globale *offshoremarkedet*. Fra et nivå på omtrent 61 mrd. dollar i 2000 vokste de globale innkjøpene til et historisk høyt nivå på 351 mrd. dollar i 2014. Siden nedturen i oljebransjen startet i H2 2014, har offshoremarkedet hatt en total nedgang på 45% til bunnen ble nådd i 2018. I 2019 økte markedet for første gang siden toppen i 2014.

Åtte av elleve segment med vekst i 2019
Seismikk og G&G var segmentet i 2019 som opplevde sterkest relativ vekst med 20% fra 2018. Bakgrunnen for dette er blant annet generell økt aktivitet (med tilhørende høy utnyttelsesgrad av seismikkskipene), samt økte priser på tjenestene. Andre segmenter som har økt betydelig i 2019 er *Ingeniørtjenester* og *Brønntjenester*, henholdsvis 15% og 13%. Årsaken til dette er at en rekke offshoreprosjekter i løpet av de siste årene har gått fra konseptfase og over til utbyggingsfase. Denne effekten førte også til at markedet for *Boreutstyr og boremateriell, Rigg og boretjenester* og *Subsea-utstyr og installasjon* økte med henholdsvis 11%, 10% og 6%.

De resterende segmentene har hatt enten en flat eller nedadgående utvikling i 2019. *Topside og prosessutstyr* har hatt den største nedgangen med 17%. Grunnen til dette er blant annet at EPC-segment er drevet av de lange investeringssyklene og reagerer senere på endringer i markedsforhold.

Figur 2.1: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per segment
USD milliarder (endring fra året før markert i antall milliarder USD)



* Tallene for globale innkjøp skiller seg fra omsetningstallene i denne rapporten, fordi de ikke inkluderer kjøp mellom leverandørselskapene.
Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube

Europa er fortsatt det største offshoremarkedet i 2019 – økte med 15% fra 2018

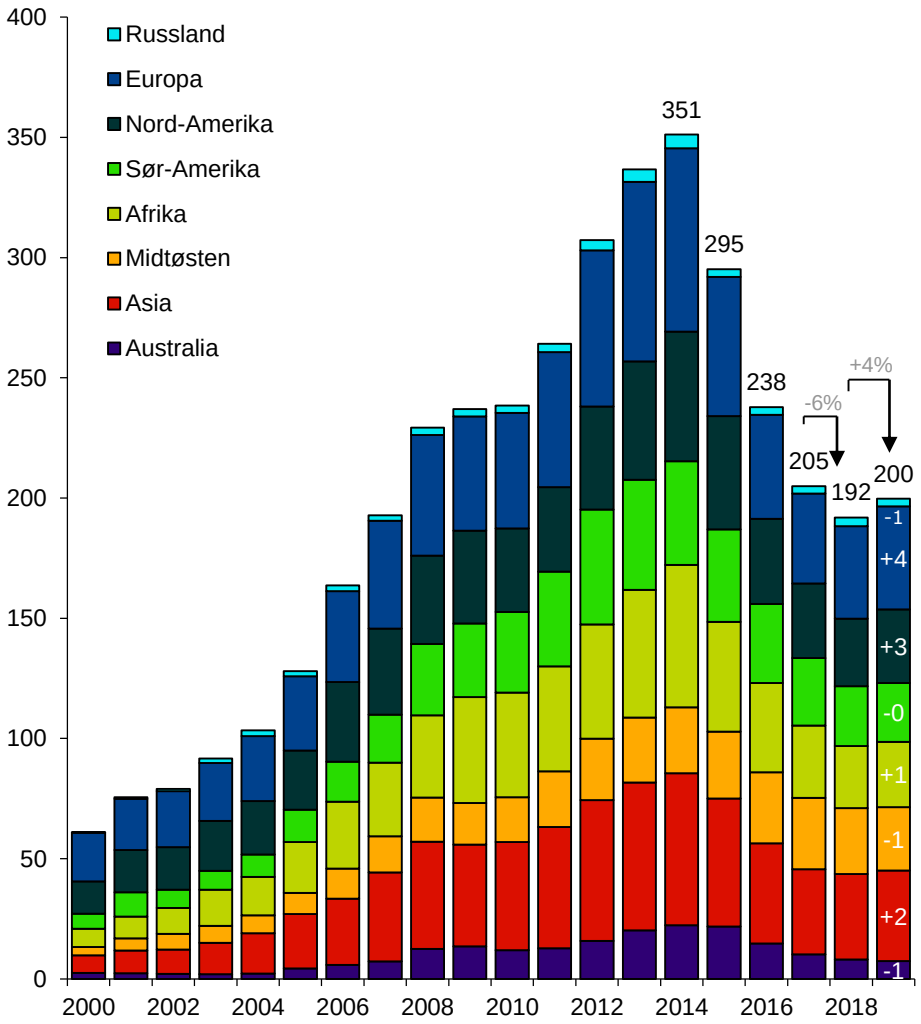
Europa er fortsatt den største offshoreregionen
Oljeselskapenes totale globale offshoreinnkjøp er vist i Figur 2.2* fordelt på kontinen. Dette defineres vanligvis som det globale offshoremarkedet. Europa og Asia er fortsatt de største offshoremarkedene i 2019 med henholdsvis 43 og 38 mrd. dollar. Deretter følger Nord-Amerika (31 mrd. dollar), Afrika (27), Midtøsten (26), Sør-Amerika (25), Australia (8) og Russland (3).

Offshoremarkedet i Europa økte med hele 12% i 2019, primært drevet av utbyggingsaktivitet i Norge og Storbritannia. Viktige utviklingsprosjekter i Norge som bidro til denne oppgangen var blant annet Johan Sverdrup Fase 2 og Martin Linge. Asia er det nest største offshoremarkedet etter Europa og har hatt en oppgang på 6% i 2019, primært på grunn av nye prosjekter i Indonesia (f.eks. Weriagar Deep og Merakes) og i Malaysia (f.eks. Petronas FLNG Rotan og Pegaga). Nord-Amerika hadde en oppgang på 9% i 2019, hovedsakelig drevet av utviklingsaktivitet (f.eks. Amoca FFD og Zama) og store produserende felter i Mexico (f.eks. Maloob og Zaap). Afrika har også hatt oppgang i 2019 på omtrent 5%, der økt aktivitet i Mosambik, Angola og Mauritania har vært driveren.

Russland har hatt en betydelig nedgang i 2019 på 15%. Den negative utviklingen er hovedsakelig drevet av en nedgang i investeringer knyttet til produserende felter. Dette gjelder også for offshoremarkedet i Australia som opplevde en nedgang på 9%.

De største enkeltmarkedene per kontinent i 2019 er:
- Europa: Norge og Storbritannia
- Asia: Kina, Malaysia, Indonesia, India og Azerbaijan
- Nord-Amerika: USA, Mexico og Canada
- Midtøsten: Saudi-Arabia, Iran, De Forente Arabiske Emirater og Qatar
- Afrika: Angola, Nigera, Egypt og Mosambik
- Sør-Amerika: Brasil, Guyana og Trinidad og Tobago
- Australia
- Russland

Figur 2.2: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per kontinent
USD milliarder (endring fra året før markert i antall milliarder USD)



* Tallene for globale innkjøp skiller seg fra omsetningstallene i denne rapporten, fordi de ikke inkluderer kjøp mellom leverandørselskapene.
Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube

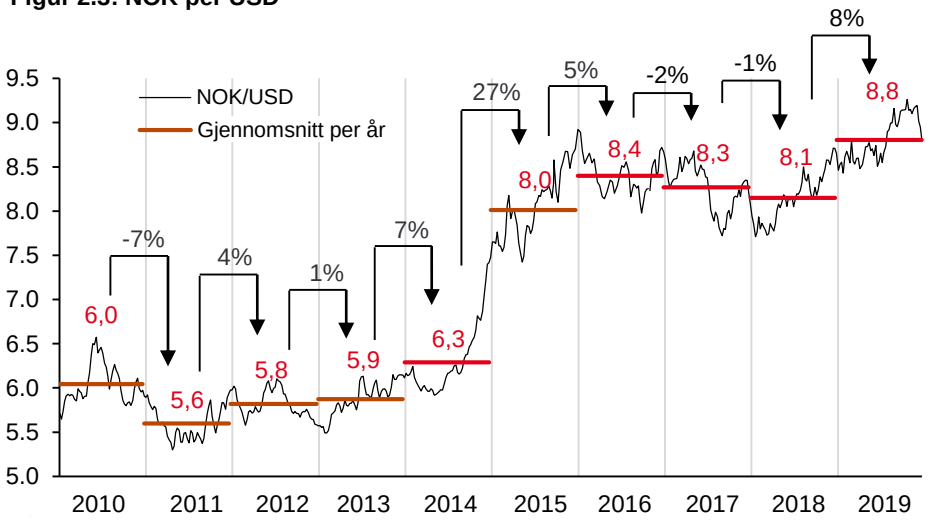
Kronen svekket seg ytterligere i 2019

Svakere norsk krone mot dollar i 2019
Siden den kraftige svekkelsen av den norske kronen mot dollar fra sommeren 2014 til slutten av 2015, som vist i Figur 2.3, har dollarkursen vært i overkant av 8 kroner. Den norske kronen har gjennom 2018 og 2019 gradvis svekket seg ytterligere, og i 2019 var kursen 8.8 kroner i årlig snitt. Dette impliserer en økning på 8% sammenlignet med 2018.

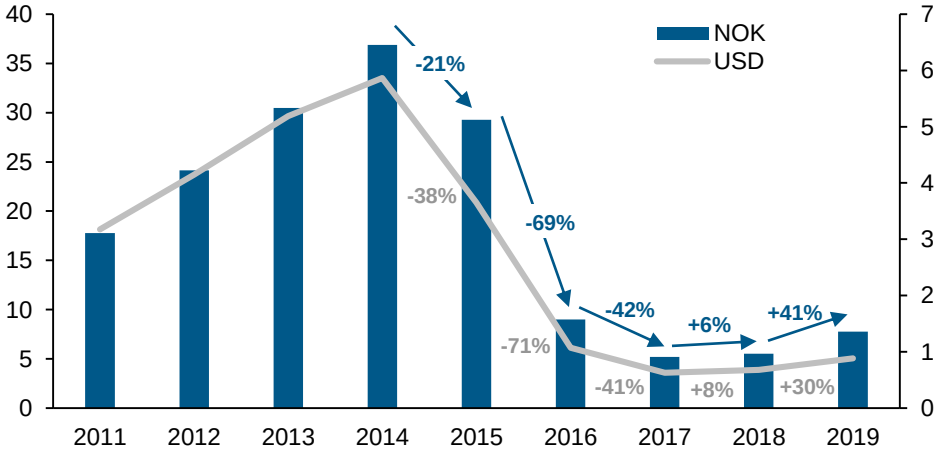
En svak valuta kan hjelpe leverandørene
Figur 2.4 viser utviklingen i National Oilwell Varco Norges omsetning i både norske kroner og dollar. Valutakursen førte til at den prosentvise nedgangen i omsetning fra 2014 til 2015 ble omtrent halvparten så stor i norske kroner som i dollar på grunn av den svekkede norske kronen. I 2016 og 2017 var denne effekten mer moderat ettersom kursen endret seg mindre, og nedgangen målt i USD og NOK ble dermed omtrent den samme. I 2018 kan den samme effekten observeres til en viss grad, men med motsatt fortegn. I 2019 svekket kronen seg igjen mot dollar som førte til en sterkere vekst i omsetning målt i norske kroner sammenlignet med veksten målt i dollar.

En svak krone er isolert sett positivt for norske selskaper som har mesteparten av sine kostnader i kroner og inntekter i dollar. Dette gjelder både oljeselskapene som selger olje i dollar og norske utstyrs- og tjenesteleverandører. Det gjelder videre også norske verft som konkurrerer i det internasjonale og det norske markedet, der kontraktene ofte er i dollar. Disse verftene vil gjerne kunne prise seg lavere enn før 2015 relativt til konkurrentene, siden mesteparten av deres kostnadsbase er i norske kroner.

Figur 2.3: NOK per USD



Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning
NOK milliarder USD milliarder



Kilde: Rystad Energy; Norges Bank

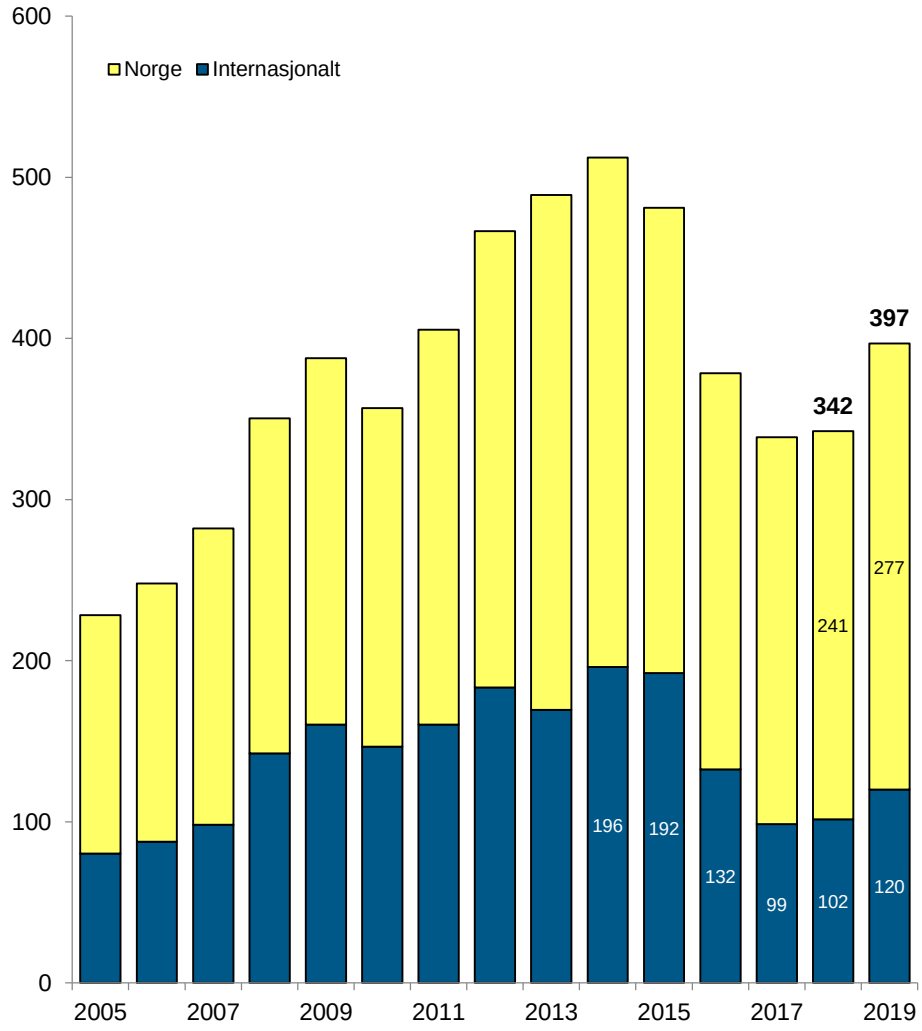
Vekst i både internasjonal og norsk omsetning for norske leverandører i 2019

I dette kapittelet presenteres den totale omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2019 innenfor olje- og gassegmentet.

Internasjonal omsetning økte til 120 milliarder kroner i 2019
Etter flere år med krevende markedsforhold preget av lav oljepris, kostnadskutt og fallende investeringer klarte norske leverandører å oppnå en internasjonal omsetning på 120 mrd. kroner i 2019, en økning på 18% fra året før. Svekket norsk krone kan forklare noe av denne økningen (ca 8 prosentpoeng), mens resten (ca 10 prosentpoeng) kan tilskrives reell omsetningsøkning internasjonalt. Det globale offshoremarkedet hadde en økning på kun 4%, så norske leverandører har styrket sin posisjon gjennom 2019. Tradisjonelt sterke «norske» segmenter som *Topside og prosessutstyr* og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* og *Seismikk og G&G* bidro til den positive utviklingen. Sammenlignet med toppåret i 2014 er den internasjonale omsetningen til norske leverandører likevel ca. 40% lavere.

Norsk omsetning har økt til 277 milliarder kroner i 2019
Utviklingen i norsk og internasjonal olje og gass-omsetning har fulgt et tydelig mønster gjennom nedturen. Den norske ligger «foran» den internasjonale, både i opptur og nedtur, noe som forklares med den internasjonale omsetningens relativt høye eksponering mot segmenter som kommer sent i markedssyklusen, slik som for eksempel *Subsea-utstyr og installasjon*, og *Topside og prosessutstyr*. I tillegg har prosjektaktiviteten vært relativt høy i Norge sammenlignet med andre markeder. Fra 2018 til 2019 har den norske omsetningen økt fra 241 til 277 mrd. kroner, dvs. hele 36 mrd. kroner.

Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Internasjonal omsetning fra norske leverandører har økt med 18% i 2019

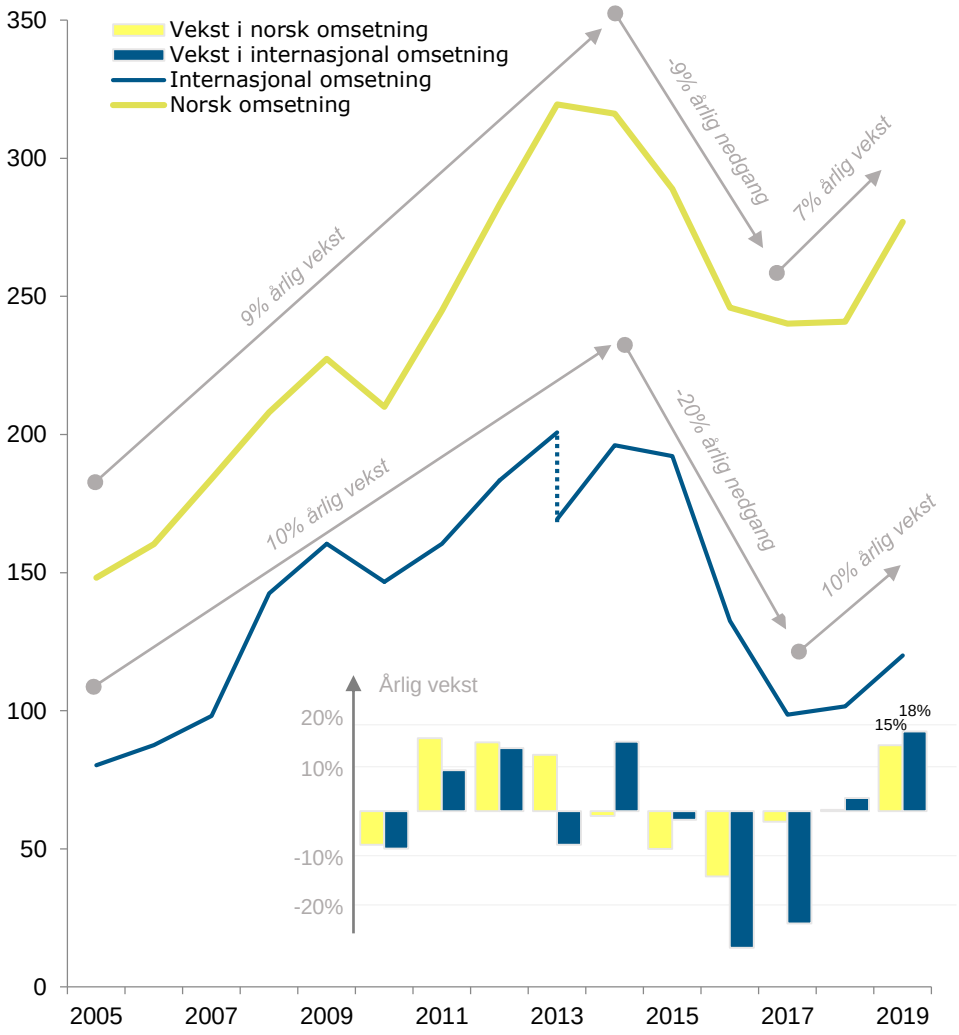
Internasjonal omsetning 40% lavere enn 2014
Omsetningsveksten blant norske leverandører var sterk fra begynnelsen av 2000-tallet frem til nedturen startet i 2014. Den internasjonale omsetningen økte spesielt mye i perioden frem til finanskrisen, og var i snitt 21% per år (2002-2009). Til tross for sterk vekst også i det norske markedet (14% gjennomsnittlig årlig vekst i samme periode), økte den internasjonale andelen av totalomsetningen jevnt fra rundt 30% ved årtusenskiftet, til godt over 40% i 2009. I årene etter finanskrisen snudde imidlertid denne trenden, primært på grunn av den høy utbyggingsaktivitet i Norge, samt et kraftig voksende modifikasjons- og vedlikeholdsmarked. Gjennom perioden 2005-2014 var den internasjonale og norske omsetningsveksten omtrent den samme på ca. 10% per år.

Den norske og internasjonale omsetningen var på rekordhøye nivåer i 2013 og 2014 før nedturen i markedet. Den norske omsetningen falt i 2015 (-9%) for første gang siden finanskrisen, mens effekten av nedturen først ble merkbar for den internasjonale omsetningen året etter (-31%). Både i 2016 og 2017 var nedgangen i internasjonal omsetning større sammenlignet med den norske omsetningen.

Både den norske og internasjonale omsetningen nådde bunnen i 2017. Den norske omsetningen stod for den største andelen av totaleomsetningen (70% av totalen) på mange år, mens den internasjonale omsetningen stod for 30%.

I 2019 økte den internasjonele og norske omsetningen med hhv. 18% og 15%. Den norske omsetningen er med denne økningen kun 14% lavere enn nivået før nedturen startet. Dette er i hovedsak drevet av høy aktivitet knyttet til flere utbygginger på norsk sokkel (blant annet Johan Sverdrup).

Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

De 20 største norske leverandørene står for 78% av den internasjonale omsetningen

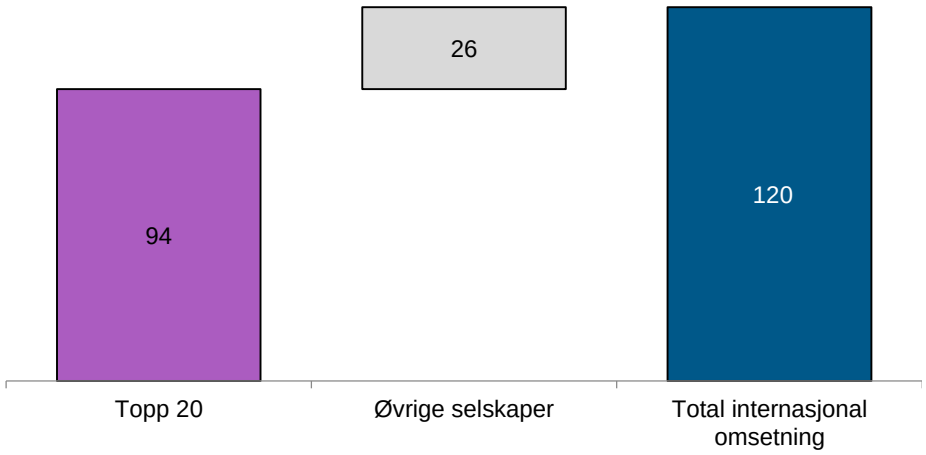
De største selskapene driver den internasjonale omsetningen
Figur 3.3 viser at de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt (olje og gass) omsatte for totalt 94 milliarder kroner i 2019, dvs. 78% av totalen. Topp 20 utgjør en noe høyere andel av internasjonal omsetning sammenlignet med 2018** (73%).

Topp 20-selskapene med økt internasjonal andel i 2019
De 20 største selskapene har en høy grad av internasjonalisering. Deres internasjonale omsetning var i 2019 på 94 milliarder kroner, mens den norske endte på 60 milliarder kroner. Dette gir en internasjonal andel av omsetningen på 61%. Dette er noe høyere enn i 2018, da tallet var 55%.

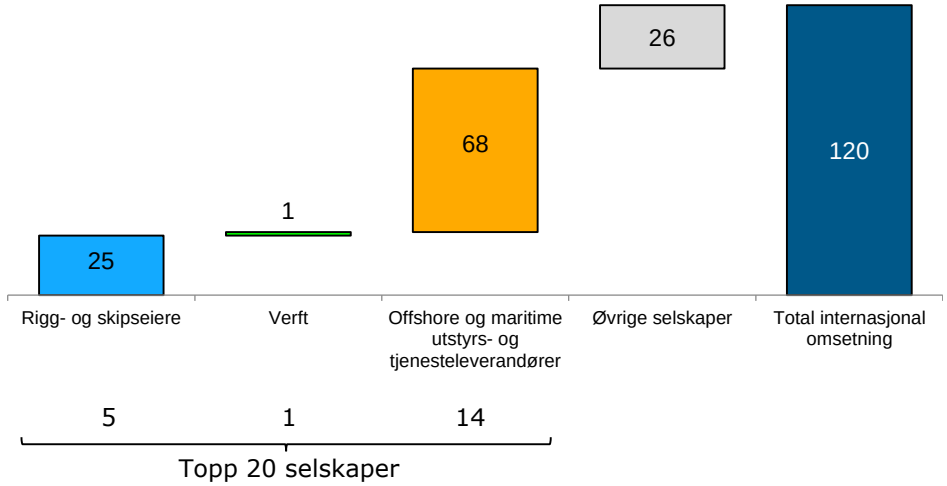
Utstyrs- og tjenesteleverandører størst blant topp 20
Topp 20-selskapene deles inn i tre kategorier; *Rigg- og skipseiere, Verft*, samt *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører*. I 2019 var det fem rigg- og skipseiere, ett verft, og 14 selskap som leverer annet utstyr og tjenester, primært store utstyrsleveranser som borepakker, elektro- og automasjonsutstyr og subseautstyr.

Den store veksten i internasjonal omsetning er primært på grunn av *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører* som økte fra 55 milliarder kroner i 2018 til 68 milliarder kroner i 2019 – en økning på hele 24%.

Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse*
NOK milliarder



Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori
NOK milliarder



* Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. ** Topp 20 2018 sammenlignet med topp 20 2019
Kilde: Rystad Energy

De fire største segmentene står for 75% av internasjonal omsetning i 2019

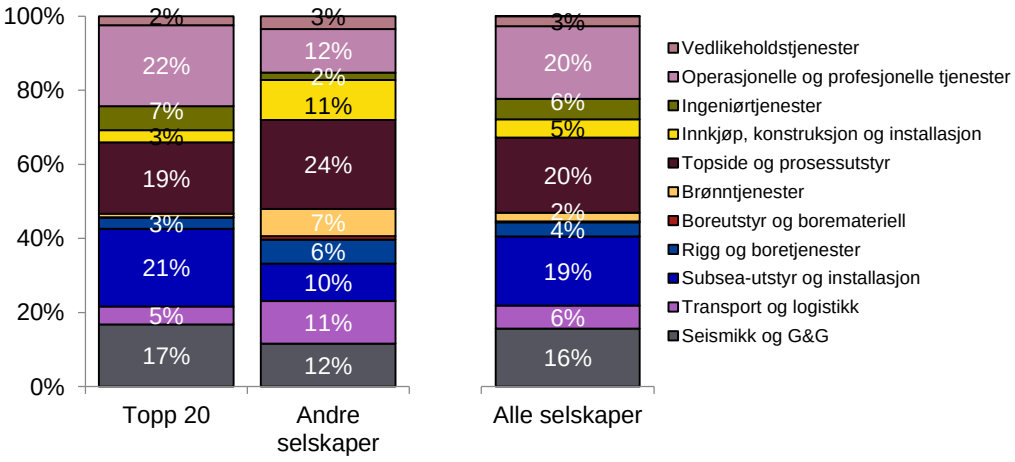
Internasjonal omsetning drives i hovedsak av fire segmenter
Figur 3.5 viser hvordan omsetningen til de 20 største selskapene fordeler seg på de 11 segmentene sammenlignet med de øvrige, mindre selskapene. Frem til og med 2015 var de store aktørene klart mest eksponert mot *Topside og prosessutstyr*. I årene som fulgte, frem til og med 2018, var det derimot *Subsea-utstyr og installasjon* som var den store omsetningsdriveren for topp 20 aktører. Dette bildet har igjen endret seg i 2019, der de største selskapene hadde tre likestilte segmenter på topp: *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* (22%), *Subsea-utstyr og installasjon* (21%), og *Topside og prosessutstyr* (19%).

De mindre selskapene (*Andre selskaper*) er derimot fortsatt tungt eksponert mot segmentet *Topside og prosessutstyr.* Videre følger syv av elleve segmenter tett, og hver av dem står for 10% av omsetningen til de mindre aktørene. Brønntjenester har økt fra 5% til 7% fra 2018 til 2019.

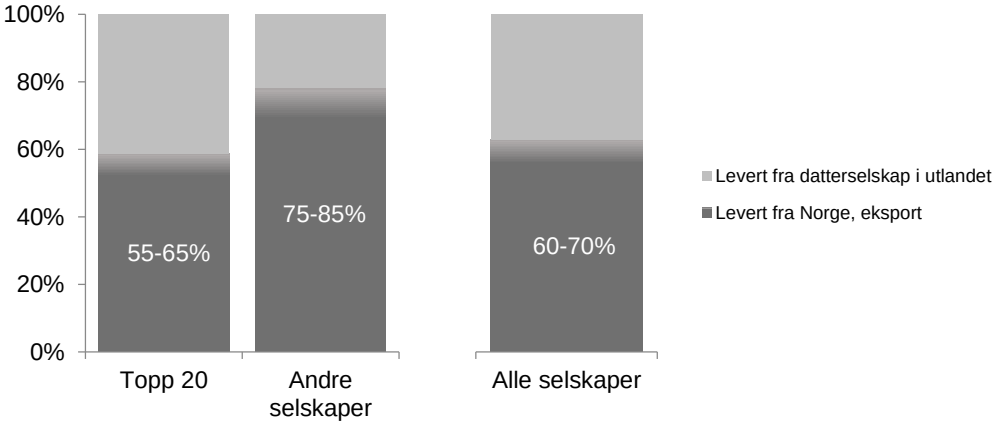
Samlet for alle norske leverandører står de fire største segmentene for 75% av total internasjonal olje- og gassomsetning i 2019: *Topside og prosessutstyr* (20%), *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* (20%), *Subsea-utstyr og installasjon* (19%) og *Seismikk og G&G* (16%). Seismikksegment har hatt en betydelig vekst i 2019. *Transport og logistikk* har sett en nedgang.

De største aktørene benytter utenlandske datterselskap i større grad
For Topp 20-aktørene** utgjør norsk eksport ca. 55-65% av internasjonal omsetning, mens en betydelig andel også leveres fra datterselskaper i utlandet. For de mindre selskapene utgjør direkte eksport fra Norge en enda større andel, estimert opp til ca. 75-85% av den internasjonale omsetningen. Disse selskapene har generelt mindre andel internasjonal omsetning og har i mindre grad enn Topp-20 aktørene bygget opp et nettverk av datterselskaper ute.

Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper
% av total



Figur 3.6: Kilde til internasjonal omsetning fra norske leverandører
% av total



* Se forklaring av eksportanalysemetodikk i Appendiks 4 ** Topp 20 aktører basert på internasjonal olje og gass-omsetning i 2019
Kilde: Rystad Energy

Internasjonal omsetning økte for de syv største regionene

I dette kapittelet brytes den internasjonale omsetningen til norske leverandører fra olje- og gassindustrien ned på geografiske regioner og land*.

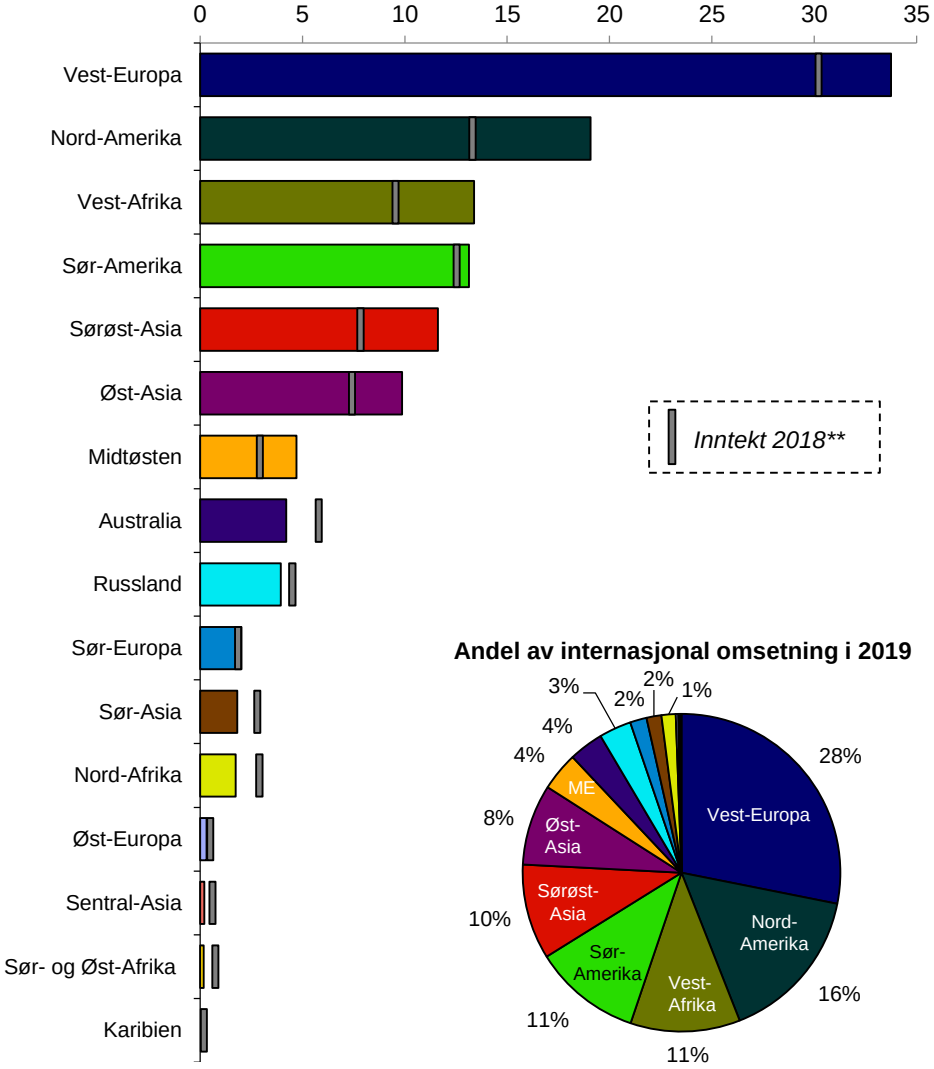
Omsetningsvekst i 8 av 16 regioner
Olje- og gassinntektene fra 8 av 16 regioner har økt fra 2018 til 2019, og blant vekstregionene er det kun Midtøsten og Sør-Europa som ikke befinner seg blant topp seks i årets oversikt. Regionen som har hatt den største absolutte veksten er Nord-Amerika, mens Australia har hatt den største nedgangen. Midtøsten har hatt den høyeste relative veksten, men står fremdeles for en relativt sett liten del av total internasjonal omsetning.

Vest-Europa er fremdeles den mest betydningsfulle enkeltregionen
Vest-Europa har historisk vært det største enkeltmarkedet for norske leverandører. I 2019 var omsetningen ca. 34 milliarder kroner, dvs. 12% høyere enn 2018. Nord-Amerika er fremdeles den nest største regionen målt etter internasjonal omsetning med 19 milliarder kroner, og var blant regionene som økte mest i 2019 (45%). Dette var primært på grunn av betydelig aktivitetsvekst i segmentene *Seismikk og G&G* og *Topside og Prosessutstyr*.

Vest-Afrika og Sør-Amerika hadde en omsetning på omtrent 13 milliarder kroner hver i 2019. Veksten i Vest-Afrika var på 30%, mens omsetningsveksten i Sør-Amerika var marginal. Den sterke veksten i Vest-Afrika har blant annet vært drevet av økt etterspørsel etter subsea-relatert utstyr i flere land. Andre viktige vekstregioner i 2019 er Sørøst-Asia og Øst-Asia, blant annet på grunn av økt verftsaktivitet i Sør-Korea og Singapore. Nesten 20% av internasjonale omsetning fra norske leverandører kom fra disse to regionene i 2019.

De mindre regionene har hatt en omsetningsnedgang
Det er primært de minste regionene som har hatt en omsetningsnedgang fra 2018 til 2019. Omsetningen fra Australia og Russland gikk ned ca. 1.8 milliarder kroner. Nedgangen blant de mindre regionene betyr i praksis at de største regionene har blitt mer betydningsfulle i 2019 sammenlignet med 2018.

Figur 4.1: Internasjonal omsetning per region*
NOK milliarder



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

De største regionene domineres av noen få land – Storbritannia er det største enkeltmarkedet

Storbritannia stod for 80% av inntektene fra Vest-Europa i 2019
I likhet med tidligere år er Storbritannia det største landet målt etter internasjonal omsetning. Fra 2018 til 2019 økte omsetningen fra Storbritannia ytterligere, og stod i 2019 for rett under 80% av totalomsetningen i Vest-Europa. Danmark, Tyskland og Nederland utgjorde i 2019 ca. 15% av omsetningen.

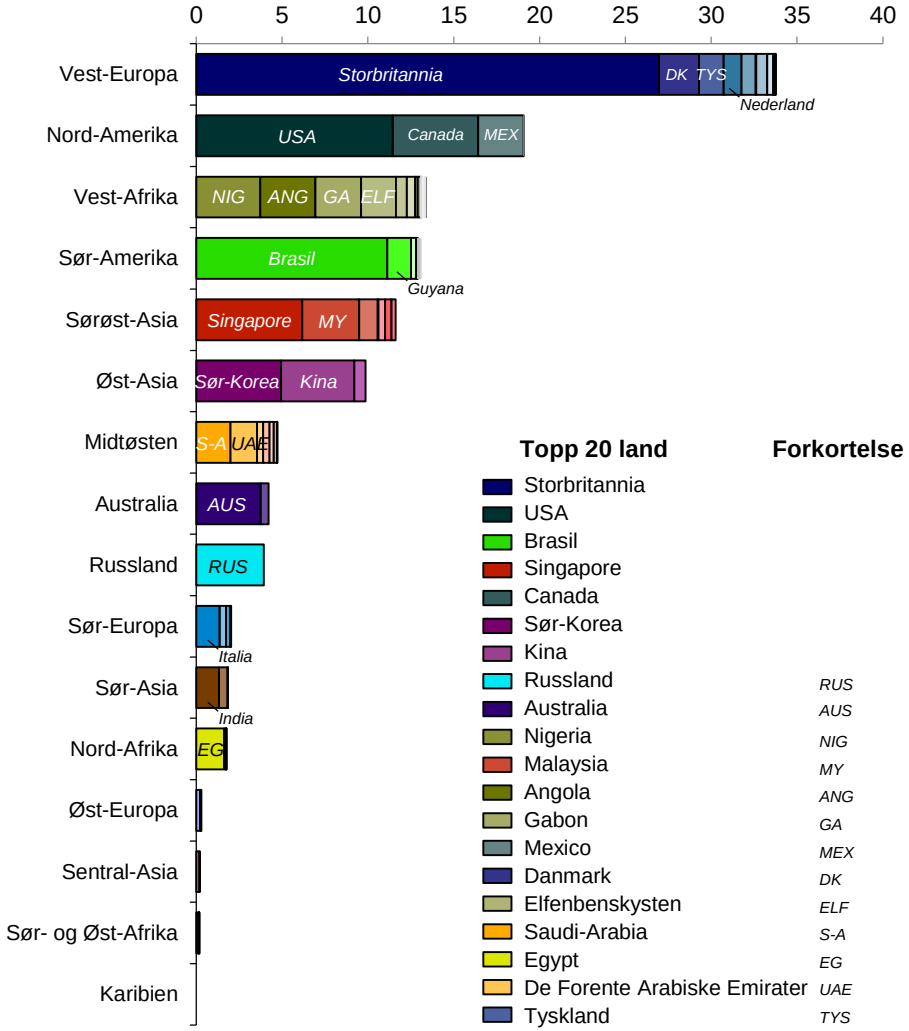
Canada med økt omsetningsandel i Nord-Amerika
USA er fremdeles det viktigste landet i Nord-Amerika, og i 2019 stod landet for 11 milliarder kroner. Canada stod for ca. 5 milliarder kroner, en betydelig økning sammenlignet med 2018, primært på grunn av økt seismikkaktivitet utenfor østkysten av landet. Mexico er landet med den laveste omsetningen i Nord-Amerika.

Brasil dominerer omsetningen i Sør-Ameria
Brasil dominerer offshore-aktiviteten i Sør-Amerika, og står derfor naturlig for majoriteten av omsetningen til norske leverandører i denne regionen. Utviklingen av Liza-feltet i Guyana (operert av ExxonMobil) har ført til betydelig aktivitet for norske leverandører, spesielt innenfor seismikksegmentet.

Vest-Afrika, Sørøst-Asia og Midtøsten er mer fragmenterte regioner
Nigeria, Angola, Gabon og Elfenbenskysten var de største omsetningslandene i Vest-Afrika i 2019, og totalt stod disse landene for ca. 85% av omsetningen fra norske leverandører i denne regionen. Sørøst-Asia er dominert av Singapore (verftsnasjon) og Malaysia, mens Midstøsten er dominert av Saudi Arabia og UAE. Felles for disse tre regionene er at selv om det er noen land som står for en stor andel av omsetningen, så er det en rekke mindre land der norske leverandører har betydelig aktivitet.

Verftsnasjonene fremdeles viktige i Asia
Verftsnasjonene Sør-Korea og Singapore står samlet sett for omtrent halvparten av den internasjonal omsetningen i Asia. Fra 2018 til 2019 økte omsetningen i disse landene, spesielt i Singapore. To andre viktige asiatiske eksportland er Malaysia og Kina. Andre land som har betydelig offshoreaktivitet, men med begrenset norsk innhold, er Indonesia og India.

Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land*
NOK milliarder



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

Storbritannia, USA og Brasil er de klart viktigste markedene for norske leverandører

Figur 4.3 viser norske leverandørers internasjonale olje og gass-omsetning fra de 20 største landene rangert etter størrelse, samt andelen av totalomsetningen som i 2019 utgjorde 120 milliarder kroner. De 20 største landene stod i 2019 for 87% av total internasjonal omsetning.

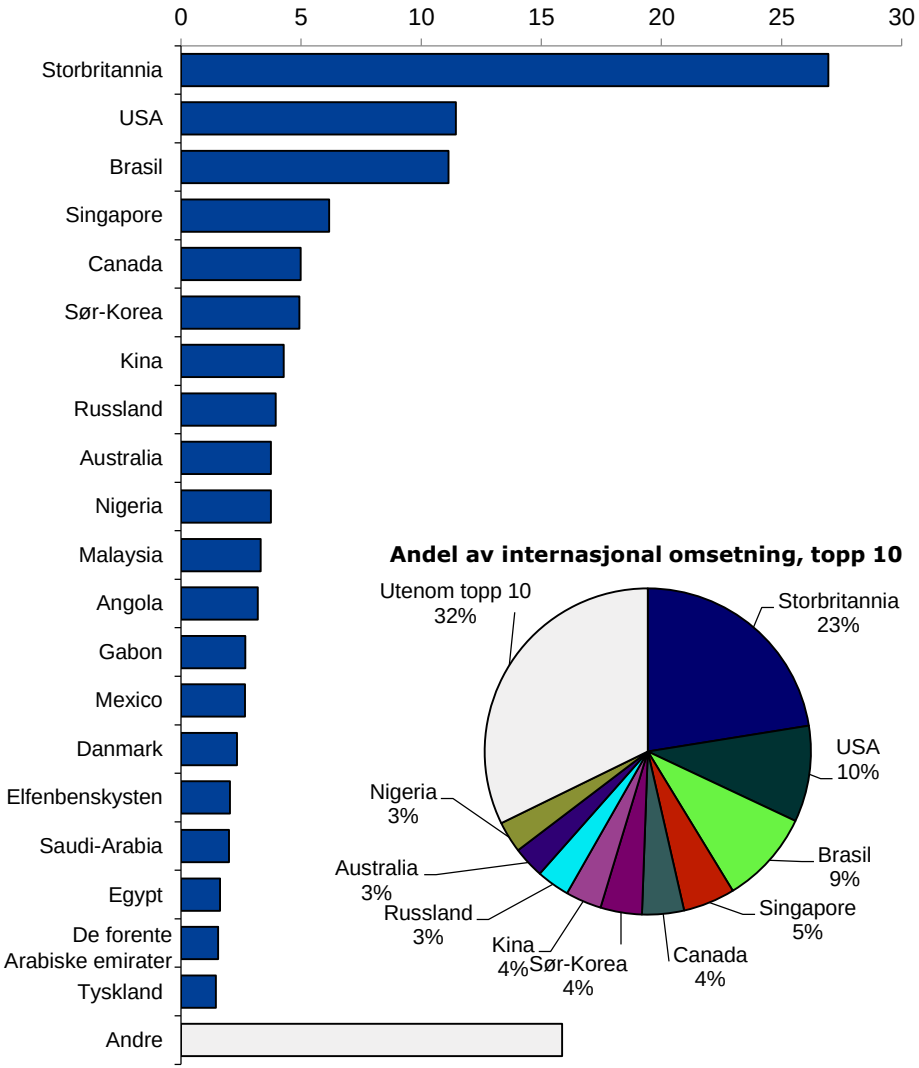
Fortsatt vekst i norske leverandørers viktigste marked, Storbritannia
Offshoreaktiviteten på britisk sektor fortsatte den positive utviklingen gjennom 2019, og norske aktører økte sine inntekter fra 23 milliarder norske kroner i 2018 til 27 i 2019. Dette tilsvarer en vekst på 16%, litt lavere enn snittveksten internasjonalt på 18% for de norske leverandørene. Storbritannia er igjen det klart største landet målt etter internasjonal omsetning, etterfulgt av USA og Brasil med 11 milliarder kroner hver. De tre største landene stod samlet for 42% av internasjonal omsetning i 2019.

USA, Singapore og Canada med betydelig vekst
USA, Singapore og Canada er landene som hadde den sterkeste absolutte veksten i 2019. Den viktigste driveren for Nord-Amerika var økt seismikkaktivitet i den amerikanske sektoren av Mexicogolfen og utenfor østkysten av Canada. Positiv utvikling for verftsnasjonen Singapore skyldes vekst i flere segmenter, blant annet boreutstyrssegmentet. Singapore og den andre store verftsnasjonen Sør-Korea utgjør samlet en omsetning på samme nivå med USA og Brasil.

Fall i inntekter fra Australia og Egypt
Australia og Egypt hadde den kraftigste nedgangen i internasjonal omsetning i 2019, med henholdsvis 30% og 40% fall fra 2018. I Australia har flere norske rederier hatt betydelig lavere aktivitet og det har også vært et betydelig fall innenfor subseautstyr. Ferdigstillelsen av Zohr-utbyggingen (dyptvann) har vært hovedgrunnen til redusert omsetning i Egypt.

To nye markeder på topp 20-listen
Sammenliknet med 2018 har både Elfenbenskysten og De Forente Arabiske Emirater (UAE) kommet inn på top 20 listen. Norske leverandører har i UAE særlig økt omsetningen innenfor segmentene *Topside og Prosessutstyr* og *Operasjonelle og Profesjonelle tjenester*. Elfenbenskysten har økt omsetningen blant annet på grunn av aktivitet innenfor *Transport og logistikk* og *Operasjonelle og Profesjonelle tjenester*.

Figur 4.3: Internasjonal omsetning per land*
NOK milliarder



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

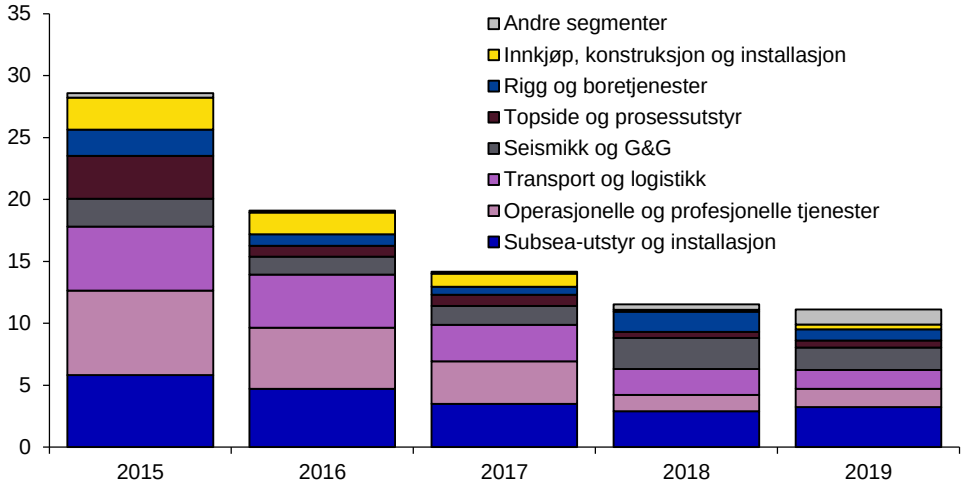
Brasil er et av de viktigste internasjonale markedene – ny bølge med dypvannsutbygginger forventet

Brasil er et av de viktigste eksportmarkedene for norske leverandører
Brasil har historisk vært et av de viktigste eksportmarkedene for norske leverandører. I 2015 var omsetningen nesten 29 milliarder kroner, og dette tilsvarte omtrent 15% av den totale internasjonale olje- og gassomsetningen det året. Omsetningen i Brasil har imidlertid falt hvert år gjennom nedturen, og i 2019 var omsetningen i overkant av 11 milliarder kronger – 62% lavere enn 2015-nivået. Brasil er fremdeles blant de viktigste eksportmarkedene for norske leverandører, og 2019 var landet blant topp tre sammen med USA og Storbritannia. Andelen av den totale internasjonale omsetningen har imidlertid hatt en nedgang i løpet av de siste årene, og i 2019 var den ca. 9%. Norske levrandører har historisk hatt betydelige leveranser til de fleste segmentene. I perioden 2015-2019 har de største vært *Subsea-utstyr og installasjon*, *Operasjonelle og profesjonelle tjenester*, og *Transport og logistikk*. I løpet av de siste årene har alle segmentene med unntak av *Seismikk og G&G* hatt en nedgang. Seismikksegmentet har i 2018-2019 stått for omtrent 20% av totaltomsetningen.

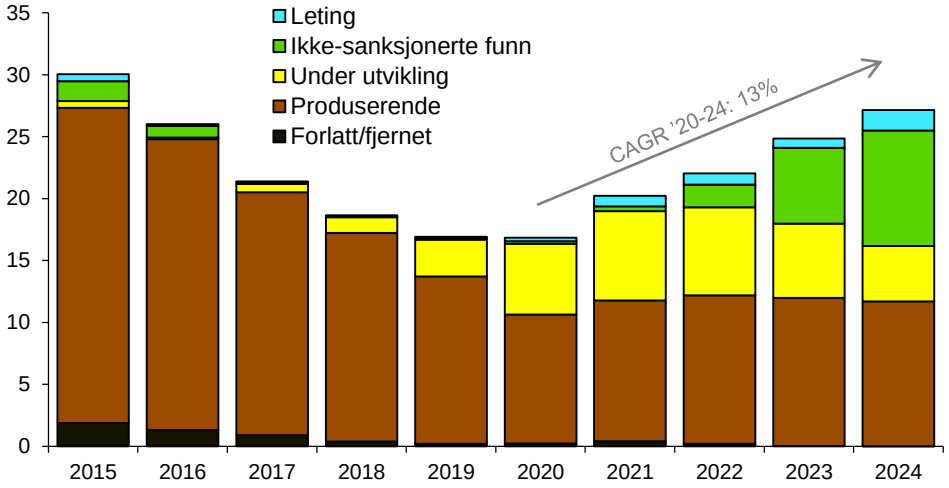
Sterk markedsvekst forventet mot 2024 – ny bølge med dypvannsutbygginger
Offshoremarkedet i Brasil er ikke forventet å falle i 2020 slik som de fleste andre markedene globalt. Grunnen til dette er en signifikant økning i oljeselskapenes innkjøp til prosjekter som er under utvikling*, blant annet Mero Pilot (Fase 1), Mero 2, Sepia, Buzios V, Marlim Revitalization og Lula – alle operert av det nasjonale oljeselskapet Petrobras. Effekten av Covid-19 forventes først og fremst for produserende felter, der innkjøpene er estimert en nedgang på 20% i 2020. Offshoremarkedet i Brasil er forventet å øke med ca. 13% per år i snitt frem mot 2024, drevet av både prosjekter som per i dag er under utvikling (2021 og 2022), og ikke-sanksjonerte prosjekter (2023-2024). Rystad Energy forventer en ny bølge med dypvannsutbygginger, blant annet Equinors Bacalhau (tidligere Carcará), flere Mero-faser (Petrobras), Buzios VI (Petrobras), Itapu (Petrobras), og Atlanta FDS (Enauta).

Betydningen av norsk kompetanse og aktivitet på norsk sokkel
Den norske leverandørindustrien har historisk hatt betydelig internasjonal aktivitet i hele verdikjeden; letefasen, tidligfasestudier/FEED, utbygginger, og fjerning/decom. Norske aktører er spesielt sterkt tilstede i de aller største offshoremarkedene**, men har også et betydelig fotavtrykk i de fleste andre offshoreregionene. Norske leverandører har et særlig sterkt fotavtrykk i regioner med dypvannsutbygginger, eller der det er andre spesielt krevende forhold, for eksempel komplekse undergrunnsforhold, eller på havoverflaten (arktiske forhold). Bakgrunnen for dette er at norske leverandører gjennom mange tiår har bygd opp kompetanse innenfor hele verdikjeden ved aktivitet på norsk sokkel. Norske verft stod frem til 2007 for flesteparten av de norske utbyggingene, der det norske «total-innholdet» var meget høyt. Selv for de norske utbyggingene som har blitt tildelt asiatiske verft de siste 13 årene, har det norske innholdet vært betydelig. Aktiviteten på norsk sokkel har med andre ord bidratt til å skape betydelig kompetanse- og teknologiutvikling som norske leverandører har klart å bygge videre på og oppnå suksess med også internasjonalt.

Figur 4.4: Internasjonal omsetning i Brasil
NOK milliarder



Figur 4.5: Offshoremarkedet i Brasil
USD milliarder



* Prosjekter som har blitt sanksjonert (endelig investeringsbeslutning), men som ikke har kommet i produksjon. ** USA, Brasil og Storbritannia. Kilde: Rystad Energy

Norske leverandører har en lav andel omsetning i Midtøsten – stort potensial fremover

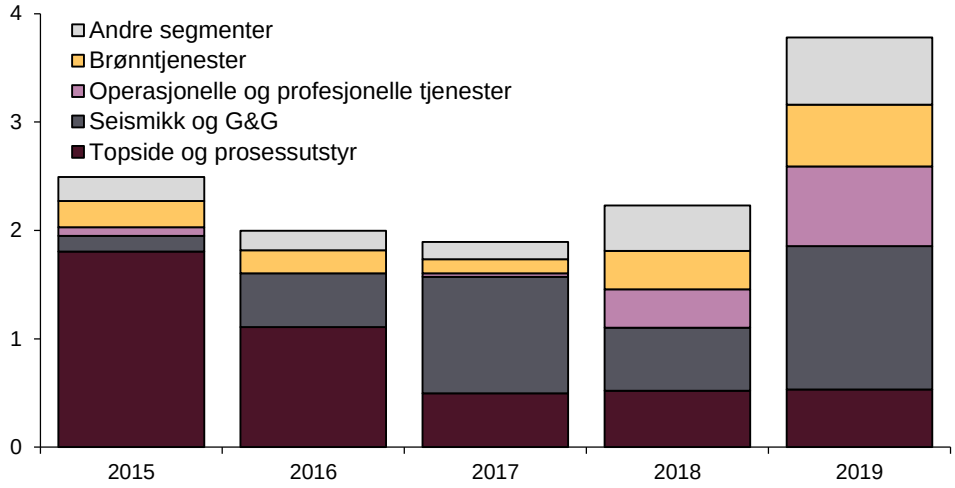
Omsetningen domineres av få segmenter – betydelig vekst i 2019
Offshoremarkedet i Midtøsten er dominert av Qatar, Saudi-Arabia og UAE***. Iran er også et betydelig marked, men på grunn av sanksjonene mot landet er dette per i dag ikke tilgjengelig for norske aktører. Midtøsten* har et betydelig offshoremarked, og i perioden 2015-2019 utgjorde dette markedet omtrent 20 milliarder dollar hvert eneste år. Dette er på nivå med de største offshoremakedene i verden: Norge, Brasil og US GoM. Til tross for dette har Midtøsten historisk sett vært et lite marked for norske leverandører. Den internasjonale olje- og gassomsetningen fra Midtøsten har ligget stabilt rundt ca. 2 milliarder kroner i perioden 2015-2018. Norske leverandører har historisk primært levert «high-end»-utstyr til Midtøsten innenfor flere nisjesegmenter (brønn og topside), i tillegg til flere relativt store seismikkkontrakter i både UAE og Saudi-Arabia. I 2019 økte den internasjonale omsetningen i Midtøsten til omtrent 4 milliarder kroner – det høyeste nivået noensinne. Seismikksegmentet økte kraftig i 2019 på grunn av store kontrakter innenfor havbunnsseismikk, og dette resulterte videre i betydelig aktivitet innenfor *Operasjonalle og profesjonelle tjenester* (støttefartøy).

Offshoremarkedet i Midtøsten er forventet sterk vekst fremover
Offshoremarkedet i Qatar, Saudi-Arabia og UAE er forventet en nedgang i 2020 på grunn av Covid-19. Til tross for situasjonen holder likevel operatørene i landene fast på nye feltutviklinger ("greenfield") og store ekspansjonsprosjekter. Dette vil føre til en sterk vekst totalt sett for Midtøsten, og Rystad Energy estimerer at markedet vil øke med ca. 18% i snitt frem mot 2024.

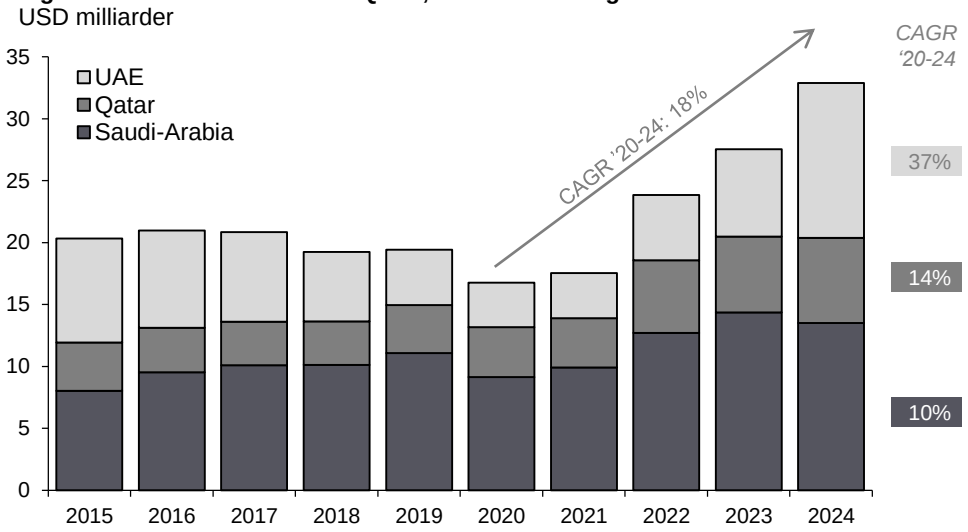
- **Saudi-Arabia:** Saudi Aramco er eneste operatør (NOC). Betydelige investeringer i eksisterende prosjekter som Marjan, Safaniya, Berri og Zuluf. CAGR '20-24: 10%
- **Qatar:** Qatargas** er den største operatøren (60% av total produksjon i 2019). Det største prosjektet er North Field Expansion Project som er endel av landets ambisjon om å øke LNG eksportkapasiteten fra 77 til 110 Mtpa. CAGR '20-24: 14%
- **UAE:** Det statlige oljeselskapet ADNOC opererer majoriteten av feltene, men det er flere internasjonale aktører på eiersiden, for eksempel ExxonMobil, Eni, Total og Inpex. Viktige prosjekter fremover inkluderer surgassprosjektene Dalma og Hail & Ghasha, samt flere større ekspansjonsprosjekter ved Umm Shaiff (Khuff Gas Exp.) og Lower/Upper Zakum.

Store muligheter for norske aktører fremover
Det er et betydelig potensial for norske leverandører i Midtøsten. En stor andel av prosjektene er «brownfield»-prosjekter der det investeres i eksisterende felter, og der det i all hovedsak handler om å maksimere utvinningsgraden. Dette innbefatter komplekse problemstillinger som krever betydelig kompetanse og avanserte teknologier/løsninger. Seismikk og brønntjenester/utstyr vil fremdeles være viktige fremover, men det er også et stort potensial for norske tilbydere innenfor ingeniørtjenester, monitorering/AIM, undergrunnsanalyser, og topsideutstyr (high-end). Norske aktører er også i en god posisjon innenfor digitalisering og automasjon.

Figur 4.6: Internasjonal omsetning i Qatar, Saudi-Arabia og UAE
NOK milliarder



Figur 4.7: Offshoremarkedet i Qatar, Saudi-Arabia og UAE
USD milliarder



* Midtøsten defineres i dette caset som Qatar, Saudi-Arabia og UAE. ** Qatargas er strukturert i flere selskaper/JVs der flere store internasjonale oljeselskaper har eierandeler, feks. ExxonMobil, Total, ConocoPhillips, etc. Felles for de alle er at det statlige selskapet Qatar Petroleum har en majoritetsandel i alle selskapene. ***UAE = De Forente Arabiske Emirater. Kilde: Rystad Energy

Segmentene *Seismikk og G&G* og *Topside og prosessutstyr* med sterkest vekst i 2019

I dette kapittelet brytes den internasjonale olje- og gassomsetningen fra norske leverandører ned på produkt- og tjenestesegmenter.

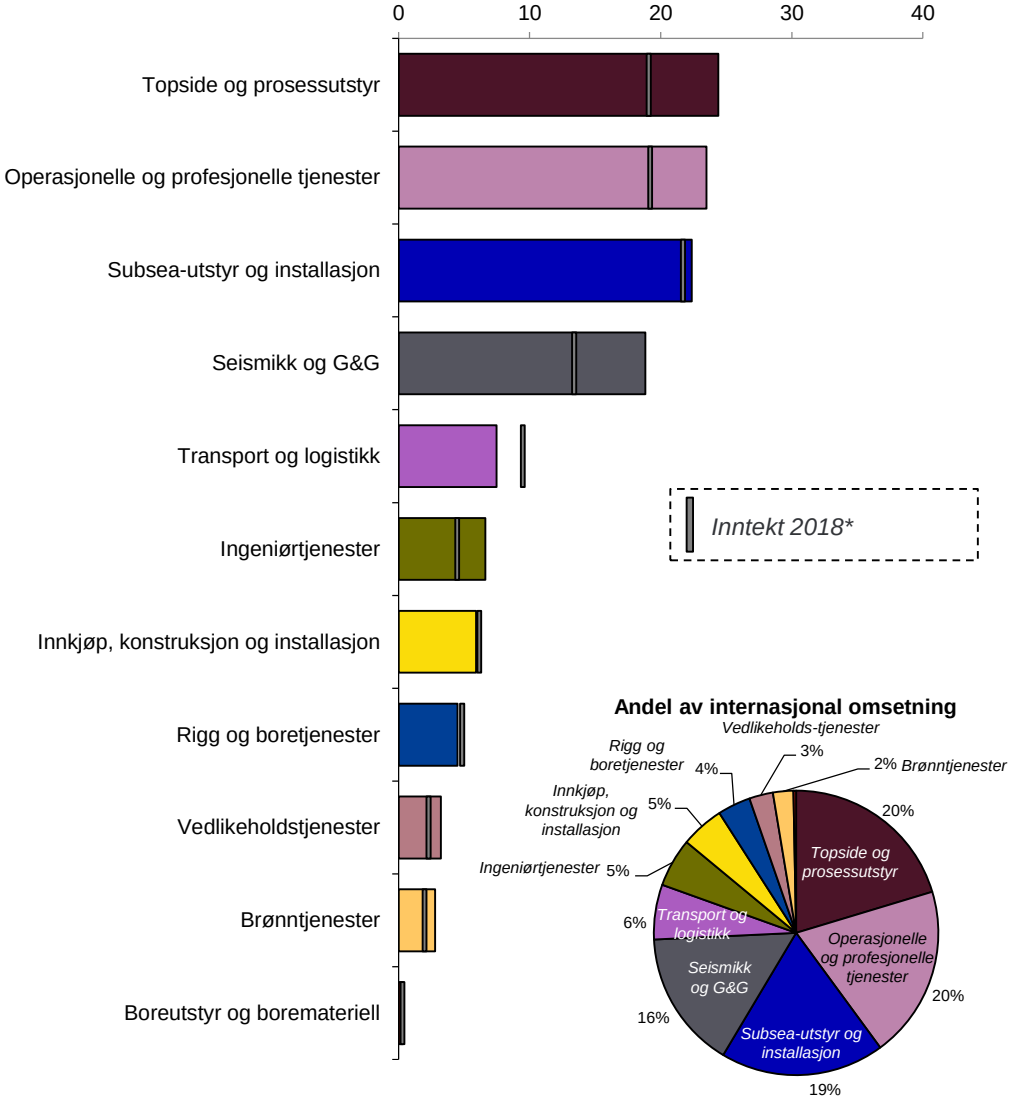
De to største segmentene står for 40% av internasjonal omsetning
De to største segmentene, *Topside og prosessutstyr* og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester*, stod begge for omtrent 20% av norske leverandørers internasjonale omsetning i 2019. Begge disse segmentene har hatt en betydelig vekst i 2019, primært drevet av store leverandører som NOV, Wärtsila, Kongsberg Gruppen, BW Offshore og DNV GL.

Vekst i hele åtte av elleve produktsegmenter
Seismikk og G&G var det enkeltsegmentet med størst absolutt vekst i internasjonal omsetning fra 2018 til 2019 med ~5.6 mrd., som representerer en relativ vekst på 42%. Veksten i seismikksegmentet er blant annet drevet av økt etterspørsel i USA og Canada. Andre segmenter med betydelig absolutt vekst er *Topside og prosessutstyr* og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester*, med henholdsvis ~5.5 mrd. og ~4.5 mrd. kroner. Dette har ført til at begge segmentene har gått forbi *Subsea-utstyr og installasjon* som i perioden 2016-2018 var det største enkeltsegmentet. Veksten i *Topside og prosessutstyr* er blant annet drevet av økt etterspørsel etter boreriggutstyr i Singapore og Kina. Veksten i *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* er hovedsakelig drevet av økt omsetning innenfor FPSO-utleie i Gabon og Nigeria.

Ingeniørtjenester har hatt den største prosentvise veksten i 2019 med hele 54%, eller 2.3 mrd. Dette har ført til at *Ingeniørtjenester* har endt opp som det sjette største segmentet (åttende i 2018). Veksten stammer hovedsakelig fra økt omsetning av subsea ingeniørtjenester og tidligfase ingeniørstudier (konsept/pre-FEED og FEED) i Storbritannia, USA og Brasil. *Subsea-utstyr og installasjon* har hatt en svak oppgang i 2019 på 4%, hovedsakelig drevet av økt omsetning av subseajuletrær og brønnhoder. *Vedlikeholdstjenester* og *Brønntjenester* har begge hatt vekst på ca 50% (omtrent 1 mrd. kroner hver). Oppgangen i *Vedlikeholdstjenester* er primært drevet av økt omsetning relatert til rammeavtaler knyttet til MMO (Maintenance, Modifications, and Operations) fra Aker Solutions. Oppgangen i *Brønntjenester* er drevet av økt etterspørsel etter pakkesystemer og plugger fra flere norske leverandører. *Boreutstyr og boremateriell* har også opplevd betydelig vekst i 2019, hovedsakelig drevet av økt etterspørsel etter nedihuls boreutstyr. For segmentene *Rigg og boretjenester* og *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* er den internasjonale omsetningen i 2019 omtrent som for året før.

***Transport og logistikk* med sterkest nedgang**
Den internasjonale omsetningen innenfor *Transport og logistikk*-segmentet hadde en nedgang på 1.9 mrd kr fra 2018 til 2019, eller ca. 20%. Dette er primært drevet av et fremdeles utfordrende internasjonalt marked med betydelig overkapasitet av tonnasje i markedet.

Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

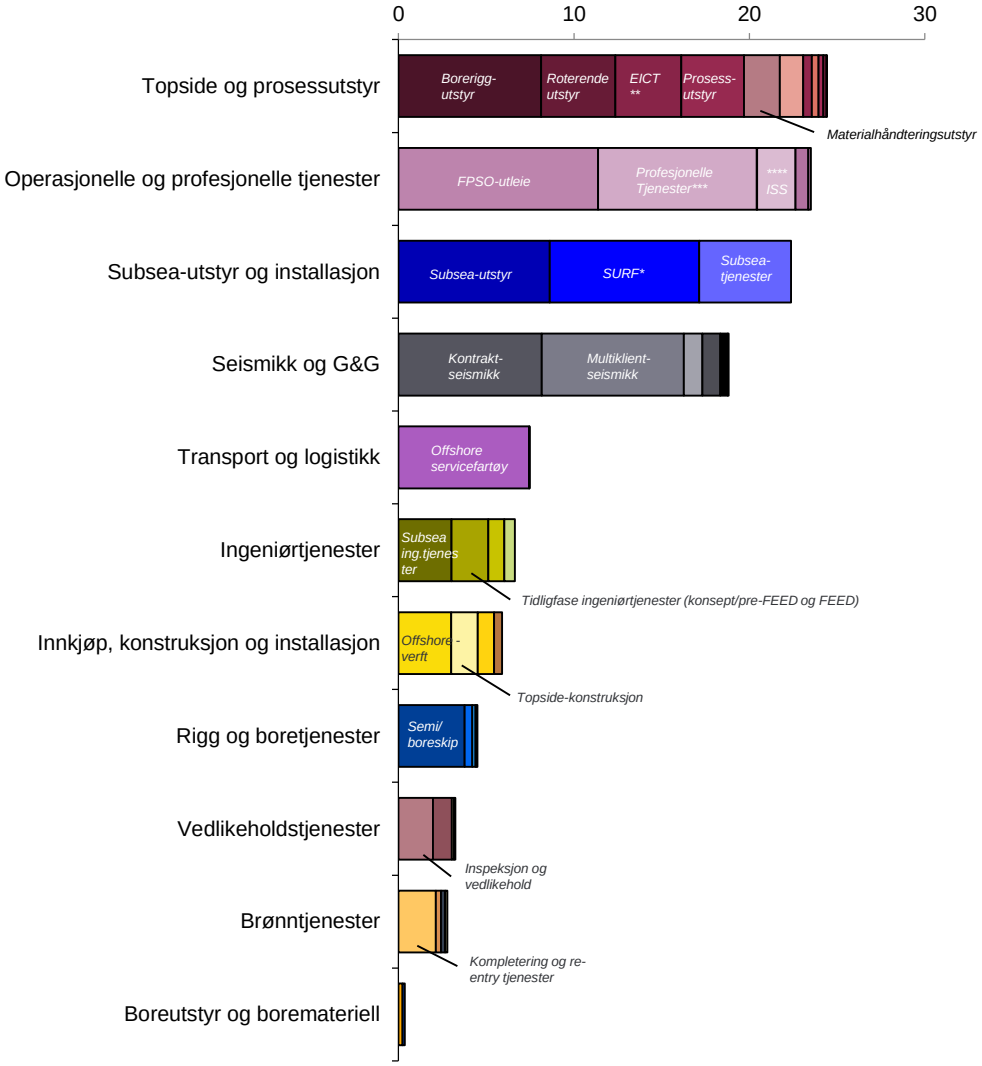
De fem største undersegmentene står for ~40% av internasjonal omsetning i 2019

FPSO-utleie og _Profesjonelle tjenester_ største undersegmentet
FPSO-utleie hadde en oppgang på hele 42% i 2019, eller 3.3 mrd, og ender opp som det klart største undersegmentet med 11.4 mrd totalt. *Profesjonelle tjenester**** hadde en oppgang på 9% og ender opp som det nest største undersegmentet med 9 mrd. NOK. Andre viktige undersegmenter er *Subsea-utstyr, SURF** (begge del av *Subsea-utstyr og installasjon*), og *Kontraktseismikk* (del av *Seismikk og G&G*). Disse tre utgjorde over 8 mrd. hver i 2019. Samlet sett står de fem største undersegmentene for rundt 40% av den totale internasjonale omsetning i 2019. Veksten fra 2018 til 2019 for disse topp 5 undersegmentene var om lag 10 mrd. norske kroner.

Størst vekst i 2019 innen _Kontraktseismikk_ og _FPSO-utleie_
Den største absolutte veksten i 2019 var innen undersegmentet *Kontraktseismikk*, som er en del av hovedsegmentet *Seismikk og G&G.* Internasjonal omsetning for norske leverandører var på 8.1 mrd., opp 4.4 mrd. fra 2018. Økningen kommer blant annet fra Magseis sitt oppkjøp av amerikanske Fairfield. Årets største undersegment, *FPSO-utleie*, som er en del av hovedsegmentet *Operasjonelle og profesjonelle tjenester,* er undersegmentet med nest størst absolutt vekst. *FPSO-utleie* økte med 3.3. mrd. som representerer en vekst på 41% fra 2018. Oppgangen drives, som tidligere nevnt, av økt omsetning fra Gabon og Nigeria.

Størst nedgang i 2019 innen _Offshore servicefartøy_ og _Semi/boreskip_
Som i fjor er det undersegmentet *Offshore servicefartøy* (del av *Transport og logistikk*) som hadde den største nedgangen i 2019 med -1.8 mrd. NOK. Nest størst nedgang hadde undersegmentet *Semi/boreskip* (del av *Rigg og boretjenester*) med en nedgang på 0.4 mrd. Overtilbud fører til lav utnyttelsesgrad og lavere rater enn tidligere for disse undersegmentene.

Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment og undersegment
NOK milliarder



*Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines (*SURF*) **Electro, Instruments, Control and Telecom Equipment (*EICT*)
***Profesjonelle tjenester inkluderer bla. produktdesign og -analyser, sertifisering, HMS-tjenester, samt finansielle- og forsikringsrelaterte tjenester ****Insulation, Scaffolding and Surface treatment (ISS)
Kilde: Rystad Energy

Ulike markeder er viktige for topp tre segmenter, Storbritannia er fellesnevneren

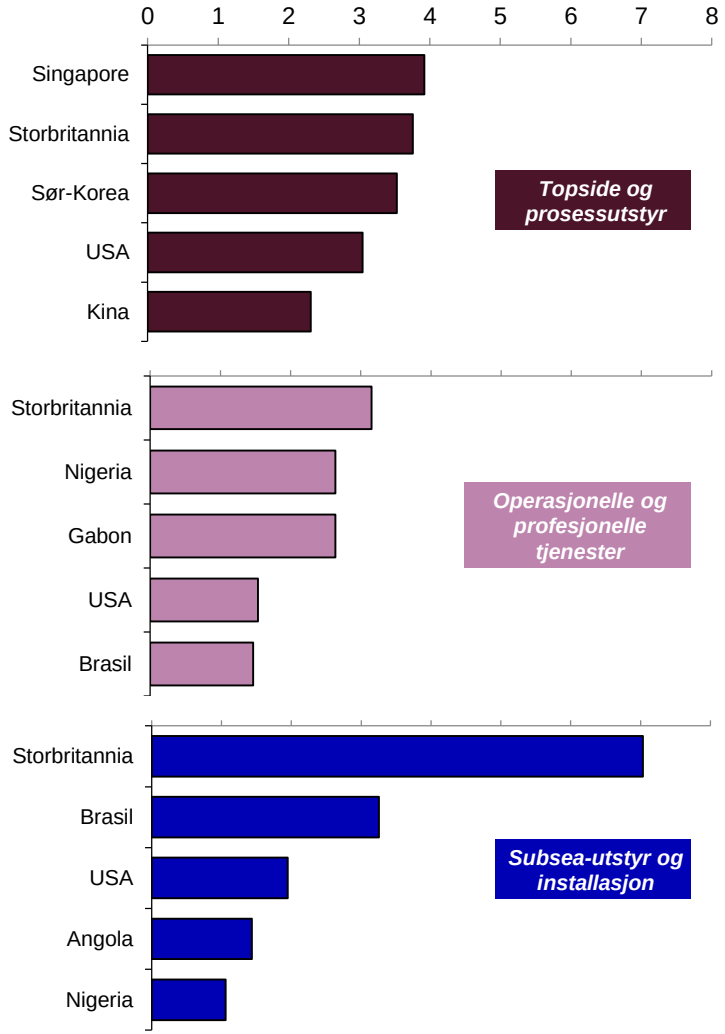
Figur 5.3 viser internasjonal olje- og gassomsetning i 2019 for de tre største segmentene fordelt over topp fem land.

Singapore og Storbritannia størst innenfor topside
Singapore var det tredje største markedet innenfor segmentet *Topside og prosessutstyr* i 2018, men har i 2019 endt opp som det største markedet etter en oppgang på 51%, eller 1.3 mrd. NOK. Oppgangen i Singapore kommer hovedsakelig fra økt omsetning innen undersegmentene *Boreriggutstyr* og *Material-håndteringsutstyr* der den største og viktigste aktøren er NOV. Landet stod for 3.9 mrd. av internasjonal omsetning i 2019, etterfulgt av Storbritannia med rundt 3.8 mrd. Storbritannia har hatt en flat utvikling fra 2018 til 2019. Sør-Korea, som var det største markedet i fjor, har hatt en nedgang i 2019 på 6% og ender dermed opp som det tredje største markedet. Nedgangen drives primært av redusert etterspørsel etter *Boreriggutstyr* fra NOV. De fem største landene stod for 68% av total omsetning innen segmentet *Topside og prosessutstyr.*

Storbritannia og Nigeria størst innenfor operasjonssegmentet
I likhet med omsetningen fra *Topside og prosessutstyr* er omsetningen fra *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* jevnere fordelt mellom land sammenlignet med *Subsea-utstyr og installasjon*. Storbritannia og Nigera er de største landene, etterfulgt av Gabon, USA og Brasil. Markedet i Storbritannia hadde en betydelig oppgang på 23%, eller 0.6 mrd., hovedsakelig drevet av økt *FPSO-utleie*. Nigeria hadde en oppgang på hele 79%, eller omtrent 1.2 mrd., også hovedsakelig drevet av økt *FPSO-utleie*, der den viktigste og største aktøren er BW Offshore. De fem største landene stod for halvparten av total omsetning innen *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* i 2019.

Storbritannia dominerer innenfor subseasegmentet
Storbritannia har siden 2016, da Angola rangerte høyest, vært det klart største markedet innenfor segmentet *Subsea-utstyr og installasjon*. Landet stod for omtrent 7 mrd. av internasjonal omsetning i 2019, etterfulgt av Brasil med omtrent halvparten så mye. Angola var det markedet i 2019 som hadde størst relativ vekst på 31%, som primært er drevet av økt omsetning av subsea juletrær og brønnhoder, der en stor og vitkig aktør er TechnipFMC. Markedet i Brasil hadde også en betydelig oppgang på 12%, primært drevet av økt omsetning innen *IMR (Inspection, Maintenance and Repair)*. De fem største landene stod for 66% av total omsetning innen *Subsea-utstyr og installasjon*.

Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land*
NOK milliarder



*Fem største land per segment. Rapportert omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3
Kilde: Rystad Energy

Topp 20 aktører stod for ca. 80% av internasjonal omsetning i 2019 – 14 selskaper med vekst

I dette kapittelet omtales omsetningen for de 20 største norske leverandørene*. I Figur 6.1 er disse selskapene rangert alfabetisk.

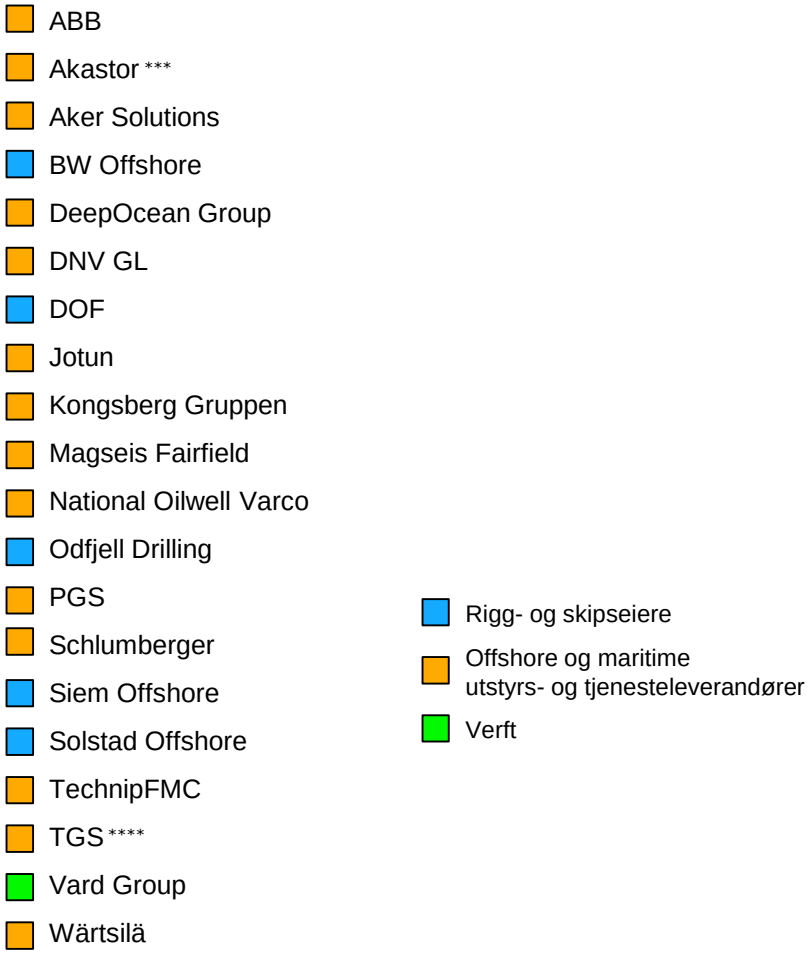
To nye selskaper på 2019-listen
Totalt 18 av 20 selskaper fra topp 20-listen i 2018 er fremdeles på topp i 2019. Sammenliknet med fjorårets liste har Framo falt ut, mens Kongsberg Gruppens oppkjøp av Rolls-Royce Commercial Marine har ryddet plass til ytterligere ett selskap. Jotun og Magseis Fairfield er de to nye selskapene på listen, der sistnevnte kommer inn på grunn av en betydelig økt omsetning som følge av Fairfield-oppkjøpet som ble fullført i desember 2018. De 20 største selskapene stod for ca. 78% av den totale internasjonale omsetningen på 120 milliarder kroner i 2019**. Aker Solutions, BW Offshore og DNV GL er fremdeles de tre selskapene med størst internasjonal olje- og gassomsetning.

14 selskaper med vekst, seks med over 40% omsetningsvekst
Hele 14 av topp 20 oppnådde vekst i internasjonal olje- og gassomsetning fra 2018 til 2019. Veksten har vært drevet av både økt aktivitet internasjonalt i flere segmenter, men også en ytterligere svekkelse av kronen. Blant topp 20 er det hele seks selskaper som har hatt en vekst i internasjonal omsetning på over 40%. Seks av de 20 største selskapene hadde en nedgang i internasjonal omsetning fra 2018 til 2019.

Samlet oppgang for *Rigg- og skipseiere* og utstyrs- og tjenesteleverandører
14 av topp 20 selskaper tilhører selskapskategorien *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører* i 2019. Denne kategorien hadde en samlet vekst på 24% i internasjonal omsetning sammenlignet med 2018 (fra ~55 mrd. kroner i 2018 til ~68 i 2019). *Rigg- og skipseiere* oppnådde også en samlet vekst i 2019 (+19%). Odfjell Drilling er fremdeles den eneste riggeieren i denne kategorien blant topp 20.

Flere oppkjøp blant topp 20 har bidratt til økt internasjonal omsetning
Det ble gjort flere betydelige oppkjøp** i løpet av 2018 og begynnelsen av 2019. Noen av disse oppkjøpene påvirker datasettet av selskaper som inngår i analysen for internasjonal omsetning. Et eksempel på dette er oppkjøpet/sammenslåingen av Magseis og Fairfield i 2018. I tidligere rapporter har ikke Fairfield blitt definert som et norsk selskap (se kapittel 1.2), men etter oppkjøpet vil enheten inngå i det konsoliderte norske Magseis Fairfield i analysen av internasjonal omsetning.

Figur 6.1: Topp 20 selskap internasjonal omsetning, alfabetisk rekkefølge



*Størrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale O&G-omsetning. Konsoliderte tall er brukt – f.eks. består AKSO av flere datterselskaper **Flere oppkjøp har bidratt til økt omsetning i 2019: Akastor - AGR, Kongsberg Gruppen - Rolls-Royce Commercial Marine, Magseis – Fairfield, TGS – Spectrum ***MHWirth stod for 68% av Akastor-konsernets internasjonale O&G-omsetning i 2019 ****TGS inkluderer Spectrum i sitt årsregskap f.o.m. 15. august 2019 og ut året. Kilde: Rystad Energy

Storbritannia viktigste marked for topp 20-aktørene, Midtøsten med betydelig økt omsetning

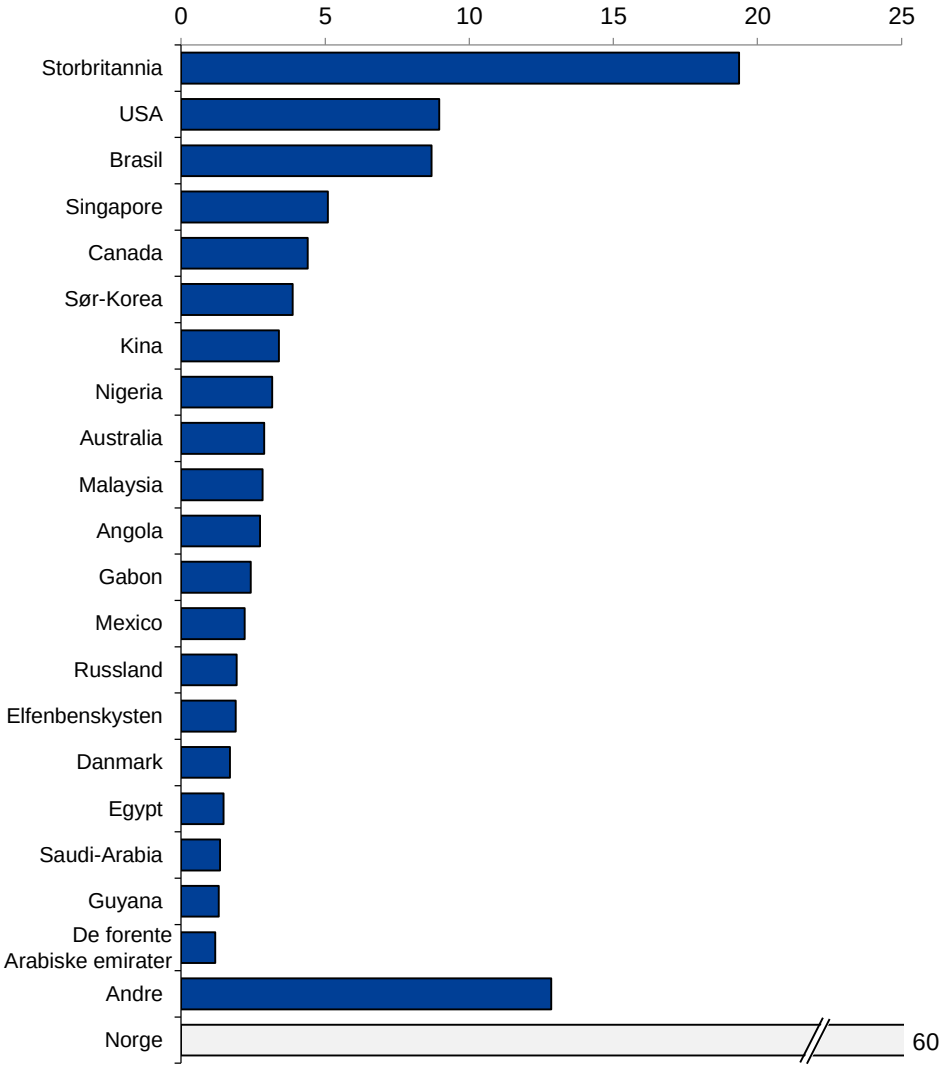
Figur 6.2 viser geografisk distribusjon av internasjonal olje- og gassomsetning for de 20 største selskapene, i tillegg til den norske andelen av totalomsetningen.

Høy grad av internasjonalisering blant de største aktørene
Land utenfor Norge stod for ca. 60% av totalomsetningen for de 20 største selskapene i 2019. Dette understreker den høye graden av internasjonalisering for de største selskapene, og hvor viktig globale markedsforhold er for omsetning og verdiskapning i Norge. Storbritannia er som foventet fremdeles det viktigste markedet, og omsetningen i 2019 var omtrent det dobbelte av USA og Brasil hver for seg. Disse tre landene er, sammen med Norge, de desidert største offshoremarkedene globalt, og følgelig er det naturlig at disse landene også er de største eksportmarkedene til norske leverandører. Verftsnasjonene Singapore og Sør-Korea er fremdeles viktige og er i 2019 innenfor topp seks. Canada har sammenlignet med i fjor blitt betydelig viktigere, hovedsakelig på grunn av økt aktivitet på White Rose West (nybygg) og leteaktivitet.

Vestafrikanske land med sterk vekst i 2019
De fleste av de store aktørene hadde omsetning i Vest-Afrika i løpet av 2019. Omsetningen fra de mest betydningsfulle landene (Nigeria, Angola, Gabon og Elfenbenskysten) var samlet sett ca. 10 milliarder kroner i 2019 som er på samme nivå med den totale omsetningen i Sør-Amerika. Dette er en vekst på ca. 40% sammenlignet med 2018.

Tre nye land på lista over de viktigste geografiske markedene
De tre landene på bunnen av Figur 6.2 er nye sammenlignet med fjoråret. Saudi-Arabia, De Forente Arabiske Emirater (UAE) og Guyana har erstattet de tre asiatiske landene India, Brunei og Indonesia. Veksten i Saudi-Arabia i 2019 skyldes i hovedsak en større havbunnseismikkundersøkelse som også har ført til aktivitetsøkning i andre segmenter. Omsetningsøkningen i UAE er drevet av flere segmenter, blant annet *Operasjonelle og Profesjonell tjenester*. Guyana er et nytt og spennende marked for norske leverandrører. Over flere år har ExxonMobil gjort betydelige funn i det såkalte Liza-området, og allerede produserer én FPSO fra feltet. Fremover er det planlagt nye FPSOer i området, samt en økning i leteaktivitet.

Figur 6.2: Internasjonal omsetning for topp 20 aktører per land*
NOK milliarder



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

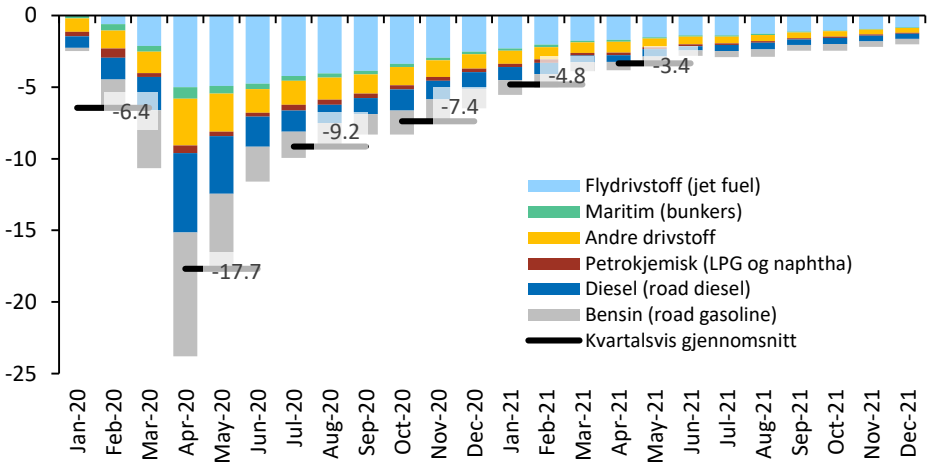
Forventet gradvis økning i oljeprisen fremover – kunstig støttet av OPEC+

Dette kapittelet tar for seg noen av de overordnede fremtidsutsiktene for olje- og gassindustrien som har betydning for norsk leverandørindustri. Den første delen omhandler etterspørsel etter olje og gass, inkludert prisprognoser, etterfulgt av forventet sanksjoneringsaktivitet, investeringer og innkjøp fremover. Den siste delen i dette kapittelet omhandler ordrebøkene til et utvalg selskaper.

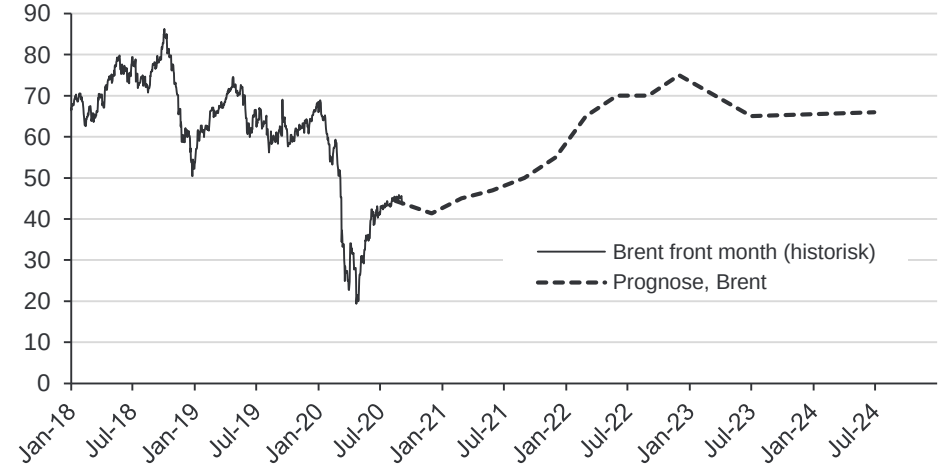
Oljeetterspørselen tilbake til pre-Corona nivået i 2022
Siden Covid-19 for alvor ble et globalt problem i februar/mars 2020, har myndighetene i de fleste land innført tiltak av ulike typer og omfang for å begrense spredningen av viruset i samfunnet. Tiltakene har variert fra oppfordring til sosial distansering til fullstendig nedstenging av store byer/områder. Denne situasjonen har ført til en kollaps i aktivitet innenfor transportsegmentene (personbiler, tungtransport og fly) som sammen stod for omtrent 50% av global oljeetterspørsel i 2019. Aktivitetsnedgang i transportsektoren har ført til en nedgang i forbruket av petroleumsprodukter ulikt noe annet tidligere sett i oljemarkedet, se Figur 7.1. Det laveste etterspørselsnivået ble observert i april 2020 på hele -24 mmbbl/d. Selv om etterspørselen har tatt seg opp gjennom sommeren og tidlig høst 2020 er den fremdeles på et rekordlavt nivå på ~8 mmbbl/d. Rystad Energy forventer at oljeetterspørselen for 2020 som helhet vil være ~10 mmbbl/d lavere enn 2019, men at den gradvis vil øke gjennom 2021. Det forventes likevel ikke at etterspørselen vil nå 2019-nivået før i 2022. Ved en ny global virusbølge vil etterspørselen reduseres på nytt, men trolig ikke til samme dramatiske nivåer som observert i april/mai 2020.

Stor usikkerhet rundt oljeprisen – forventes økning fremover
Oljeprisen kollapset i begynnelsen av mars 2020, primært på grunn av Covid-19 og nedgangen i etterspørselen etter oljeprodukter. Nedgangen ble ytterligere forsterket av en priskrig mellom Saudi-Arabia og Russland der begge landene økte volumene fra en rekke oljefelt. Resultatet var en enorm ubalanse i markedet, og globale lagre ble fylt opp i rekordfart. Priskrigen opphørte i mai 2020 da OPEC+ ble enige om et felles kutt i olje- og kondensatproduksjon på hele 10 mmbbl/d, og denne avtalen ble fornyet i juni 2020. Sammen med andre viktige land som USA og Canada var den globale nedgangen i produksjon fra mars til juni 2020 på ~13 mmbbl/d, og dette har ført til at markedet var i balanse i juni. Den forbedrede markedssituasjonen har ført til at oljeprisen har økt fra bunnivået på ~20 USD/bbl i slutten av april 2020 til et nivå på rundt 40-45 USD/bbl (september). Fremover forventer Rystad Energy en gradvis nedbygging av oljelagrene som følge av at etterspørselen kommer tilbake kombinert med forsiktig nedtrapping av OPEC+ sine kutt. Dette basis scenarioet innebærer en forsiktig styrking av oljeprisen gjennom 2021, men at vi kommer tilbake til en høyere oljepris i 60-70 USD/bbl området som følge av strammere balanse mellom tilbud og etterspørsel i 2022. Veien videre er likevel meget usikker, både på grunn av at etterspørslen er avhengig av hvordan Covid-19 utviklingen blir og av at OPEC+ fortsetter å støtte prisen.

Figur 7.1: Global etterspørsel etter petroleumsprodukter relativt til pre-Corona*
Millioner fat per dag



Figur 7.2: Oljeprisprognose (Brent)
USD/fat



* Januar 2020
Kilde: Rystad Energy; Bloomberg

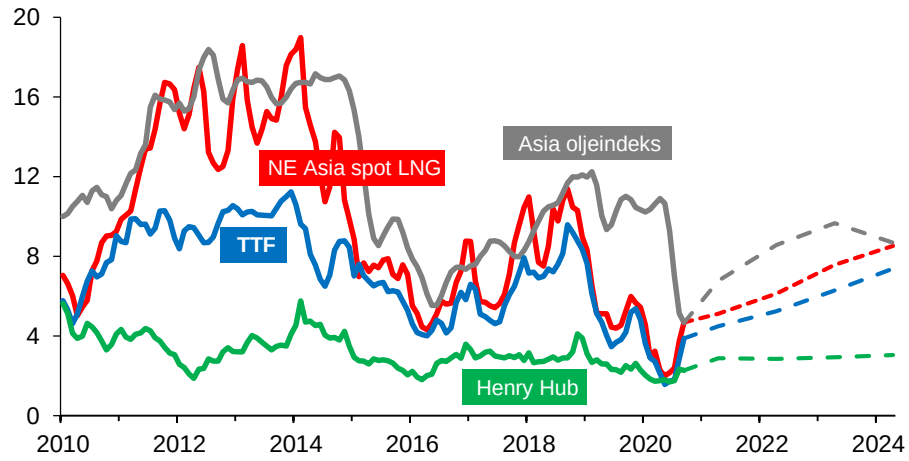
Covid-19 med negativ effekt på gassetterspørselen – sterk vekst forventet på lang sikt

Moderat etterspørselsfall etter Covid-19
Covid-19 har hatt en negativ effekt på den globale gassetterspørselen, men langt fra den samme effekten som på oljeetterspørselen. Grunnen til dette er at gass primært benyttes til produksjon av elektrisitet og varme, og i svært liten grad som drivstoff i transportsektoren. Nedgangen i gassetterspørselen gjennom H1 2020 kom på toppen av et allerede svakt marked, og gassprisene (se Figur 7.4) har som et resultat av dette hatt en betydelig nedgang. På tilbudssiden har det vært en moderat nedgang i produksjon av assosiert gass* på grunn av lavere oljeproduksjon som har bidratt i en moderat positiv retning på markedsbalansen. På nybyggsiden er det flere LNG-prosjekter som har blitt utsatt, og dette vil føre til en betydelig lavere LNG-kapasitet på mellomlang sikt (2023-24).

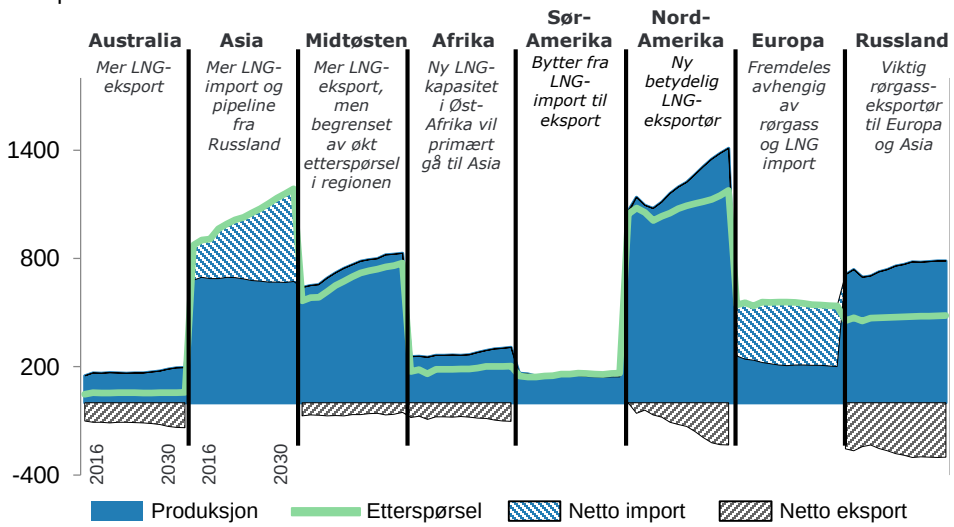
Økte gasspriser forventet frem mot midten av 2020-tallet
Før Covid-19 var gassprisene allerede lave på grunn av et overtilbud i markedet (økt LNG produksjon), samt et lavere etterspørselsnivå enn normalt (lave temperaturer gjennom vinteren 2020/21). Det ytterligere etterspørselsfallet knyttet til Covid-19 førte til at gassprisene falt til historisk lave nivåer i juni/juli 2020, og både Asia spot og TTF nærmet seg Henry Hub. Frem mot 2024 forventes det en økning i gassprisene primært på grunn av en betydelig økning i etterspørselen etter LNG. Ettersom flere LNG-prosjekter utsettes som følge av dagens markedssituasjon forventer Rystad Energy et undertilbud på midten av 2020-tallet. Ny kapasitet må sanksjoneres i løpet av 2020 og 2021 dersom man skal unngå en situasjon med betydelig underkapasitet i markedet i andre halvdel av 2020-tallet. LNG-etterspørselen er forventet å øke fra ca. 510 Bcm i 2020 til 610 Bcm i 2025, og videre til 790 Bcm i 2030. I perioden 2020-30 utgjør dette en gjennomsnittlig årlig vekst på ca. 5%.

Sterk etterspørselsvekst etter naturgass på lang sikt
Figur 7.4 viser globalt tilbud og etterspørsel etter naturgass i perioden 2016-2030 per region/kontinent. Den globale etterspørselen etter gass har økt betydelig over de siste årene, og Europa har over flere år vært den største importøren, primært via rørledninger fra Russland, men også i økende grad LNG. I Asia er det forventet sterk vekst i etterspørselen etter gass fremover, primært på grunn av et økende energibehov generelt, i tillegg til skiftet bort fra kull i energimiksen. Gassproduksjonen i Asia er imidlertid forventet en moderat nedgang fremover, og regionen vil derfor være helt avhengig av økt import for å møte etterspørselen. Russland er per i dag den største eksportøren av gass. Landet er knyttet direkte til de to store importregionene (Europa og Asia), og det er forventet at eksportvolumene både via rørledning og LNG vil øke fremover. Økt skifergassproduksjon i Nord-Amerika har resultert i at regionen nylig ble en nettoeksportør av gass, og regionen (primært USA) er forventet å øke eksportvolumene betydelig fremover og etablere seg som verdens nest største eksportør av gass. På grunn av den økende avstanden mellom sentrene for tilbud og etterspørsel vil LNG spille en nøkkelrolle fremover. Det forventes at Qatar, Australia og USA kommer til å stå for omtrent 60% av global LNG-produksjon i perioden.

Figur 7.3: Gassprisprognoser 2020-2024
USD/MMBtu



Figur 7.4: Globalt tilbud og etterspørsel etter gass
Bcm per år



* Gassproduksjon i oljfelt. Kilde: Rystad Energy UCube

Bølge med offshoreprosjekter utsatt 1-2 år – sterk vekst i offshoreinvesteringer forventet fra 2022

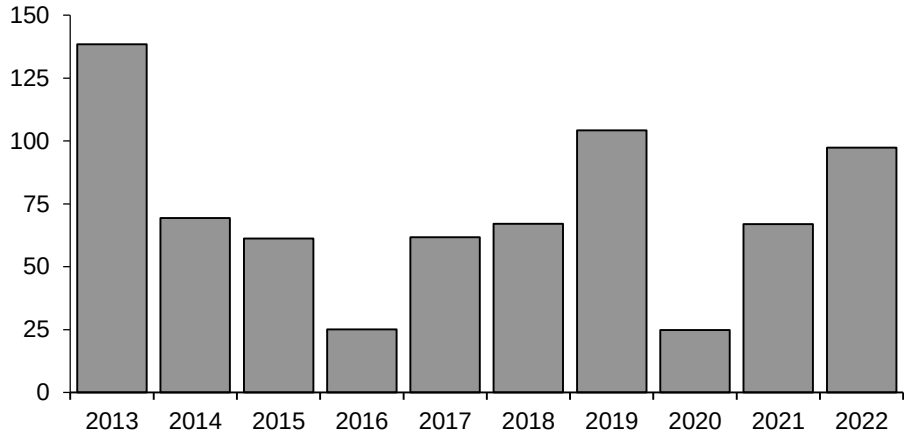
Nedgang i sanksjoneringsaktivitet i 2020 – men ny bølge kommer
I årene 2017-2019 var det det en økende optimisme blant leverandørene. Oljeprisen var på et relativt høyt nivå, aktiviteten økte betydelig i de fleste servicesegmentene, og oljeselskapene økte sanksjoneringsaktiviteten. Utsiktene var meget gode i de fleste regionene, og det var forventet økte investeringsnivåer fremover. Covid-19 har imidlertid ført til at nye oppstrømsprosjekter har blitt utsatt. Rystad Energy forventer at sanksjoneringsaktiviteten offshore i 2020 kommer til å ligge på det samme lave nivået som i 2016 på ca. 25 mrd. dollar. Det forventes imidlertid at bølgen av prosjekter som tidligere skulle bli sanksjonert i perioden 2020-2022 blir forsinket med 1-2 år. I 2022 forventes en sanksjoneringsaktivitet på samme nivå som i 2019.

De fem største landene målt etter forventet sanksjoneringsaktivitet i 2020-2022 er Qatar, Brasil, Australia, De Forente Arabiske Emirater (UAE) og Norge. Den økte aktiviteten i Qatar er primært på grunn av det store ekspansjonsprosjektet ved gassfeltet North Field (LNG), mens i UAE er det fokus på surgassfeltene Dalma og Hail & Ghasha. I de to største markedene Brasil og Norge forventes også betydelig sanksjoneringsaktivitet fremover, mens Australia etter flere år med lav aktivitet ser begynnelsen på en ny bølge med gassprosjekter.

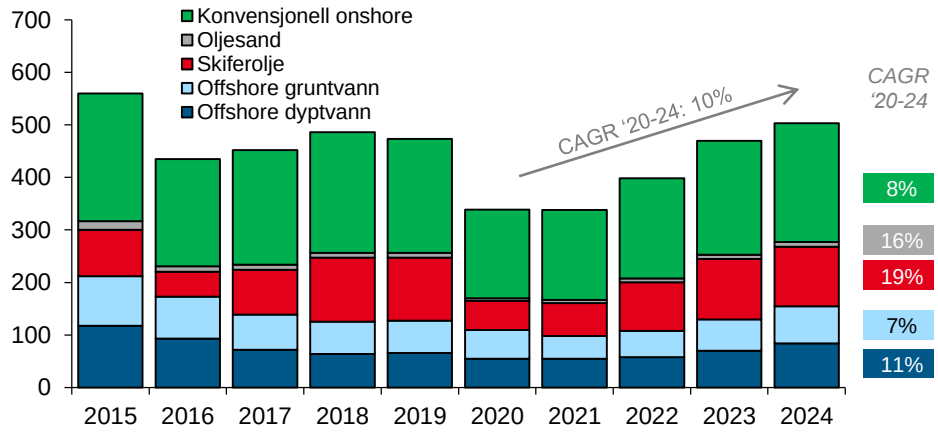
Globale oppstrømsinvesteringer tilbake til 2019-nivået i 2024
De globale olje- og gassinvesteringene nådde bunnen i 2016, etterfulgt av en moderat økning frem mot 2018 primært drevet av skiferolje. Offshoreinvesteringene fortsatte imidlertid nedgangen i både 2017 og 2018, men i 2019 økte investeringene for første gang siden 2014 drevet av oppgang i nybyggaktivitet. Rystad Energy estimerer at de globale olje- og gassinvesteringene vil se en nedgang på ~30% i 2020 på grunn av Covid-19 situasjonen. Alle segmenter er forventet en nedgang, men spesielt skiferolje med over 50%. Rystad Energy forventer at investeringene i 2021 blir på samme nivå som i 2020, og deretter gradvis øke frem mot 2024 til omtrent det samme nivået som i 2018.

Offshoreinvesteringene med sterk vekst fremover
Investeringene i skiferolje og oljesand er forventet å ha den kraftigste veksten i perioden 2020-2024, men dette kommer hovedsakelig av den sterke nedgangen for disse segmentene i 2020 (lavt startpunkt). Offshore dyptvann med 11% vil få en sterkere vekst enn gruntvann med 7%. Offshoreinvesteringene er samlet sett forventet å være 20% høyere i 2024 sammenlignet med 2019.

Figur 7.5: Offshore investeringsbeslutninger* per år
USD milliarder



Figur 7.6: Globale olje- og gassinvesteringer (oppstrøm)
USD milliarder



* Final Investment Decision (FID) for «greenfield»-utbygginger. 100% av investeringene plasseres i året for FID.
Kilde: Rystad Energy UCube

Det globale offshoremarkedet ned 13% i 2020 – 10% årlig vekst forventet frem mot 2024

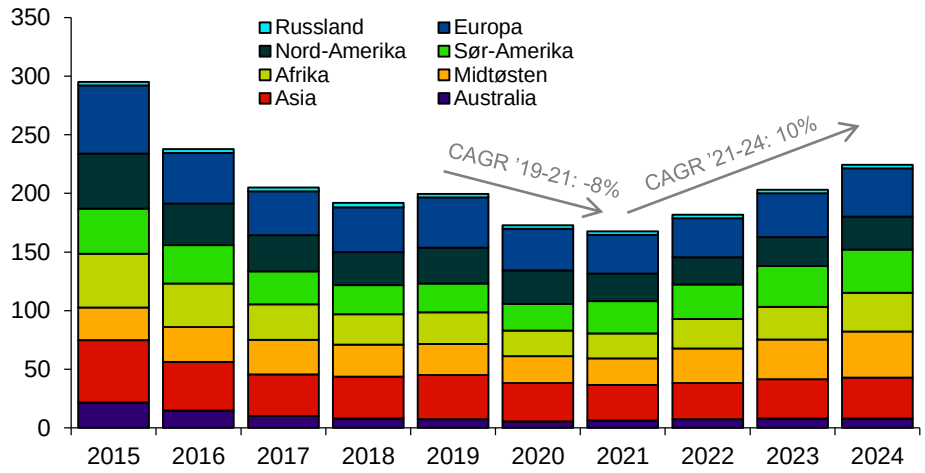
Europa med størst nedgang mot 2021
Det globale offshoremarkedet* var på et rekordhøyt nivå i 2014 på rundt 350 mrd. dollar, men har siden falt hvert år gjennom nedturen. Markedet nådde bunnen i 2018 på rundt 192 mrd. dollar, dvs. en nedgang på 45% fra toppen i 2014. Det globale offshoremarkedet er forventet en nedgang på ca. 13% i 2020, etterfulgt av en ytterligere moderat nedgang på 3% i 2021. Det europeiske markedet er forventet å ha den største absolutte og relative nedgangen frem mot 2021 på omtrent 10 mrd. dollar (-23%). Nord-Amerika og Asia er også forventet et betydelig fall på omtrent 7 mrd. dollar hver, etterfulgt av Afrika med 6 mrd. dollar.

Midtøsten og Afrika med sterkest vekst fra 2021 til 2024
Det globale offshoremarkedet er forventet en gjennomsnittlig årlig vekst på 10% per år i perioden 2021-2024. Midtøsten og Afrika er forventet den sterkeste absolutte (og relative) veksten med henholdsvis 17 og 12 mrd. dollar frem mot 2024. Sør-Amerika og Europa er også forventet en markant vekst i perioden, med henholdsvis 9 og 8 mrd. dollar.

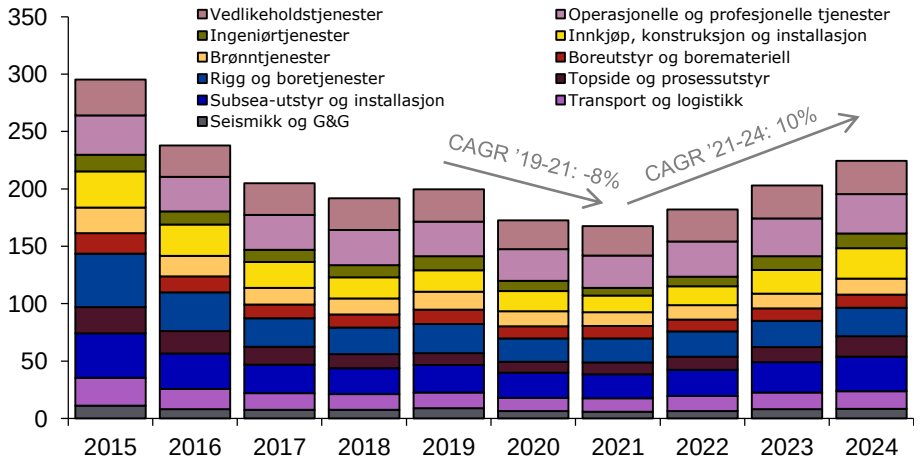
Ingeniørtjenester og seismikk-segmentet med svak utvikling mot 2021
Ingeniørtjenester er forventet den sterkeste nedgangen på 45% fra 2019 til 2021. Dette kommer som en konsekvens av at oljeselskapene har satt nye prosjekter og investeringer på vent, herunder ingeniørstudier. *Seismikk og G&G* er forventet den nest sterkeste nedgangen på 36% frem mot 2021. Dette segmentet er historisk det segmentet oljeselskapene først kutter i nedgangstider, og først øker i oppgangstider.

Ingeniørtjenester og innkjøp-segmentet vil komme sterkt tilbake mot 2024
Forventet økt sanksjoneringsaktivitet vil drive sterk vekst i segmentene som er spesielt eksponert mot nybyggsaktivitet. Dette gjelder spesielt *Ingeniørtjenester*, *Innkjøp, konstruksjon og installsjon*, og *Topside og prosessutstyr* som er estimert en vekst på henholdsvis 24%, 23% og 20%. Andre segmenter med forventet sterk vekst er *Seismikk og G&G* (14%) og *Subsea-utstyr og installasjon* (13%).

Figur 7.7: Offshore E&P-innkjøp* per region
USD milliarder



Figur 7.8: Offshore E&P-innkjøp* per segment
USD milliarder



*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; **Compounded Annual Growth Rate (gjennomsnittlig årlig vekstrate). Kilde: Rystad Energy UCube, Rystad Energy ServiceDemandCube

Til tross for styrkede ordrebøker, er omsetningen i 2020 forventet å falle

Netto ordreinngang økte gjennom 2019
13 norske utvalgte selskaper* som har betydelig internasjonal olje- og gass relatert omsetning og som rapporterer løpende ordrereserver (backlog) hadde en netto ordreinngang i 2019 på 137 milliarder kroner. Dette representerer en økning på 28% fra 2018.

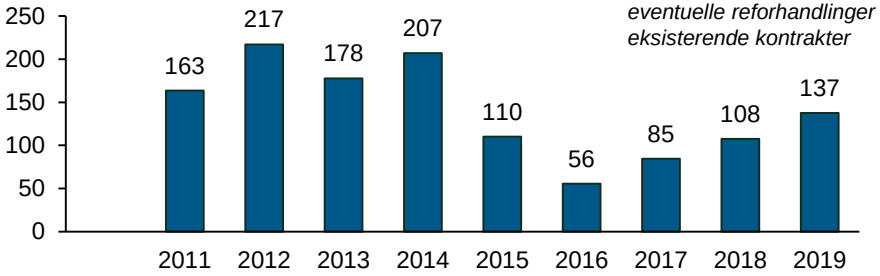
Svak vekst i ordrebok ved årsslutt
Figur 7.10 viser rapportert ordrebok ved årsslutt for utvalgte selskaper*. Ordrebøkene inkluderer både norske og internasjonale prosjekter, samt andre segmenter enn olje og gass. Opsjoner er *ikke* inkludert. Målt i norske kroner økte ordreboken hvert år fra 155 mrd. NOK i 2010 til 282 mrd. NOK i 2014, etterfulgt av en kraftig nedgang i både 2015 og 2016 til 166 mrd. NOK. Ordreboken har vært relativt stabil rundt 2016-nivået i perioden 2016-2018, men økte i 2019 med 5%.

Covid-19 fører til en reduksjon i forventet omsetning
Selskapene i utvalget* representerer omtrent 50% av den internasjonale olje- og gassomsetningen for norske leverandører i 2019. Ordreboken ved årsslutt gir ofte en indikasjon på hvordan den norske og internasjonale omsetningen utvikler seg året etter. Historisk sett (over perioden 2011 til og med 2019) har totalomsetningen (dvs norsk og internasjonal) påfølgende år i gjennomsnitt endt på omtrent 2/3 av ordreboken ved årsslutt for de foregående året (se Figur 7.11). På grunn av Covid-19 og redusert aktivitet er det grunn til å tro at dette forholdet vil svekkes i 2020 (mao at totalomsetningen i 2020 vil være en mindre andel av ordreboken foregående år). Den nedre grensen for omsetningsintervallet i 2020 er derfor satt til den historisk laveste andelen (49%, 2016), mens den øvre grensen er satt til det historiske gjennomsnittet (67%). Dette gir et omsetningsintervall på 88-121 mrd. NOK i 2020 for de utvalgte selskapene, dvs. en nedgang på mellom 6-46%.

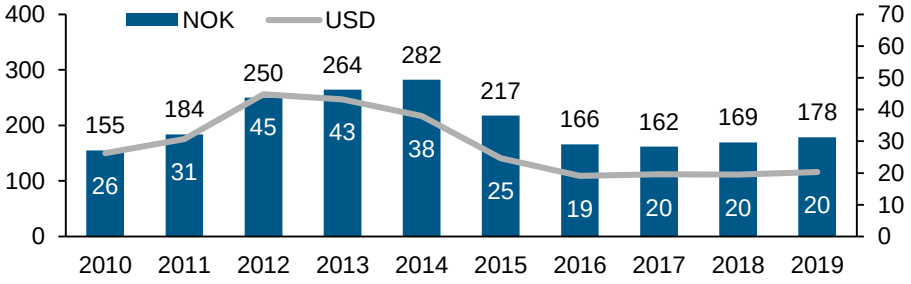
Svekket norsk krone i 2020 vil dempe en eventuell nedgang
Den norske kronen har svekket seg mot dollaren fra januar til oktober 2020, og har gjennom denne perioden i snitt vært på 9.5 kroner, dvs. en økning på 8% sammenlignet med 2019-snittet. En svekket krone vil kunne dempe den forventede nedgangen i totalomsetning for norske leverandører i 2020.

Figur 7.9: Netto ordreinngang, utvalgte selskap*
NOK milliarder

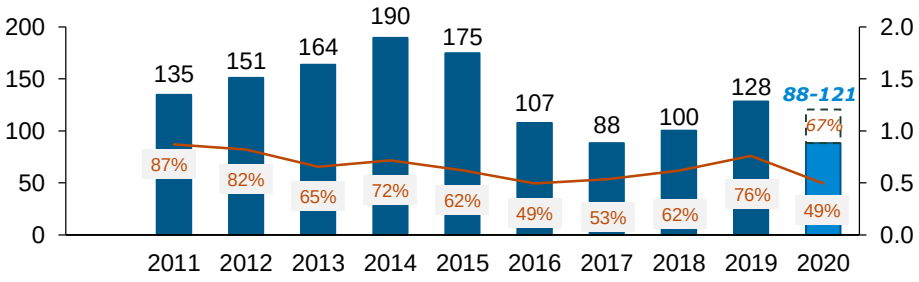
Netto ordreinngang inkluderer nye ordre, kanselleringer og eventuelle reforhandlinger av eksisterende kontrakter



Figur 7.10: Total ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap*
NOK milliarder USD milliarder



Figur 7.11: Total omsetning påfølgende år (venstre), andel av ordrebok (høyre)
NOK milliarder Andel



*Selskaper inkludert er de 13 største selskapene rangert etter internasjonal omsetning som rapporterer ordrereserver – alle er inne på topp 30 målt i int. omsetning 2019, alfabetisk rekkefølge: Akastor, Aker Solutions, BW Offshore, DOF, Kongsberg Gruppen, Kværner, National Oilwell Varco (Norge), Odfjell Drilling, PGS, Siem Offshore, Solstad, TGS og Vard Group. Kilde: Rystad Energy

Appendiks

Oljeservicesegmenter (1/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Seismic and G&G *(Seismikk og G&G)*	Contract 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
	Survey Services	Gravity and Magnetic Services
		Geotechnical/Site Surveys
	Technical Software	Well and Pipeline Flow Modelling
		Reservoir Modelling and Simulation
		Geology and Seismic Software
	G&G and Reservoir Services	Reservoir Management Services
		G&G and Petrophysical interpretation Services
Engineering *(Ingeniørtjenester)*	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 *(Innkjøp, konstruksjon og installasjon)*	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

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (2/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Topside and Processing Equipment	Rotating Equipment	Pumps
(Topside og prosessutstyr)		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
	Metal, Pipes and Valves	Machining and Coating
		Piping Steel
		Valves
Subsea Equipment and Installation	Trunkline Construction	Trunkline Construction
(Subsea-utstyr og installasjon)	SURF	Umbilicals
		Subsea Installation
		Risers
		Pipeline Systems
	Subsea Services	IMR (Subsea Inspec, Maint, Repair (ROV+Diving))
		Flow assurance Services
		Subsea testing, tool pool and other subsea services
	Subsea Equipment	Trees and Wellheads
		Templates and Manifolds
		Other Subsea Tools
		Control Systems

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (3/5)

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

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (4/5)

Segmentnivå 1	Segmentnivå 2	Segmentnivå 3
Operational and Professional Services *(Operasjonelle og profesjonelle tjenester)*	Support Services	Real Estate 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
		Fiscal metering Services
		Field Operation Services
	ISS	Surface Treatment and Painting
		Other Fabric Maintenance Services
		Insulation/Passive Fire Protection
		Access and Scaffolding
	Facility Leasing	FPSO rental
		Offshore Accomodation Services
	Government and Organizations	Non-governmental organizations
		Media and Events
		Governmental organizations
Maintenance Services *(Vedlikeholdstjenester)*	Ship and Rig Repair	Ship and Rig Repair
	Metal, pipes and valves	Valve Services
		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

Oljeservicesegmenter (5/5)

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

Kilde: Rystad Energy

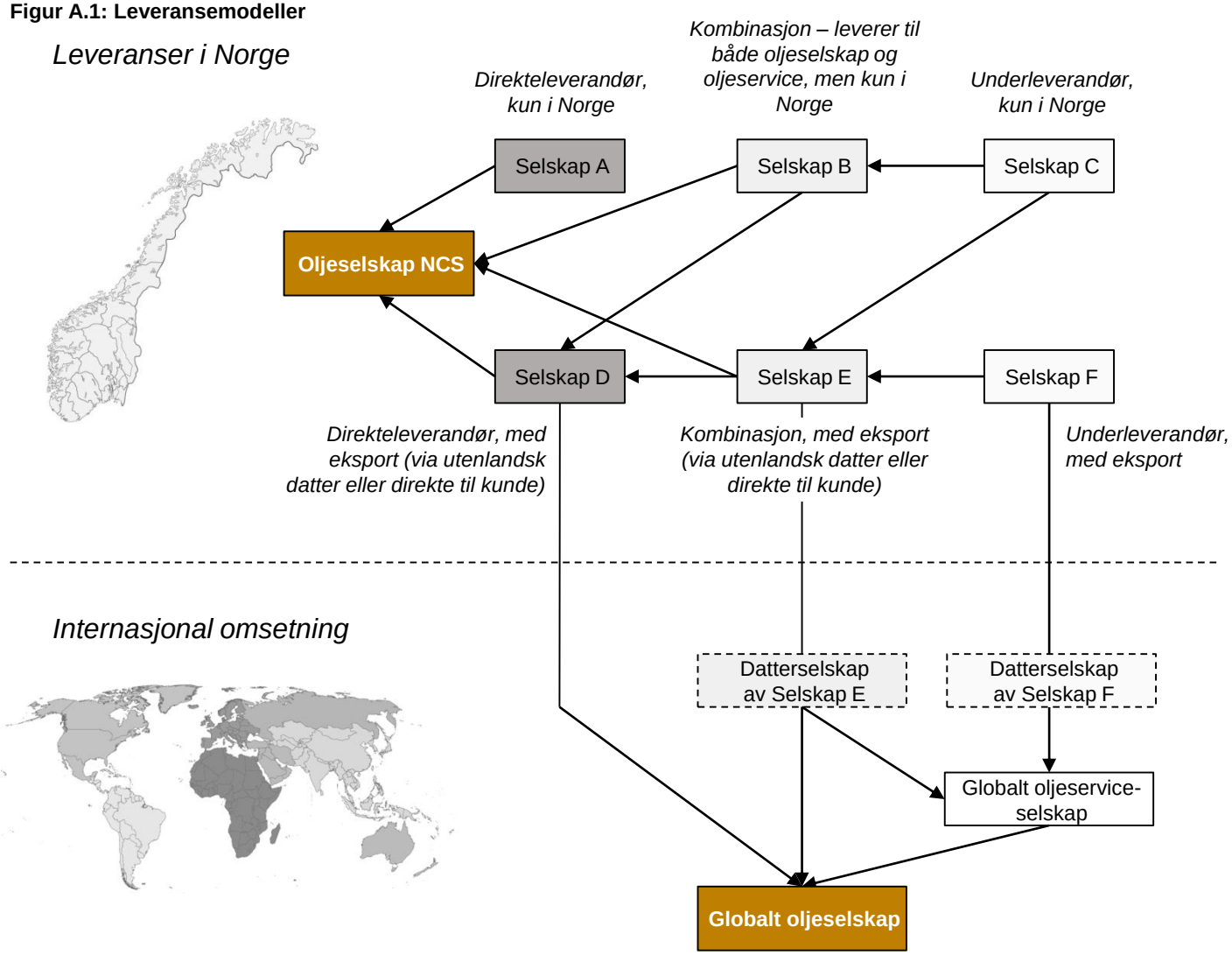
Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (1/2)

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

Oljeserviceselskap kan ha ulike kunder:
- Oljeselskap (direkte-leverandør), typisk for store EPC-kontraktører*: Selskap A og D med datterselskap. Typisk 10-20 store aktører
- Andre oljeserviceselskap (under-leverandør): 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. Kjedene beskrevet til høyre kan forlenges med flere datterselskap og internleveranser hos de store selskapene.

Figur A.1: Leveransemodeller



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

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (2/2)

Flyt av varer/tjenester i verdikjeden

1) **Underleverandører leverer utstyr/ tjenester til kontraktør:** National Oilwell Varco (NOV), lokalisert i Norge, får kontrakt med Hyundai Heavy Industries i Sør-Korea for borepakke til riggen Bolette Dolphin. NOV tildeler flere kontrakter til underleverandører lokalisert i Norge. (Kontrakter kan også tildeles utenlandske aktører/datterselskap – Polen benyttes av mange til leveranser av moduler.) Norske underleverandører som leverer til NOV i Norge vil *ikke* få registrert internasjonal omsetning.

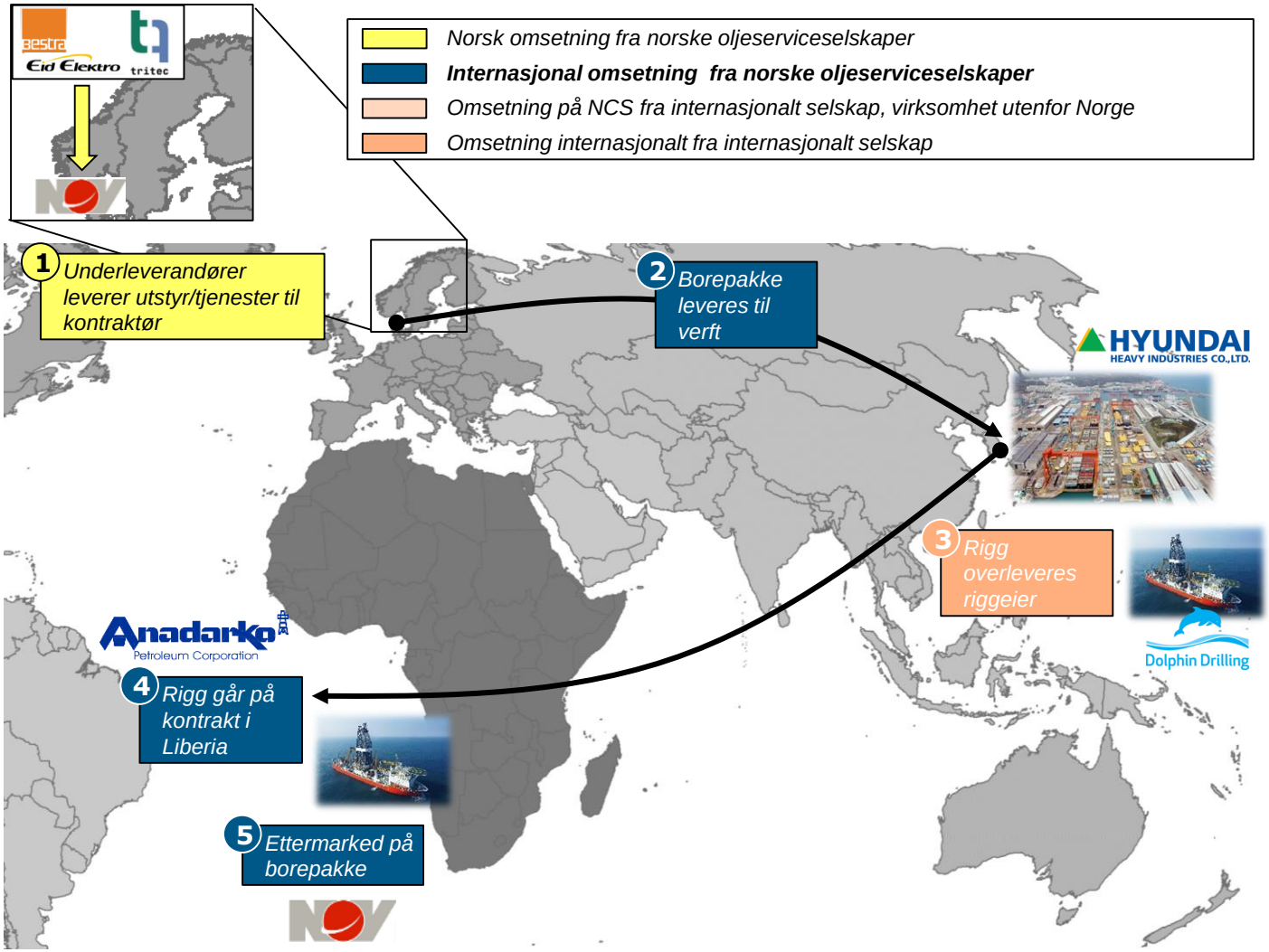
2) **Borepakken leveres til verft** i Sør-Korea, og NOV får internasjonal omsetning som tilegnes Sør-Korea (lokasjon til betalende kunde).

3) **Riggeier kjøper riggen av verftet***, i dette tilfellet Dolphin Drilling og HHI (asiatisk verft). Dette inngår *ikke* i internasjonal omsetning fra norske selskap da det er *kunden* som er norsk.

4) **Riggen går på kontrakt** for oljeselskap i Liberia, og norsk riggeier får internasjonal omsetning som tilegnes Liberia (uavhengig av hvor oljeselskap er basert og gjør innkjøpene fra).

5) **Ettermarked**: NOV får omsetning som følge av ettermarked/service til Dolphin Drilling mens riggen er i operasjon, og omsetningen tilegnes til det aktuelle landet (Liberia).

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



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

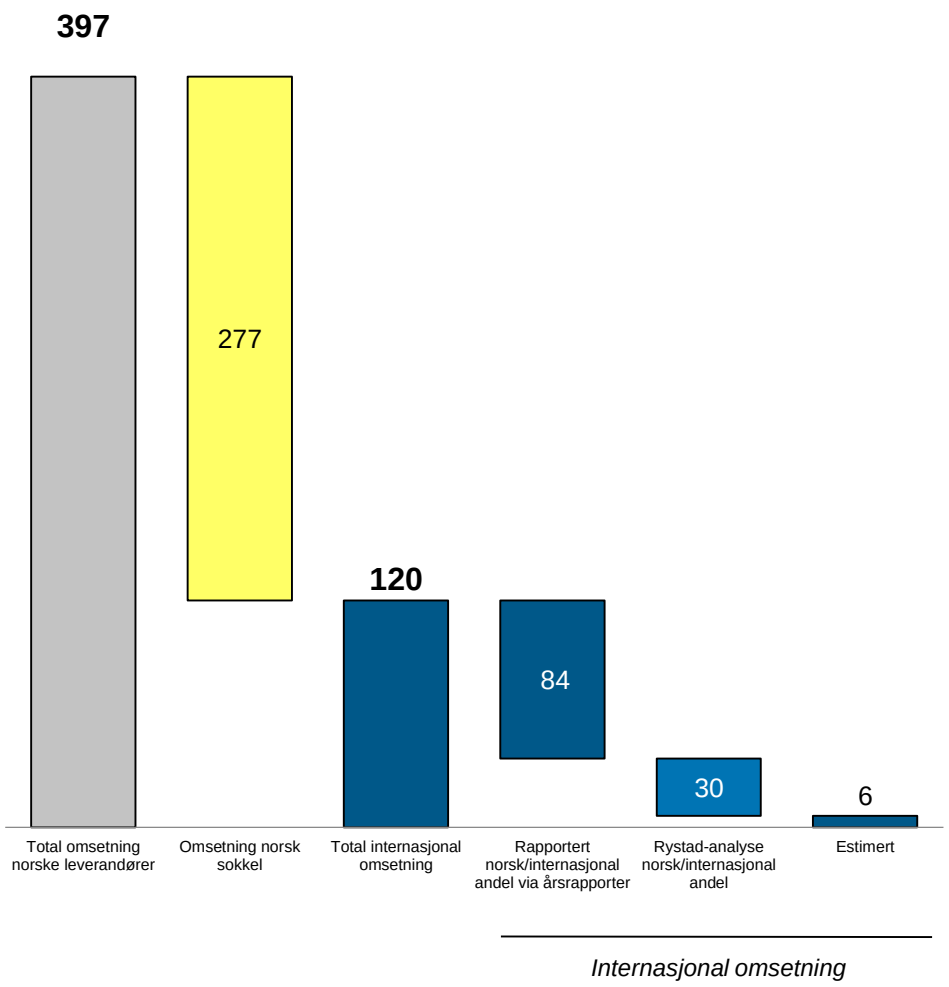
Analysemetodikk (1/2) – 70% av internasjonal omsetning direkte rapportert på landnivå

De forskjellige kildene til bedriftenes internasjonale omsetning er vist i *Figur A.3.*

Rystad Energy estimerer at den totale omsetningen til norske oljeserviceselskaper var 397 milliarder NOK i 2019, hvorav 277 milliarder var norsk omsetning (70%).

120 mrd. NOK i internasjonal omsetning – 84 mrd. direkte rapportert
Av den internasjonale omsetningen på 120 milliarder NOK er 84 milliarder (tilsvarende 70%) rapportert direkte fra bedriftene ned på landnivå. De resterende 36 milliardene kommer fra selskapsrapporteringer der topplinjen er benyttet (eller der deler av omsetningen ikke er allokert til markeder). For selskaper som ikke har rapportert omsetning for 2019 (per midt oktober 2020) har Rystad Energy gjort et estimat basert på historisk utvikling og andre selskapers omsetning i de samme segmentene. 5% av internasjonal omsetning (6 mrd. NOK) er estimert i årets rapport, noe høyere enn foregående år. Årsaken til dette er at fristen for å fastsette årsregnskap for 2019 er utsatt med to måneder grunnet Covid-situasjonen.

Figur A.3: Omsetning i 2019 per datakilde
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

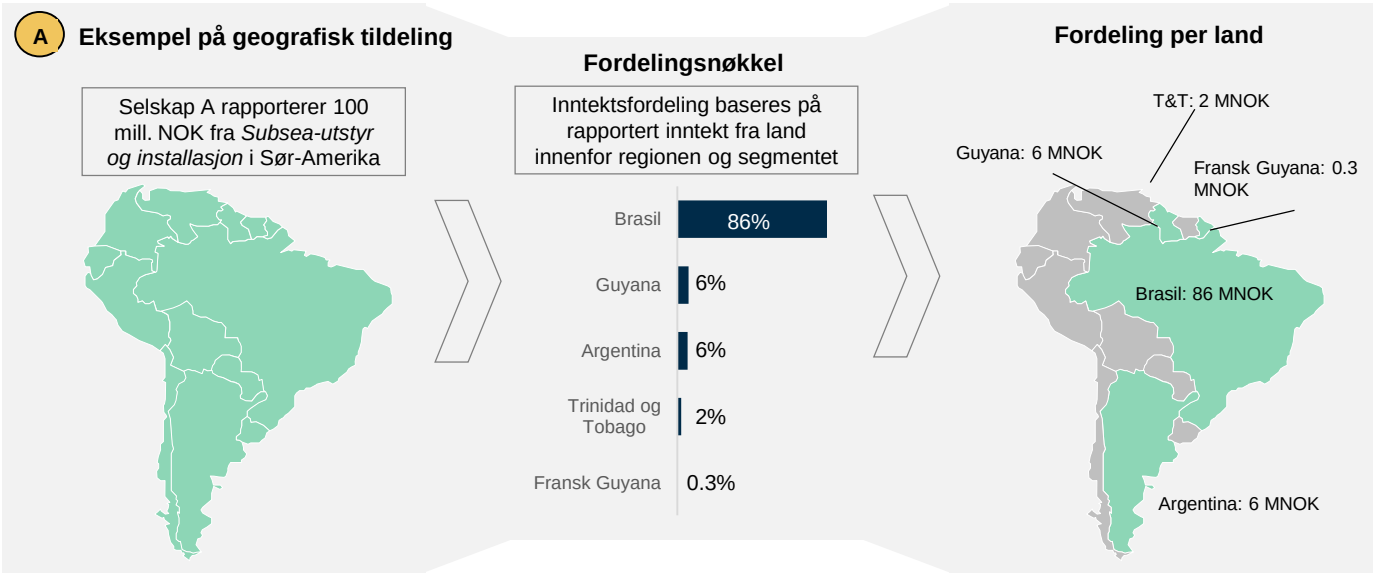
Analysemetodikk (2/2) – Fordeling av internasjonal omsetning uten rapportert land

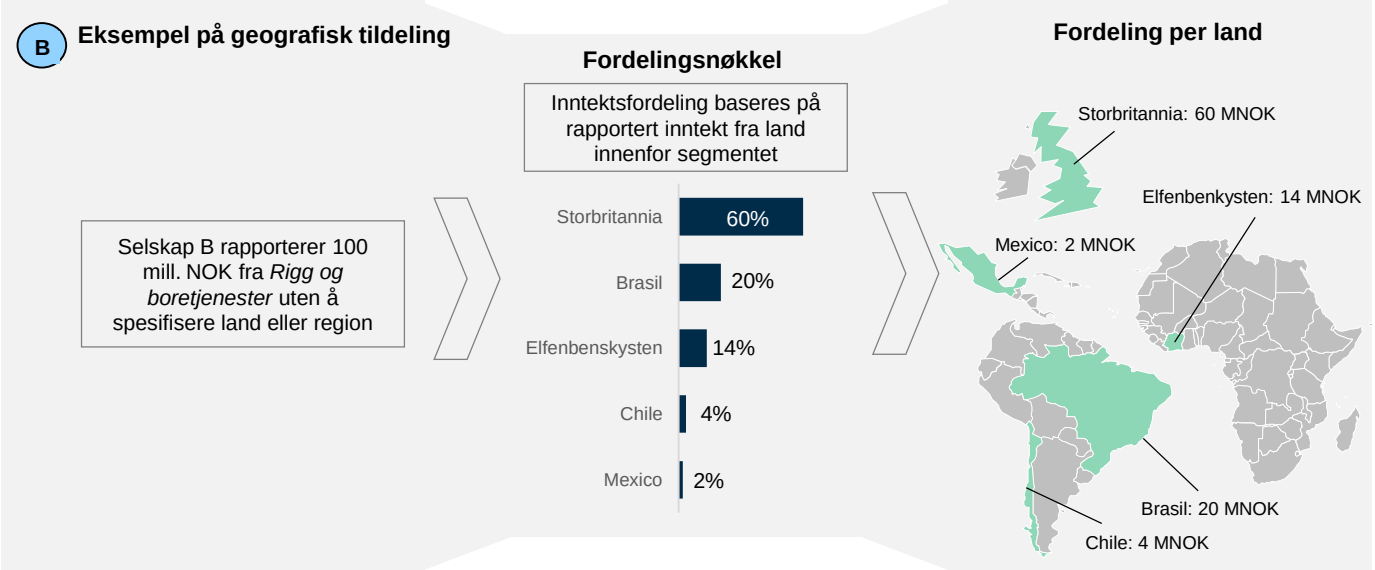
For 2019 er omtrent 30 mrd. NOK av den internasjonale omsetningen ikke rapportert ned på landnivå av selskapene (via årsregnskap, årsrapporter, e.l.). I noen tilfeller er geografier som «Afrika», «Asia/Oseania», «Nord-Amerika» e.l. benyttet.

Rystad Energy fordeler denne omsetningen ned på land på følgende måte:

A. Omsetningen for selskaper med uspesifisert land, men med kjent kontinent/region (merk: kan være deler av selskapets inntekt) fordeles mellom relevante land på kontinentet eller regionen. Hvilke land som er relevante og deres innbyrdes vekting bestemmes av fordelingen av omsetningen generert på det gitte kontinentet av andre selskaper som har rapportert ned på landnivå innenfor det aktuelle segmentet siste tre år (2017-2019).

B. Omsetningen for selskaper med uspesifisert land og kontinent (merk: kan være deler av selskapets inntekt) fordeles per land med en vekting basert på fordelingen av omsetningen generert av andre selskaper som har rapportert ned på landnivå innenfor det aktuelle segmentet.





Kilde: Rystad Energy

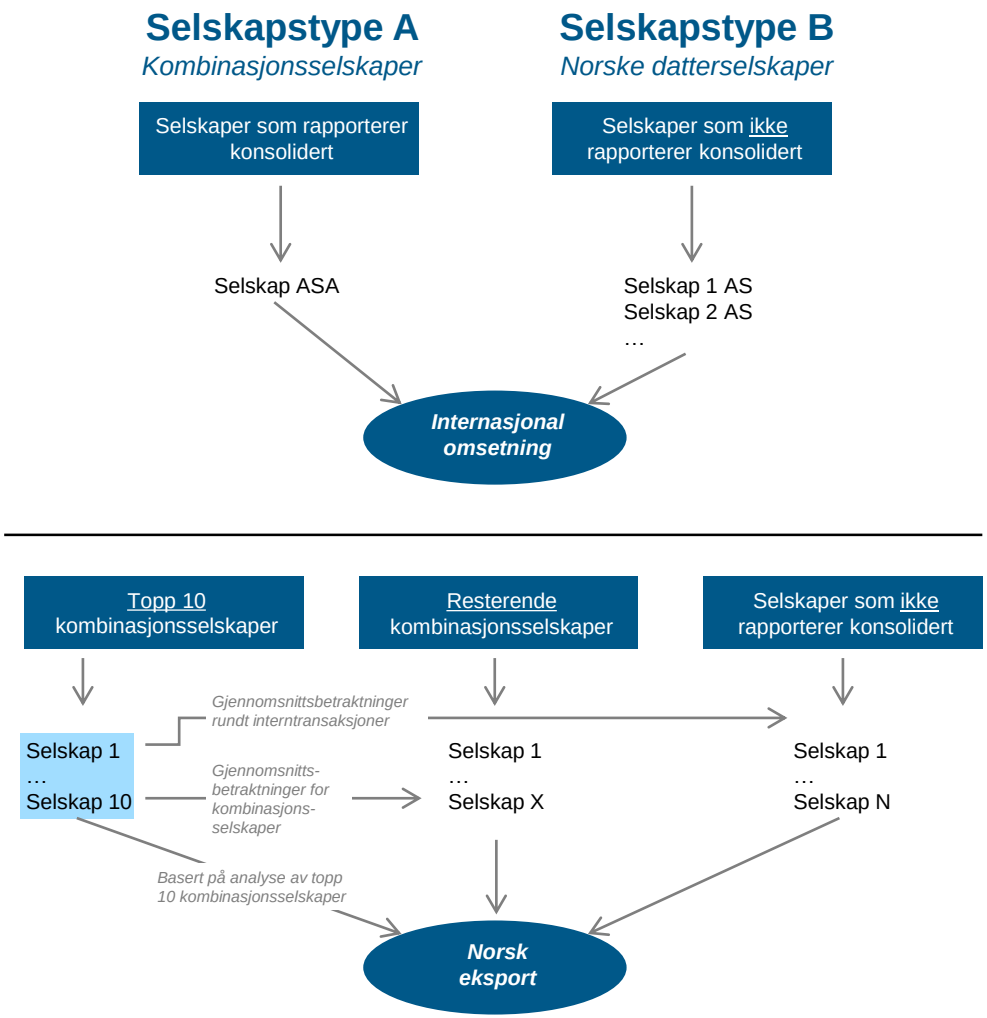
Nedbrytning av internasjonal omsetning i norsk eksport og omsetning fra utenlandske datterselskap

Norsk eksport og internasjonal omsetning
Internasjonal omsetning inkluderer utenlandske datterselskaper med norsk morselskap. Et godt eksempel på et slikt selskaper er Aker Solutions, som har en rekke norske og utenlandske datterselskaper. Omsetningen til disse selskapene (med klient/opprinnelse utenfor Norge) inkluderes i gruppens totale internasjonale omsetning. I noen sammenhenger kan det være interessant å vite hvor verdiskapningen skjer og omtrent hvor mye av den internasjonale omsetningen som kommer i form av direkte eksport fra Norge og hvor mye som kommer fra datterselskaper i utlandet. For Aker Solutions sin del leveres mye gjennom utenlandske datterselskaper, f.eks. ingeniørtjenester innenfor noen disipliner og geografier, fabrikasjonsarbeid, med mer. For større konsern som Aker Solutions, med hovedkontor i Norge og mange internasjonale datterselskaper, vil kontrakter og leveranser ofte bestå av en kombinasjon av arbeid og verdiskapning i Norge og i utlandet. Begrenset tilgjengelig informasjon gjennom årsrapporter (f.eks. komplett oversikt over utførende arbeid og omsetning mellom ulike datterselskap) gjør det imidlertid vanskelig (om ikke umulig) å bestemme eksakt hva som er levert fra Norge og hva som er levert fra utlandet. Likevel kan man gjøre antagelser og estimere en indikativ andel av internasjonal omsetning som er «*Levert fra Norge, eksport*» og som er «*Levert gjennom datterselskap i utlandet*».

Selskapstyper og beregning av norsk eksport
Rystad Energy har utført separate detaljerte analyser av totalt 60 selskaper (de største leverandørene) i denne rapporten, resterende selskap blir behandlet ved en topplinjetilnærming. Blant de 60 selskapene er det to «selskapstyper»; (1) de som rapporterer konsolidert, og (2) de som ikke rapporterer konsolidert. Ved beregning av internasjonal omsetning er konsoliderte tall foretrukket ettersom disse tallene både inkluderer utenlandske datterselskaper av norsk mor, samt tar høyde for de interntransaksjonene som foreligger. For alle selskaper blant de topp 60 som ikke rapporterer konsolidert, gjør Rystad Energy en analyse av de mest relevante norske datterselskapene. Norsk eksport er i denne rapporten definert som summen av internasjonal omsetning fra norske datterselskaper innenfor olje- og gassegmentet. Rystad Energy har gjort en analyse av datterselskapene til topp 10 kombinasjonsselskaper* for å estimere norsk eksport. Basert på gjennomsnittsbetraktninger for disse selskapene har Rystad Energy estimert norsk eksport for de resterende kombinasjonsselskapene og alle andre selskaper, se Figur A.4. *Merk at estimatet for norsk eksport kun gir en grovt/indikativt anslag.*

60-70% av internasjonal omsetning er norsk eksport
Side 21 viser resultatet av analysen. Omtrent 60-70% av internasjonal omsetning er norsk eksport. De største selskapene har en lavere relativ andel norsk eksport sammenlignet med de mindre selskapene.

Figur A.4: Selskapstyper og metode for grovt estimat av norsk eksport



* Topp 10 kombinasjonsselskaper 2019 basert på internasjonal O&G-omsetning, alfabetisk rekkefølge: Aker Solutions, BW Offshore, DNV GL, DOF, Kongsberg Gruppen, Magseis Fairfield, Odfjell Drilling, PGS, Solstad Offshore og TGS. Kilde: Rystad Energy

Forskjeller mellom datasett i 2019-rapport og 2018-rapport

Høsten 2019 utarbeidet Rystad Energy en rapport for Olje- og energidepartementet, tilsvarende denne rapporten.

Oppdatert estimat for internasjonal omsetning i 2018
Siden forrige rapport ble skrevet har flere årsrapporter blitt offentliggjort for 2018, og disse har blitt inkludert i tallgrunnlaget for årets rapport. I tillegg har Rystad Energy videreutviklet og forbedret analysemetodikken for flere selskapssegmenter i beregningen av internasjonal omsetning. Dette kan ha endret noen land og/eller segmenttall, men har ikke ført til endring av total internasjonal omsetning for 2018.

Flere strukturelle endringer påvirker internasjonal omsetning i 2019
Gjennom 2019 har det vært flere endringer i selskapsstrukturen til selskaper som det er gjennomført en detaljert analyse av (topp 60 basert på internasjonal O&G-omsetning i 2018). Kongsberg Gruppen har for eksempel kjøpt opp Rolls-Royce Commercial Marine, som videre har ført til at de utenlandske datterselskapene til Rolls-Royce er inkludert i årets rapport (tidligere var ikke disse definert som norske selskaper, se kapittel 1.2 for definisjon). Det samme gjelder for Magseis sitt oppkjøp av amerikanske Fairfield. Tidligere har ikke Fairfield vært definert som et norsk selskap, men i 2019 er hele selskapet Magseis Fairfield inkludert i datasettet (inkludert utenlandske datterselskap).

Seismikkselskapet TGS kjøpte også opp Spectrum i løpet av 2019 og sammenslåingen av selskapene ble gjennomført i august. Det medfører at inntekten fra Spectrum er inkludert i TGS sin rapportering f.o.m. 15 august 2019, resten av Spectrums inntekter gjennom året er ikke medregnet i datasettet.

Dolphin Drilling AS var tidligere eid av Dolphin Drilling ASA (norsk morselskap), men eierskapet ble i løpet av 2019 overført til det utenlandske selskapet Dolphin Drilling Fleetco Ltd. Dette fører til at konsolidert omsetningen fra Dolphin Drilling-konsernet som tidligere har vært inkludert i rapporten (fordi gruppen hadde norsk morselskap og dermed ble regnet som norsk), ikke er inkludert i årets rapport, derimot er kun det norske datterselskapet Dolphin Drilling AS nå inkludert.

Kilde: Rystad Energy