



RYSTAD ENERGY

Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper

Rapport til Olje- og energidepartementet
13. november 2018

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



RYSTAD ENERGY

Forord

Olje- og energidepartementet v/Avdeling for klima, industri og teknologi (KIT) har bedt Rystad Energy gjennomføre et studie knyttet til internasjonalisering av norsk petrorettet leverandørindustri. Hensikten er å få kartlagt størrelsen på den internasjonale omsetningen til leverandørene i 2017, samt analysere og bryte denne omsetningen ned på geografiske markeder og produkt- og tjenestesegmenter. Tilsvarende studier har blitt gjennomført hvert annet år siden midten av 1990 tallet. Siden 2012 har Rystad Energy gjennomført denne studien årlig, og i år for syvende gang.

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

Rystad Energy har i arbeidet med denne rapporten tatt utgangspunkt i vår database over norske oljeserviceselskaper. Databasen er bygd opp over flere år og inneholder over 1100 norske oljeserviceselskap som definert over. Analyser av årsrapporter og andre kilder, samt kommunikasjon direkte med selskapene, har gitt oss direkte rapporterte tall som dekker 85% av den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper. 15% av den internasjonale omsetningen kommer fra selskaper som har rapportert totalomsetning til brønnøysundregisteret, men uten omsetning splittet på geografi. For disse har vi fordelt internasjonal omsetning i henhold til tidligere år. Mindre enn 1 % av den internasjonale omsetningen er estimert fra selskaper som av ulike grunner ikke ennå har rapportert tall for 2017. Her er både totalomsetning og omsetning splittet på geografi og estimert på bakgrunn av segment- og landvekst.

Innholdsfortegnelse

Forord	2	5. Viktige segmenter	27
Innholdsfortegnelse	3	5.1 Seismikksegmentet økte omsetningen med 4%	27
Figurliste	4	5.2 De tre største undersgmentene står for 31%	28
Sammendrag	5	5.3 Ulike markeder er viktige for de største segmentene	29
1. Innledning	10	5.4 CASE Seismikk	30
1.1 Definisjon av oljeserviceselskap	10	6. De ledende aktørene	31
1.2 Definisjon av norsk oljeserviceselskap	11	6.1 Seks av de ledende aktørene med vekst i 2017	31
1.3 Definisjon av segmenter og kategorier	12	6.2 Storbritannia fortsatt størst blant topp 20-selskapene	32
1.4 Segmentenes plassering i verdikjeden	13	7. Framtidsutsikter	33
1.5 Datakilder og metodikk	14	7.1 Stabile forventninger til oljeprisen	33
1.6 Geografisk inndeling	15	7.2 Sterk produksjonsvekst i Nord-Amerika	34
2. Markedstrender	16	7.3 Onshore i sterk vekst frem til 2022	35
2.1 Globale innkjøp ned 40% fra toppen 2014	16	7.4 Vekst i offshore forventes fra 2019	36
2.2 Midt-Østen eneste offshore region med flat utv.	17	7.5 Ordrebøkene styrket i 2017	37
2.3 Den norske kronen holdt seg svak gjennom 2017	18	Appendiks	38
3. Total omsetning	19	Appendiks 1: Oljeservicesegmenter	39
3.1 Internasjonal omsetning med kraftig nedgang	19	Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur	44
3.2 Norsk omsetning viser tegn til utflating	20	Appendiks 3: Analysemetodikk	46
3.3 De 20 største selskapene står for 74%	21	Appendiks 4: Forskjeller mellom datasett	48
3.4 Forskjellen i leveransemodell	22		
4. Viktige geografiske markeder	23		
4.1 Vest-Europa ble klart største region	23		
4.2 Vest-Europa, Sør- og Nord-Amerika drevet av få land	24		
4.3 Storbritannia var det største markedet	25		
4.4 CASE Storbritannia	26		

Figurliste

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører	8	Figur 6.1: Internasjonal omsetning per topp 20 selskap	30
Figur 0.2: Total internasjonal omsetning	9	Figur 6.2: Internasjonal omsetning, topp 20, per land og seg.	32
Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked	10	Figur 7.1: Tilbud og etterspørsel av olje	33
Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre	11	Figur 7.2: Forventninger til oljeprisen	33
Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden	13	Figur 7.3: Global produksjon av olje og gass per kontinent	34
Figur 1.4: Kontinent	15	Figur 7.4: Global produksjon av olje og gass per type felt	34
Figur 1.5: Regioner	15	Figur 7.5: Global produksjon av olje og gass per on/offshore	35
Figur 2.1: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per seg.	16	Figur 7.6: Global offshore produksjon per vanndybde	35
Figur 2.2: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kont.	17	Figur 7.7: Offshore E&P-innkjøp per region	36
Figur 2.3: NOK per USD	18	Figur 7.8: Offshore E&P-innkjøp per segment	36
Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning	18	Figur 7.9: Netto ordreinnegang	37
Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører stolpe	19	Figur 7.10: Total ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap	37
Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører linje	20	Figur 7.11: Omsetning påfølgende år	37
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse	21	Figur A.1: Leveransemodeller	44
Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori	21	Figur A.2: Flyt av varer og tjenester over verdikjeden	45
Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper	22	Figur A.3: Omsetning i 2017 per datakilde	46
Figur 3.6: Leveransemodell for ulike selskapsgrupper	22		
Figur 4.1: Internasjonal omsetning per region	23		
Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land	24		
Figur 4.3: Internasjonal omsetning per 30 land og segment	25		
Figur 4.4: Omsetning i Storbritannia per segment	26		
Figur 4.5: Historiske/estimerte letebrønner i Storbritannia	26		
Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment	27		
Figur 5.2: Internasjonal omsetning per seg. og underseg.	28		
Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land	29		
Figur 5.4: Internasjonal omsetning for norske seismikklev.	30		
Figur 5.5: Globalt seismikkmarked	31		

Sammendrag (1/5)

100 milliarder NOK i internasjonal omsetning i 2017 – nedgang på 25% fra 2016

Leverandørene reddet av robust hjemmemarked - Internasjonal andel nå nede i 29%

2017 var et krevende år for norske oljeserviceselskaper. Totalomsetningen endte på 340 milliarder NOK, hvilket utgjorde en nedgang på 10% i forhold til året før. Statistikken for 2017 er basert på Rystad Energys database med over 1100 oljeserviceselskaper. Av disse har 315 internasjonal omsetning som definert i denne rapporten. Det globale markedet i form av de totale innkjøpene til oljeselskapene var ned med 12% i 2017 sammenlignet med 2016. De norske oljeserviceselskaperens topplinjé utviklet seg dermed omtrent som den globale markedsutviklingen. Dette skyldes i stor grad et relativt sterkt norsk hjemmemarked, der aktiviteten knyttet til utbyggingen av Johan Sverdrup har vært høy. Omsetningen i Norge endte på 240 milliarder NOK, et fall på kun 2%.

Den internasjonale omsetningen til de norske leverandørene falt derimot med 25% til 100 milliarder NOK, ned fra 132 milliarder NOK i 2016. Dermed endte den internasjonale andelen på 29%, den laveste andelen siden 2003. Frem mot 2015 gjorde norsk oljeservice-industri det bedre enn det globale markedet på grunn av eksponering mot høyvekstsegmenter som rigg og feltutbygginger, men også takket være god drahjelp fra kronesvekkelsen. Både i 2016 og 2017 falt den internasjonale omsetningen til de samme leverandørene mer enn markedet. Dette skyldtes at nybyggsaktiviteten fra den tidligere syklusen nå har gått mot slutten, og utviklingen i det siste har heller ikke blitt hjulpet av kronkursen.

Storbritannia det klart største internasjonale markedet med 22 mrd. NOK

For tredje år på rad troner Storbritannia på toppen av rangeringslisten over internasjonal omsetning. I 2017 omsatte Storbritannia for 22 milliarder NOK (en nedgang på 13% fra 2016). Deretter fulgte Brasil med 14 milliarder NOK (-27%) og USA med 8,0 milliarder NOK (-27%). Andre viktige land er Angola (6,8 mrd.), Sør-Korea (5,3), Australia (3,9), Canada (3,3), Malaysia (3,0), Singapore (2,9) og Nigeria (2,7). Storbritannia økte sin andel av den totale internasjonale omsetningen fra knapt 19% til nesten 22%. At Storbritannia økte sin andel av omsetningen skyldtes hovedsakelig økning i de to segmentene subsea utstyr og -installasjon og topside og prosessutstyr. Brasil og USA utgjør henholdsvis 14% og 8%. Alle tre landene på topp har en god bredde av produkt- og servicesegmenter representert, og er således mindre utsatt for volatilitet i enkeltsegmenter.

Med 26 milliarder NOK fortsatte Vest-Europa å toppe listen på regionsnivå, dominert av Storbritannia. Selv om Vest-Europa fortsatt er størst, falt omsetningen i regionen med 13%. Vest-Afrika beholdt sin posisjon som nummer to med 15 milliarder (-33%), rett foran Sør-Amerika på tredje plass, også med 15 mrd. NOK (-26%).

Sammendrag (2/5)

100 milliarder NOK i internasjonal omsetning i 2017 – nedgang på 25% fra 2016

Subsea-segmentet var størst og viktigst – Seismikk-omsetningen på vei oppover

Til tross for et fall på 20% ble subsea utstyr og -installasjon det største produktsegmentet også i 2017, med en markedsandel på 24%. Omsetningen endte på 24 milliarder NOK i 2017, ned fra ca. 30 milliarder NOK i 2016. Segmentet ble drevet av viktige geografiske markeder som Storbritannia, Brasil, Angola og USA, hvor Aker Solutions, FMC og DOF var viktige bidragsyttere. Seismikk og G&G-segmentet var det eneste segmentet som opplevde en vekst. Omsetningen økte med 4,5% fra 9,6 milliarder NOK i 2016 til 10,0 milliarder NOK i 2017, og det takket være ledende aktører som PGS og TGS.

Aker Solutions med klart størst internasjonal omsetning – TGS med 33% vekst

I 2017 er følgende selskaper på topp 20-listen for internasjonal omsetning (i alfabetisk rekkefølge): ABB, Akastor, Aker Solution, BW Offshore, Cameron, Deepocean, DNV GL, DOF, TechnipFMC, Fred Olsen Energy, Kongsberg Gruppen, NOV, Odfjell Drilling, PGS, Rolls-Royce Marine, Siem Offshore, Solstad Farstad, TGS, Vard og Wärtsilä. Listen består av 7 rigg- og skipseiere, 12 offshore og maritime utstys- og tjenesteleverandører og kun 1 verft.

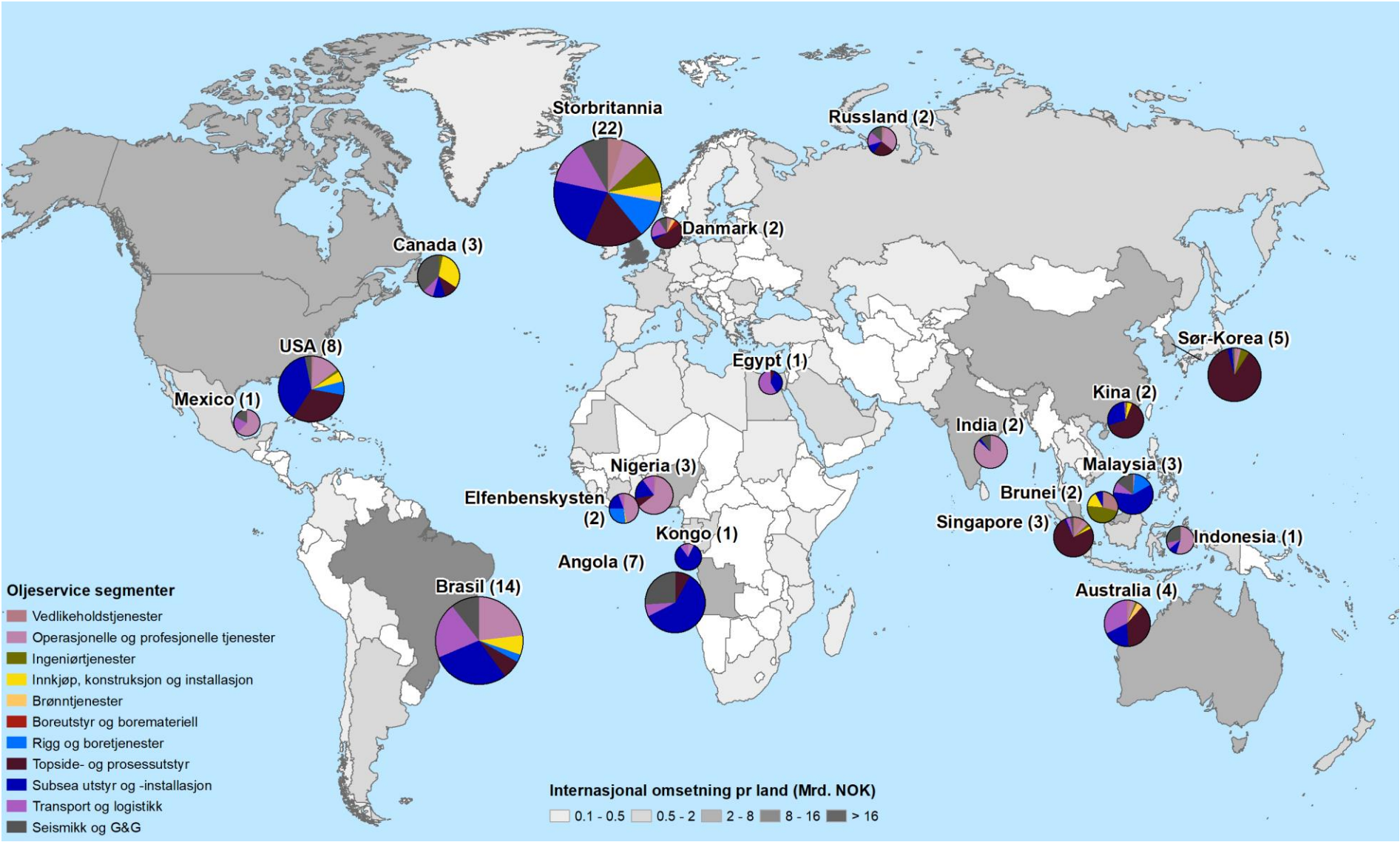
17 av selskapene som var på topp 20-listen i 2016 var også med i 2017. Listen toppes klart av Aker Solutions, drevet primært av selskapets internasjonale posisjon innenfor subsea-segmentet. Kun tre av disse 17 selskapene opplevde vekst i 2017. Seismikkleverandørene TGS og PGS økte sin internasjonale omsetning med henholdsvis 33% og 8%. Borepakkeleverandørene NOV og MH Wirth (Akastor) fortsatte å være rammet av aktivitetsnedgangen på de asiatiske verftene, men var fremdeles på topp 20-listen. I tillegg var 2017 et vanskelig år for flere rigg- og skipseiere, med lavere rater og flere skip og rigger uten kontrakter.

Lysere tider for norske leverandører forventet mot 2020

Det er forventet at de globale innkjøpene til offshore olje- og gassindustri vil falle med 5% i 2018 før det frem mot 2020 er forventet en sterk årlig vekst: 6% i 2019 og 11% i 2020. Seismikk og vedlikeholdstjenester var de to eneste segmentene av offshore E&P-innkjøp med vekst i 2017. Vi forventer at øvrige segmenter følger etter i 2018/2019 drevet av bedret kontantstrøm, høyere oljepris og en ny investeringssyklus for offshore. I tillegg økte netto ordreinngang i 2017 for norske leverandører med 52% fra 2016, noe som tyder på at bunnivået i omsetning kan være nådd i 2017. I sum gir dette et håp om bedret globalt marked samt utvikling for norsk leverandørindustri internasjonalt i de kommende årene, selv om en neppe kan forvente å komme tilbake til nivåene man hadde i 2014/2015.

Sammendrag (3/5)

Norske serviceselskaper med leveranser innenfor mange segmenter på alle kontinenter



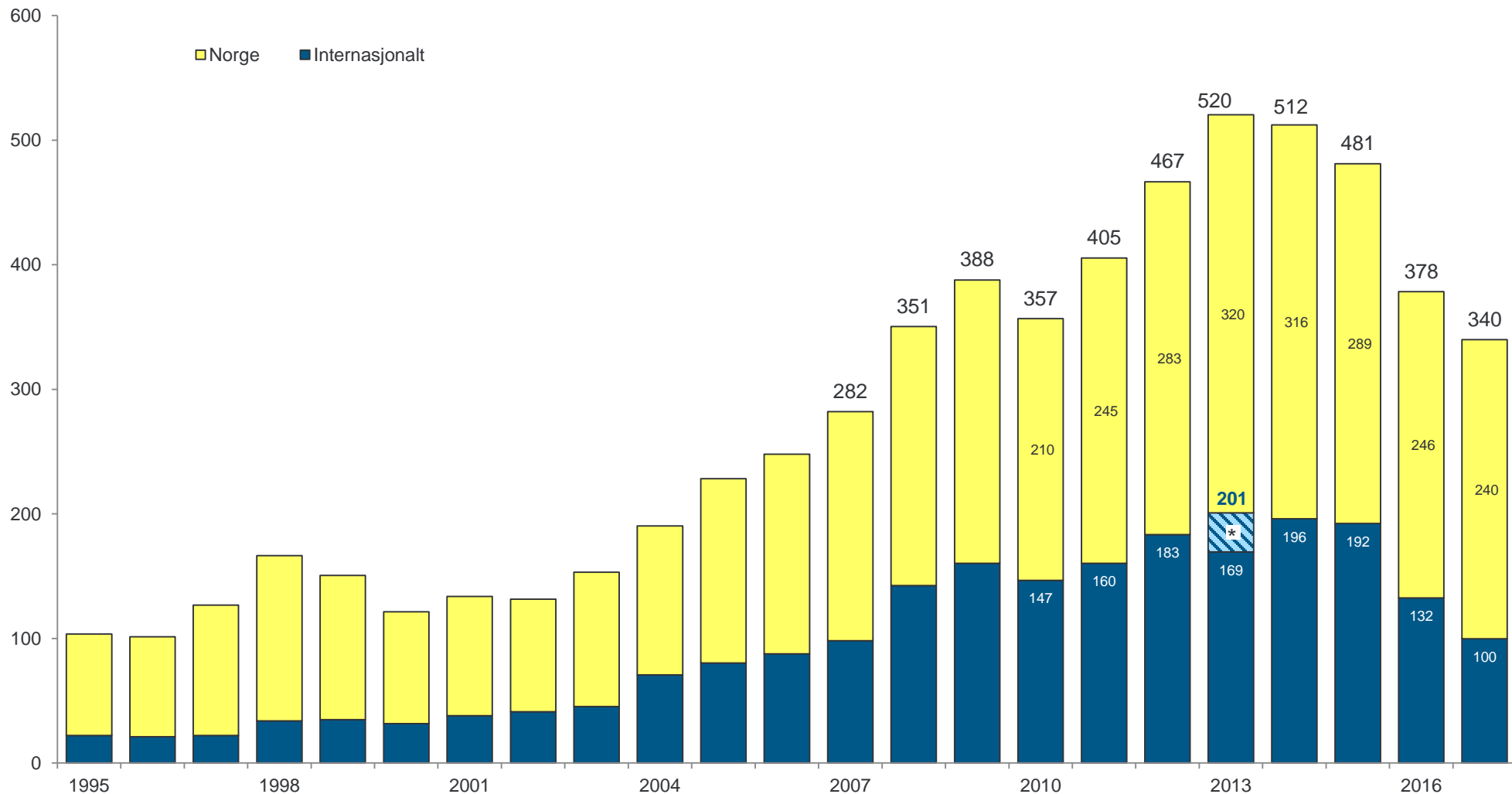
Kilde: Rystad Energy

Sammendrag (4/5)

Fortsatt nedgang i internasjonal omsetning (-25 %). Hjemmemarkedet med utflating (-2 %).

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

NOK milliarder

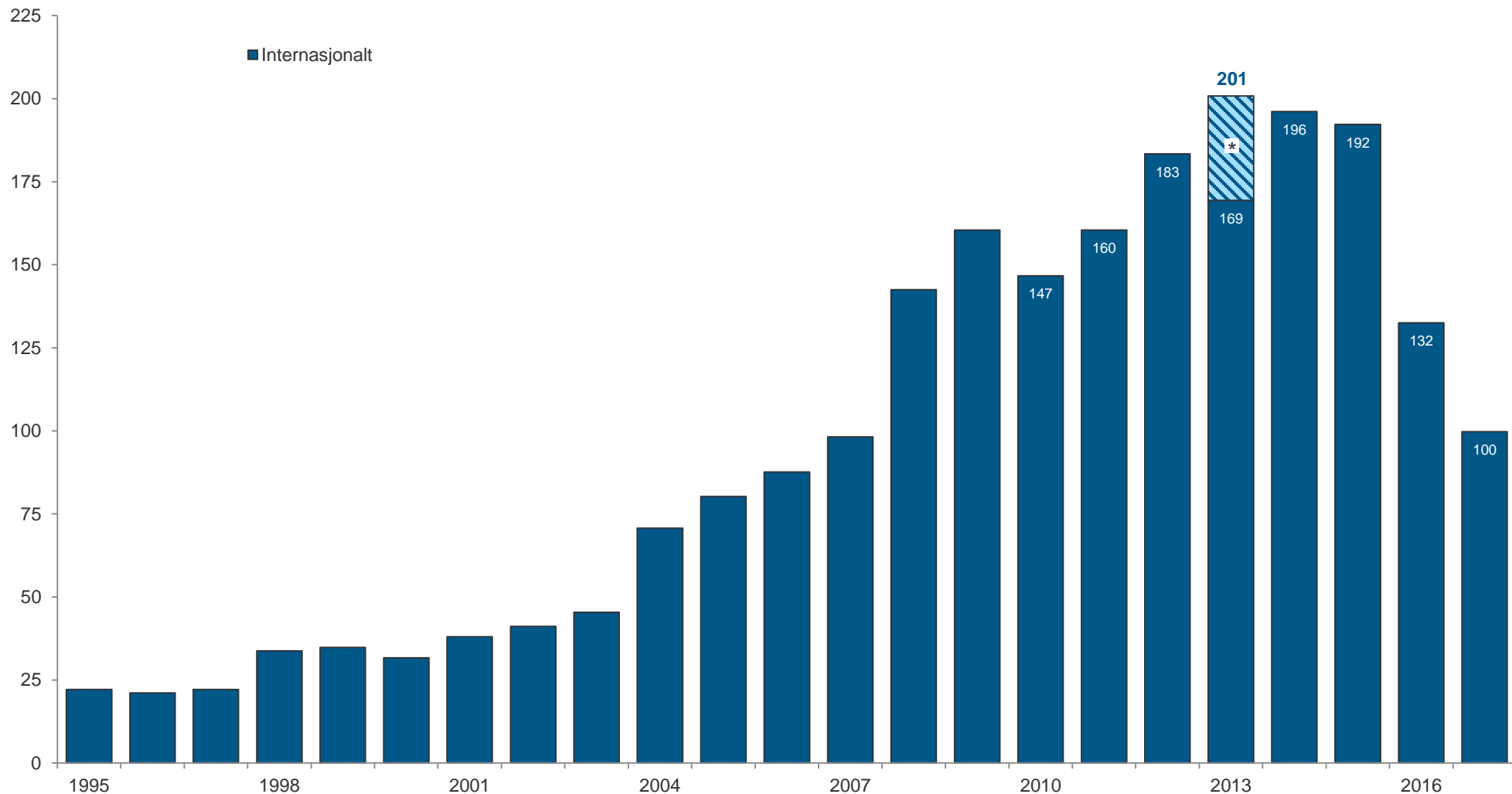


* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet for 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge). Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Inntekt for samtlige norske oljeserviceselskaper, både med og uten internasjonal omsetning, er inkludert. Se Appendiks 4 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport; Kilde: Rystad Energy

Sammendrag (5/5)

Fortsatt nedgang i internasjonal omsetning (-25 %)

Figur 0.2: Total internasjonal* omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet for 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge). Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Inntekt for samtlige norske oljeserviceselskap, både med og uten internasjonal omsetning, er inkludert. Se Appendiks 4 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport; Kilde: Rystad Energy

1.1 Innledning

Definisjon av oljeserviceselskap og norsk og internasjonal omsetning

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

Hva er et oljeserviceselskap?

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

Hvilke selskaper er med og hvorfor?

Selskapene tatt med i denne undersøkelsen er basert på Rystad Energy's database over oljeserviceselskaper aktive på norsk kontinentalsokkel (NCS), i figur 1.1 kalt «norske oljeserviceselskaper». Databasen er bygd opp over flere år, og inneholder over 1100 norske oljeserviceselskaper (samlet i 840 grupper). Basert på funn i denne rapporten og tidligere analyser antas omtrent 315 (260 grupper) av disse å ha omsetning i utlandet.

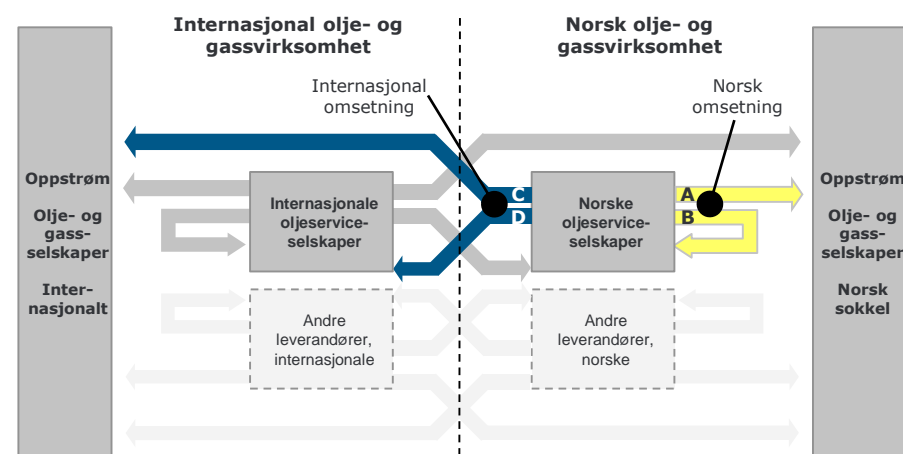
Hva menes med norsk omsetning til norske oljeserviceselskaper?

Med norsk omsetning til norske oljeserviceselskaper 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 oljeserviceselskaper?

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

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked



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

1.2 Innledning

Definisjon av norsk oljeserviceselskap og ulike former for internasjonal omsetning

Hva er et norsk oljeserviceselskap?

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

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

Ulike former for internasjonal omsetning

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

Fra norsk morselskap:

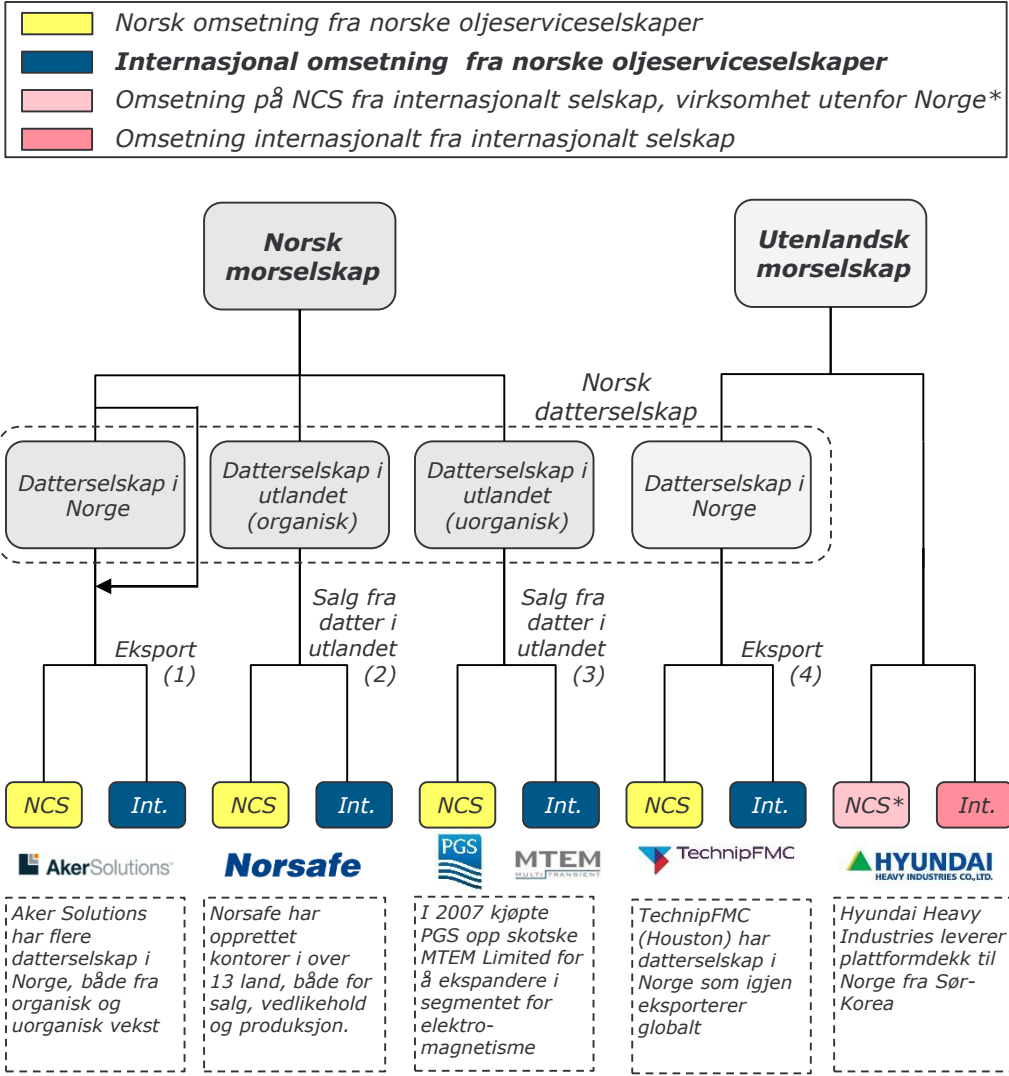
- Direkte eller via datterselskap i Norge: Eksport (1)
- Datterselskap i utlandet (organisk): Salg fra datter i utlandet (2)
- Datterselskap i utlandet (uorganisk): Salg fra datter i utlandet (3)

Fra utenlandsk morselskap:

- Datterselskap i Norge: Eksport(4)

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

Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre



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

1.3 Innledning

Definisjon av segmenter og kategorier

Segmenter

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

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

Se Appendiks 1 for komplett oversikt over segmentene på nivå 2 og 3. Merk at flere av flere segmentene omfatter både varer/utstyr og tjenester, og det er som regel ikke et naturlig skille mellom rene utstørs- 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 produksjonsheter (FPSO), boliggrigger, 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 utstørs- og tjenesteleverandører:* De største basert på internasjonal omsetning.
- *Øvrige selskaper:* Mindre oljeservice selskap ikke inkludert over

Segmentenes plassering i verdikjeden

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

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

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

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

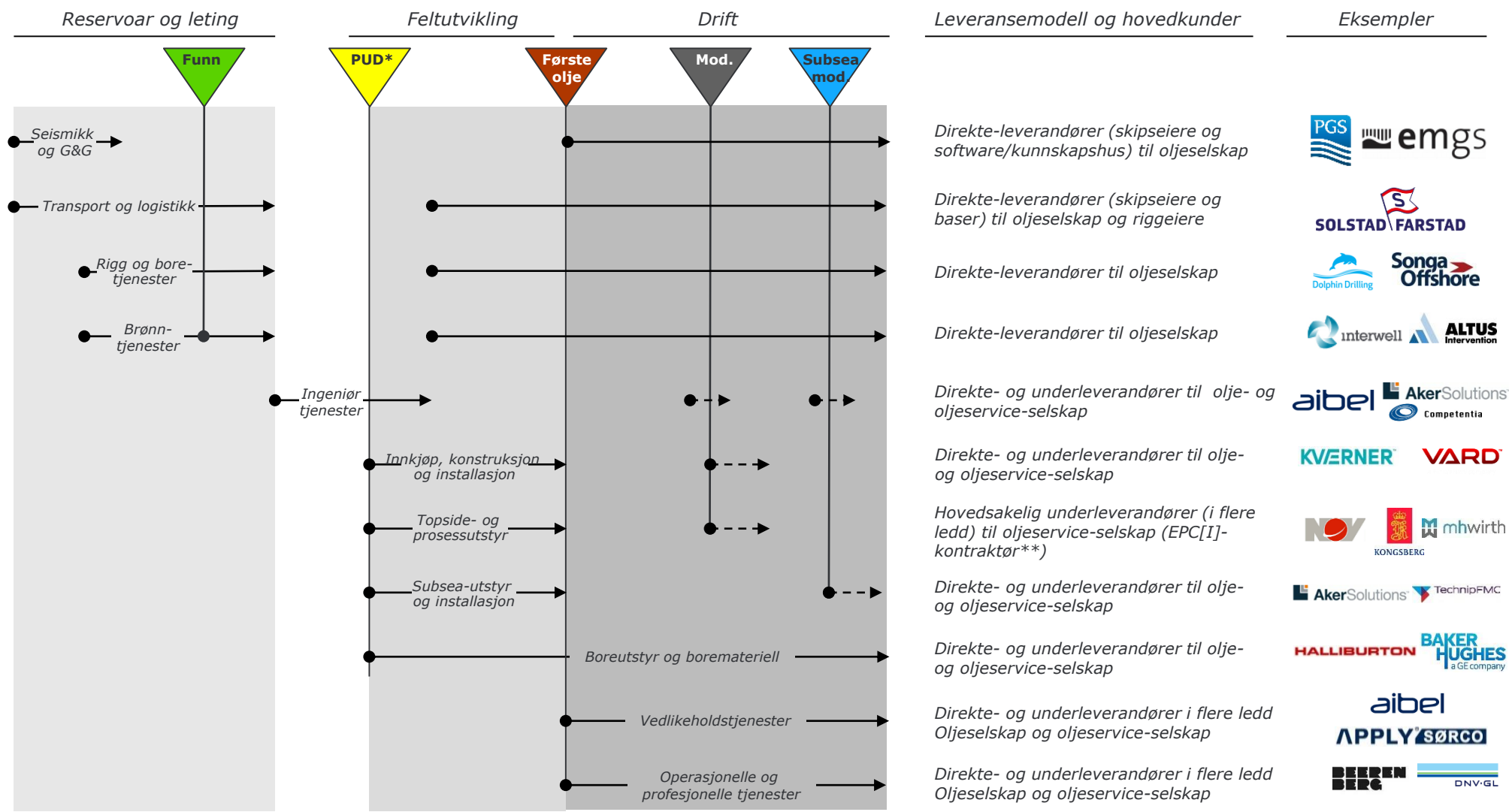
Ved behov for modifikasjoner og eventuelle tie-ins (subsea-felt som ikke bygges ut med egen infrastruktur over havoverflaten) vil igjen selskaper i de kapitalkrevende segmentene brukes, men prosjektene er normalt av betraktelig mindre størrelse sammenlignet med den initiale utbyggingen.

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

1.4 Innledning

Segmentenes plassering i verdikjeden

Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden



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

1.5 Innledning

Datakilder og metodikk

Bedrifter med i datagrunnlaget

Rapporten baserer seg på Rystad Energys database over aktive oljeserviceselskap i Norge. I denne databasen finnes det litt over 1100 selskaper som Rystad Energy følger på løpende basis. Vårt estimat er at rundt 315 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 årsrapporter, direkte kommunikasjon med selskapene og andre kilder og analyseverktøy. 85% av den estimerte internasjonale omsetningen er rapportert direkte av selskapene gjennom årsrapporter eller direkte kommunikasjon, og 15% stammer fra selskap der individuelle analyser er gjort for å estimere andelen internasjonal omsetning. Rapporterte inntekter for 2017 mangler for under 1% av den internasjonale omsetningen for norske oljeserviceselskap (basert på de aktuelle selskapenes andel av 2016), og denne estimeres basert på veksten i segmentene selskapene er aktive i. Se Appendiks 3 – Analysemetodikk for ytterligere detaljer. Alle selskapene i databasen har fått inntekten sin delt ned på land per segment: 67% av den internasjonale omsetningen er gitt direkte ned på land-nivå per selskap (rapportert av selskapene), mens de resterende 33% er fordelt på land av Rystad Energy (andelen utenfor Norge er gitt/estimert via andre kilder, men landsplitt gjort av Rystad Energy).

Årsrapporter

Årsrapporter brukes for å få et tilnærmet komplett bilde av selskapenes omsetning. Ulike selskaper opererer med ulik detaljnivå på både oljeservice-segmenter og land. Norske selskaper skiller som regel ut Norge, men grupperer gjerne andre land i større regioner. Segmenter gis som regel ikke sammen med geografisk fordeling, men hver for seg. Ved bruk av hjemmesider, presentasjoner og andre verktøy, for eksempel 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 DCube

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

1.6 Innledning

Geografisk inndeling

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

Kontinenter og regioner

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

Hvor tilegnes inntekten?

Inntekt fra produkter og tjenester tilegnes til landet der innkjøpet (produkter) eller aktiviteten (tjenester) foregår.

Ved salg av produkter tilegnes inntekten til det landet kunden befinner seg i, og hvor produktet leveres. For eksempel vil utstyr til en ny rigg som bygges som regel bli solgt til verftet den bygges på, og inntekten vil således bli tilegnet landet der verftet ligger (snarere enn riggeiers eller oljeselskapets lokasjon). Dette er årsaken til at land uten høy oppstrøms-aktivitet som Sør-Korea og Singapore kommer høyt opp på 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: Kontinent



Figur 1.5: Regioner



2.1 Markedstrender

Globale innkjøp ned 40% fra toppen 2014

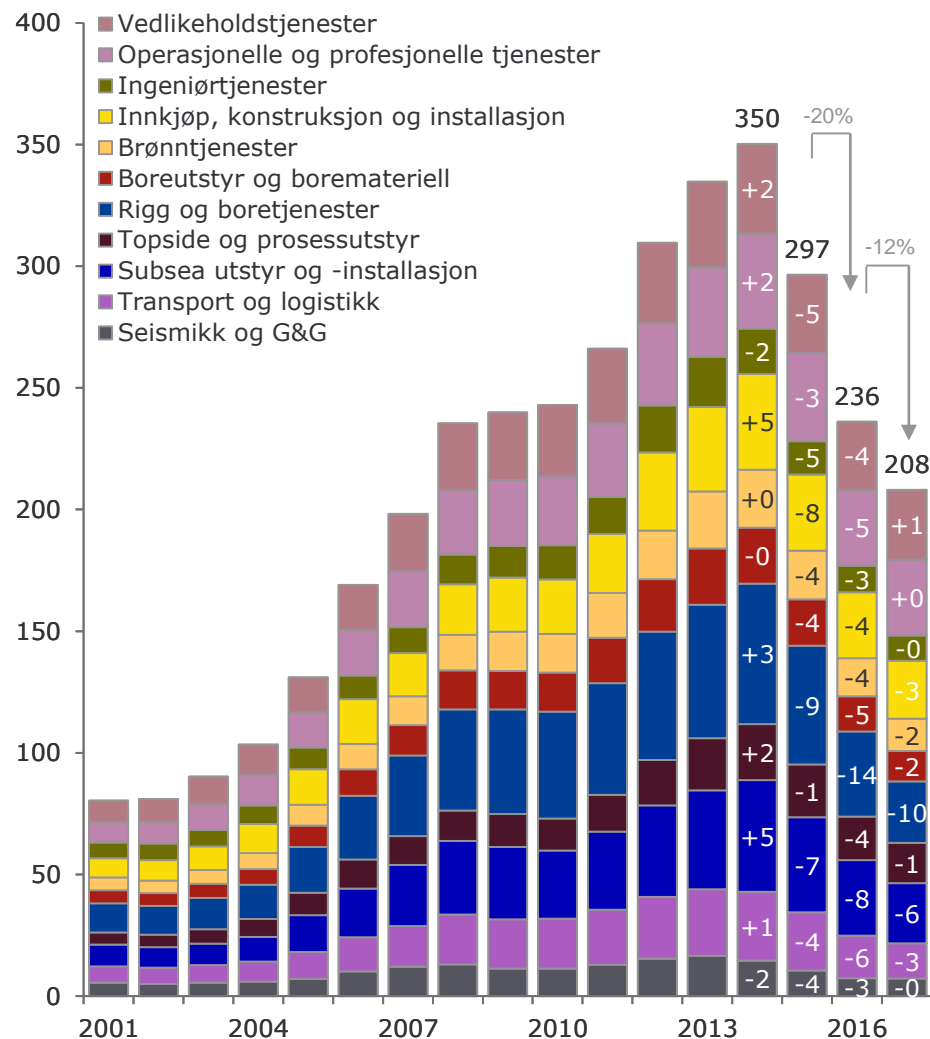
Nedgang i alle produktsegmenter fra 2016 til 2017

De totale globale innkjøpene foretatt av oljeselskapene av varer og tjenester til offshore utvinning av olje og gass er vist i figur 2.1*. I 2001 var de globale innkjøpene på 80 milliarder USD. I 2014 steg dette tallet til 350 milliarder USD, som tilsvarer en årlig vekst på 12%. I 2015 falt de globale innkjøpene til offshore oljevirkosomhet med 15%, og ytterligere i 2016 med 20%. Denne nedgangen har fortsatt i 2017, og de globale innkjøpene falt med 12% til 208 milliarder USD. Dette tilsvarer et totalt fall på 40% fra toppnivået i 2014.

Vedlikeholdstjenester var eneste segment med vekst, på 1%. Operasjonelle og profesjonelle tjenester, ingeniørtjenester samt seismikk og G&G hadde en flat utvikling i 2017, mens andre produktsegmenter falt betydelig. Rigg og boretjenester og subsea-utstyr og installasjon opplevde spesielt stor nedgang på henholdsvis 10% og 6% sammenlignet med 2016. For første gang siden 2001 var det ikke rigg og boretjenester som var det største segmentet, men operasjonelle og profesjonelle tjenester. Rigg og boretjenester har sett ett totalt fall på 56%, fra 58 milliarder USD i 2014 til 25 milliarder USD i 2017, som et resultat av redusert boreaktivitet og stor nedgang i dagrater.

At nedgangen i globale innkjøp til offshorevirksomhet fortsatte i 2017 skyldes i hovedsak effektene av lav sanksjoneringsaktivitet de siste årene gjennom nedturen. Selv om oljeprisen nådde bunnen i 2016, og aktiviteten og sentimentet i bransjen har forbedret seg noe gjennom 2017, vil det fortsatt ta tid før effektene for alvor blir synlige for offshore oljeservice. Dette gjelder særlig segmentene som er eksponert mot prosjekter med lang ledetid, slik som subsea utstyr og -installasjon, innkjøp, konstruksjon og installasjon, og topside og prosessutstyr. I segmenter som er mer eksponert mot drift, slik som vedlikeholdstjenester og operasjonelle og profesjonelle tjenester ser vi allerede at utviklingen har flatet ut.

Figur 2.1: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per segment
Milliarder USD (endring fra året før markert i antall milliarder USD)



*Merk at tallene for globale innkjøp skiller seg fra omsetningstallene i denne rapporten, fordi de ikke inkluderer kjøp mellom leverandørselskapene. Tallene gir allikevel en god indikasjon på totalutviklingen i markedet
Kilde: Rystad Energy DCube

2.2 Markedstrender

Midt-Østen eneste offshore region med tilnærmet flat utvikling gjennom årene 2014-2017

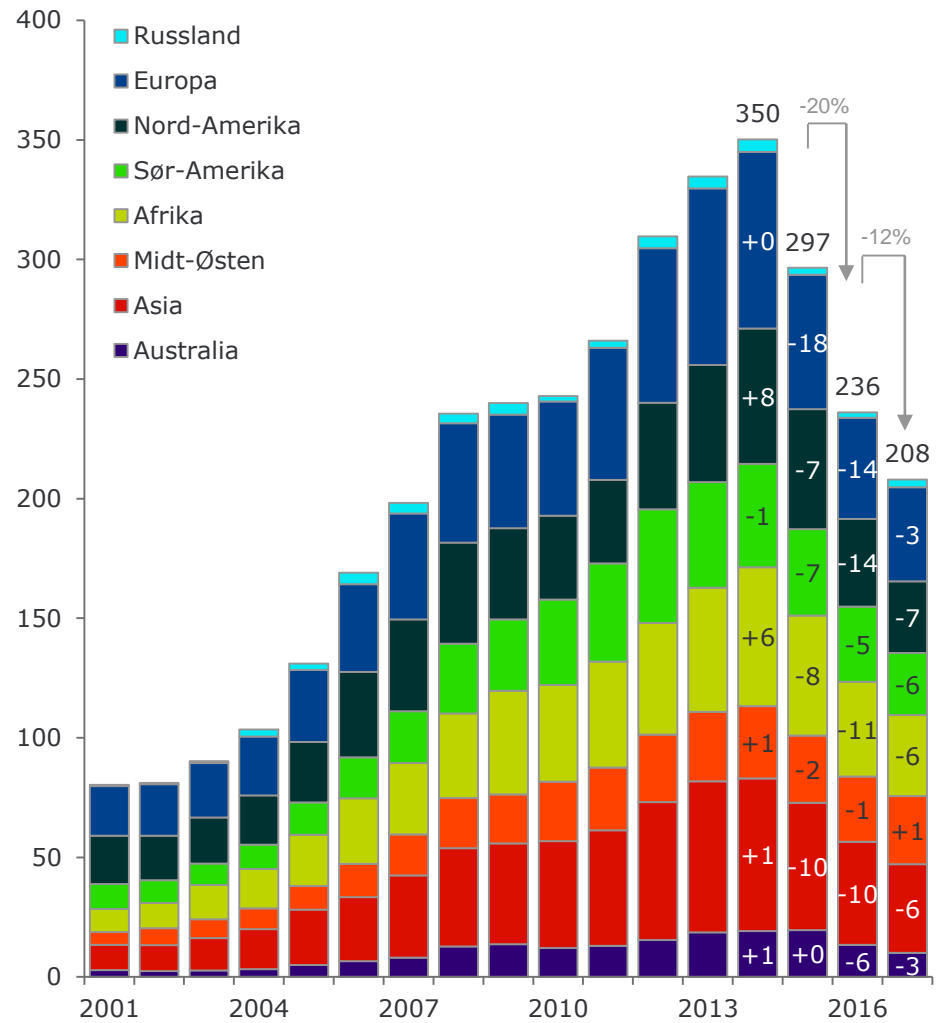
Europa igjen den største offshore-regionen

De totale globale innkjøpene gjort av oljeselskaper er vist i figur 2.2, fordelt på kontinent. Asia var i 2016 det største offshore-markedet, men ble igjen forbigått av Europa i 2017. Europa (39 milliarder USD), Asia (37 milliarder USD), og Afrika (34 milliarder USD) var i 2017 de tre kontinentene der oljeselskapene gjorde de største innkjøpene til offshore olje- og gassvirksomhet.

I 2017 var Australia (-25%), Nord-Amerika (-18%), Sør-Amerika (-18%) og Afrika (-14%) de regionene hvor innkjøpene falt mest, mens Asia og Europa hadde en nedgang på henholdsvis 14% og 7%. Midt-Østen har holdt seg stabilt gjennom de siste årenes fall, og i 2017 styrket regionen seg med omtrent 4%. Tross et fall på 20% i Australia tilsvarer det i absolutte tall under halvparten av fallet i Afrika, Nord- og Sør-Amerika, siden Australia er et mindre marked.

Det totale offshore-markedet har fra 2014 til 2017 gjennomsnittlig falt 16% årlig, sterkt drevet av nedgang i Nord-Amerika, Europa og Asia. Nord-Amerika, som i 2014 var det tredje største offshore-markedet, har i fra 2014 til 2017 blitt sterkt rammet av oljeselskapenes kutt i offshore-investeringer med med fall på 19% årlig fra 64 milliarder USD i 2014 til 30 milliarder USD i 2017. Europa var i 2014 det klart største offshore-markedet med omsetning på 76 milliarder USD, men hadde innkjøp for kun 39 milliarder USD i 2017.

Figur 2.2: Globale innkjøp offshore av oljeselskaper per kontinent
Milliarder USD (endring fra året før markert i antall milliarder USD)



Kilde: Rystad Energy DCube

2.3 Markedstrender

Den norske kronen holdt seg fortsatt svak gjennom 2017. I snitt 8.3 NOK per USD (-1%)

Fortsatt svak norsk krone mot amerikansk dollar i 2017

Den norske kronen har svekket seg kraftig mot den amerikanske dollaren siden sommeren 2014, som vist i figur 2.7. Etter å ha vært stabil på rett under 6 kroner per dollar siden 2010, brøt dollarkursen 8,0 kroner i mars 2015. Kronen svekket seg ytterligere i løpet av 2016 til et årgjennomsnitt på 8,4 kroner per dollar. Trenden snudde imidlertid gjennom 2017, og årgjennomsnittet endte på 8.3 kroner, en liten nedgang fra året før. Denne trenden har fortsatt inn i 2018 og snitt så langt ligger på 8,0 kroner.

For leverandørene kan valutasvingninger ha stor effekt

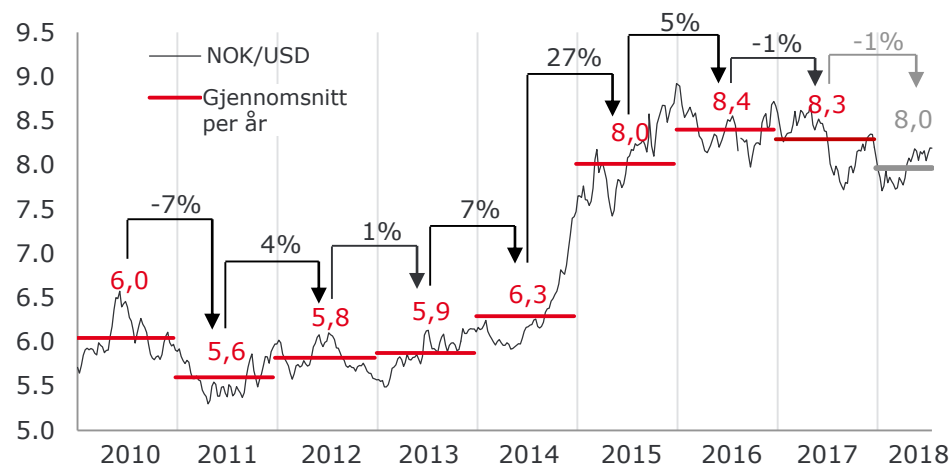
Figur 2.4 viser effekten valutakurs har på NOVs omsetning omregnet til kroner, og hvordan veksten i omsetning fra 2013 til 2014, målt i dollar, er nesten halvparten (prosentpoeng) av det den er i kroner. Tilsvarende er fallet i omsetning på 37% i USD i 2015 kun på 20% i NOK. I 2016 og 2017 var denne effekten mye mindre og fallet målt i USD og NOK var omtrent det samme.

Svak krone er isolert sett positivt for norske selskaper som har mesteparten av sine kostnader i kroner og inntektene i dollar. Dette gjelder både oljeselskapene, som selger olje i dollar, og oljeserviceselskaper som verft og utstyrsleverandører. Norske verft vil typisk konkurrere på det internasjonale markedet, også for prosjekter som skal leveres til norsk sokkel, og kontraktene vil ofte være i dollar. Disse verftene vil gjerne kunne prise seg lavere enn før 2015 relativt til konkurrentene, siden de har mesteparten av kostnadsbasen i norske kroner.

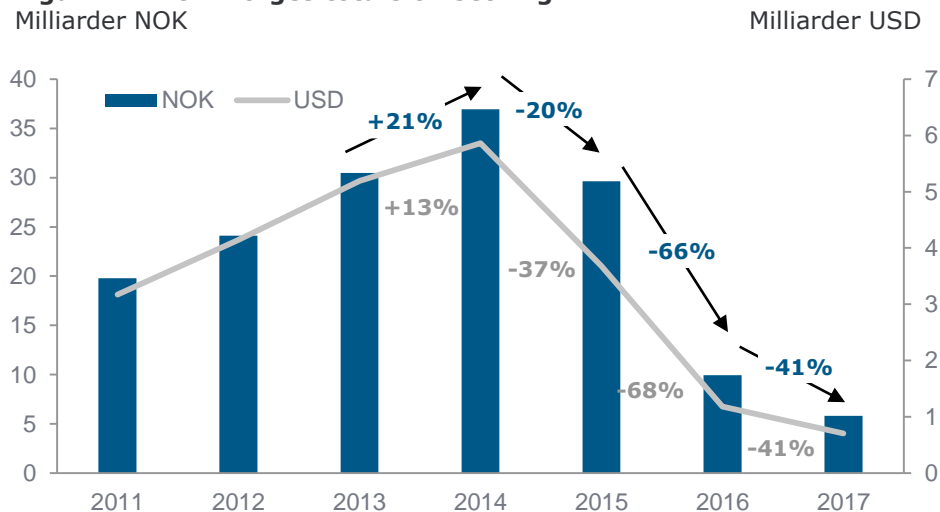
En mulig kronestyrkelse fremover vil virke negativt

Hvis den norske kronen styrker seg vil mange underleverandører se seg nødt til å prise seg høyere i USD for å opprettholde marginen, noe som vil være negativt for konkurransekraften deres. I tillegg vil den faktiske internasjonale omsetningen beregnet i NOK bli lavere enn om kronen hadde holdt seg svak.

Figur 2.3: NOK per USD



Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning



3.1 Total omsetning

Internasjonal omsetning med kraftig nedgang også i 2017

I dette kapittelet presenteres den totale olje- og gassrelaterte omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2017.

Det totale bildet deles først i norsk og internasjonal omsetning, deretter ses det videre på sammensetningen av den internasjonale omsetningen. Først per selskapsstørrelse og deretter per selskapskategori.

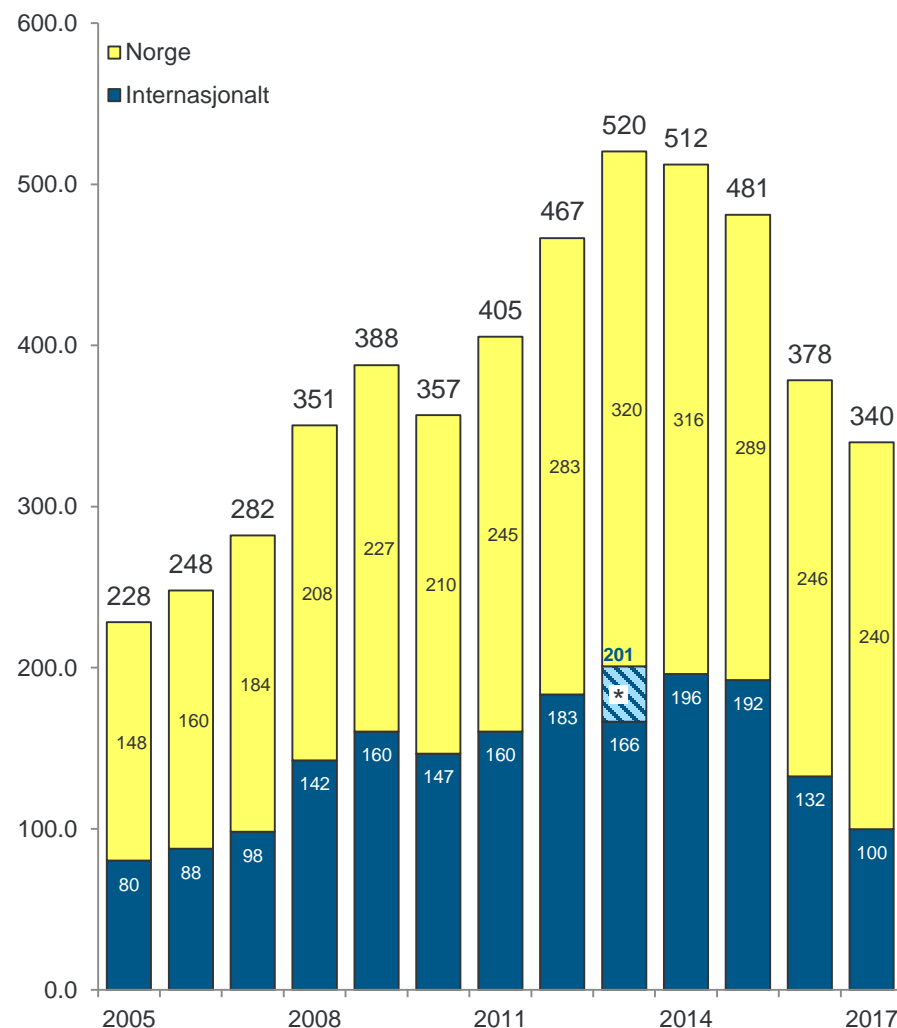
25% nedgang i internasjonal omsetning i 2017

2016 ble det første året med kraftig nedgang i internasjonal omsetning som siden 2010 har sett en vekst. Nedgangen i 2016 kom som et resultat av fallet i oljeprisen, og påfølgende kostnads- og aktivitetsskutt hos oljeselskapene. I 2017 fortsatte nedgangen, og internasjonal omsetning endte på 100 mrd. NOK. Det tilsvarer en nedgang på 25% sammenliknet med 2016, da omsetningen var 132 mrd. NOK.

I Norge falt omsetningen mindre, fra 246 mrd. NOK i 2016 til 240 mrd. NOK i 2017, hvilket tilsvarer en nedgang på kun 2.4%. Utviklingen i norsk og internasjonal omsetning ser dermed ut til å følge det samme mønsteret som ble observert gjennom nedgangen. Den norske omsetningen 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 Subsea utstyr og installasjon, og topside og prosessutstyr.

Nedgangen i 2017 medførte at internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper var tilbake på 2007-nivå (nominelt).

Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



* Internasjonal omsetning fra Seadrill og Archer er tatt ut av datasettet fra og med 2014 (norsk omsetning fra datterselskap med forretningsadresse i Norge er inkludert i omsetningen for Norge)

** Vekst er beregnet for sammenlignbare datasett (samme base med selskaper). Se ellers Appendiks 4 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport; Kilde: Rystad Energy

3.2 Total omsetning

Fortsatt nedgang i internasjonal omsetning, norsk omsetning viser tegn til utflating

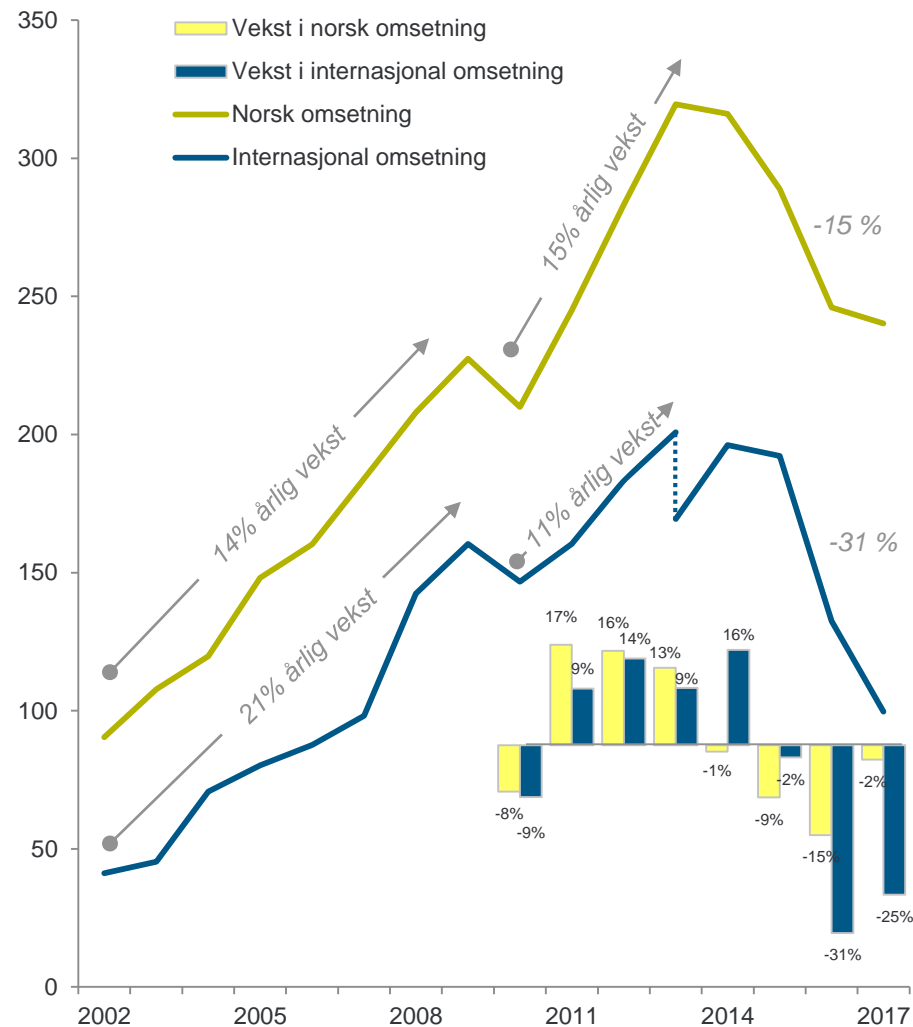
Med unntak av en nedgang i 2010 som følge av finanskrisen, har den totale omsetningen for norske oljeserviceselskap opplevd kraftig vekst gjennom hele 2000-tallet frem til 2013/2014. Det norske markedet bremses først opp i 2014 allerede før oljeprisfallet, mens det internasjonale markedet begynte å falle fra 2015. Gjennom årene 2016 og 2017 har omsetningen til de norske leverandørene for alvor blitt preget av nedgang i aktivitet og priser i det globale oljeservicemarkedet.

Omsetning fra det norske markedet viktigere i 2016 og 2017

På starten av 2000-tallet var omsetningsveksten i norsk oljeserviceindustri svært sterk, spesielt i den internasjonale andelen. Fra 2002 til 2009 var den gjennomsnittlige årlige veksten internasjonalt på 21%. Til tross for sterk vekst også i det norske markedet (14% gjennomsnittlig årlig vekst i samme periode), økte den internasjonale andelen jevnt fra rundt 30% ved årtusenskiftet, til over 41% i 2009. I årene etter finanskrisen snudde imidlertid denne trenden. Mens omsetningsveksten i det norske markedet var hele 15%, var veksten i den internasjonale omsetningen i overkant av 11%. Den svært sterke veksten i Norge var drevet av høy utbyggingsaktivitet og kraftig voksende modifikasjons- og vedlikeholdsmarked. I 2013 var den internasjonale andelen redusert til like over 38%.

I 2014 og 2015 fortsatte den internasjonale omsetningen å vokse, mens omsetningen i det norske markedet falt. Dette førte til en økende internasjonal omsetningsandel. I 2016 ble effektene av oljeprisfall og redusert aktivitet for alvor synlig også i den internasjonale omsetningen som falt mer enn den norske. Denne utviklingen fortsatte i 2017, og i 2017 var den internasjonale andelen av omsetningen på 29%. Dette er det laveste andelen av internasjonal omsetning siden 2003.

Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



3.3 Total omsetning

De 20 største selskapene står for 74% av internasjonal omsetning

De største selskapene driver fortsatt den int. omsetningen

I figur 3.3 ser man at de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt omsatte for totalt 74 milliarder NOK i 2017. Dette tilsvarer et fall på i underkant av 24 milliarder NOK fra 2016**. Som i 2016 utgjorde topp 20 en andel på omtrent 74% av den totale internasjonale omsetningen i 2017. De øvrige selskapene omsatte i for 26 milliarder NOK, som er en nedgang på omtrent 9 milliarder NOK fra 2016. Mens topp 20-selskapene så sterkere nedgang enn de øvrige selskapene fra 2015 til 2016, er det ingen betydelig forskjell i utviklingen i de to selskapsgruppene fra 2016 til 2017.

Topp 20 ned til 66% lavere grad av internasjonalisering

Som registrert tidligere år, hadde de 20 største selskapene høy grad av internasjonalisering. Den internasjonale omsetningen til disse selskapene var 74 mrd. NOK, mens de samme selskapene hadde 38 milliarder NOK i omsetning fra Norske kunder. Dette gir en internasjonal andel av omsetningen på 66%, som er noe lavere enn tidligere år. Andelen internasjonal omsetning for topp 20 – selskapene var 68% og 72% i henholdsvis 2016 og 2015.

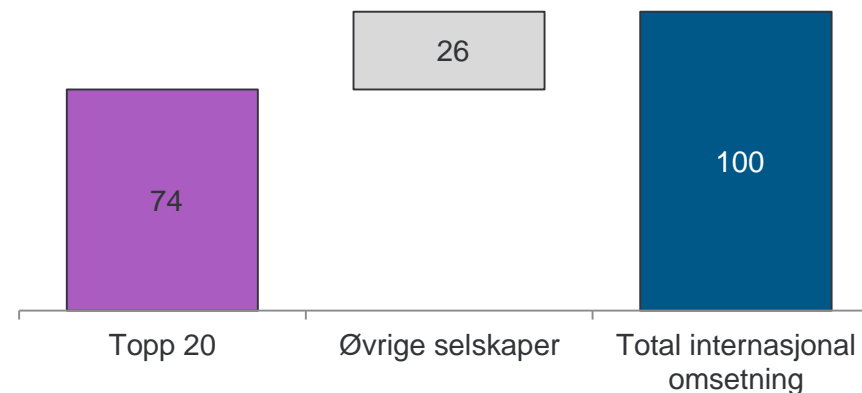
For de øvrige selskapene var den norske omsetningen 202 milliarder NOK i 2017, mens den internasjonale omsetningen var 26 milliarder NOK. Den internasjonale andelen av omsetning var altså mye lavere hos disse selskapene (11%) enn for topp 20.

Kun ett verft blant topp 20

Topp 20-selskapene deles inn i tre kategorier; Rigg- og skipseiere, Verft, samt Offshore og Maritime utstyrs- og tjenesteleverandører. I 2017 var det syv rigg- og skipseiere (seks i 2016), ett verft (to i 2016) og tolv selskap som leverer annet utstyr og tjenester (tolv i 2016), primært store utstyrsleveranser som borepakker, elektro- og automasjons-utstyr og subsea-utstyr. I 2017 var det altså kun ett verft igjen blant topp 20-selskapene, mens offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører fortsatt var den viktigste selskapsgruppen.

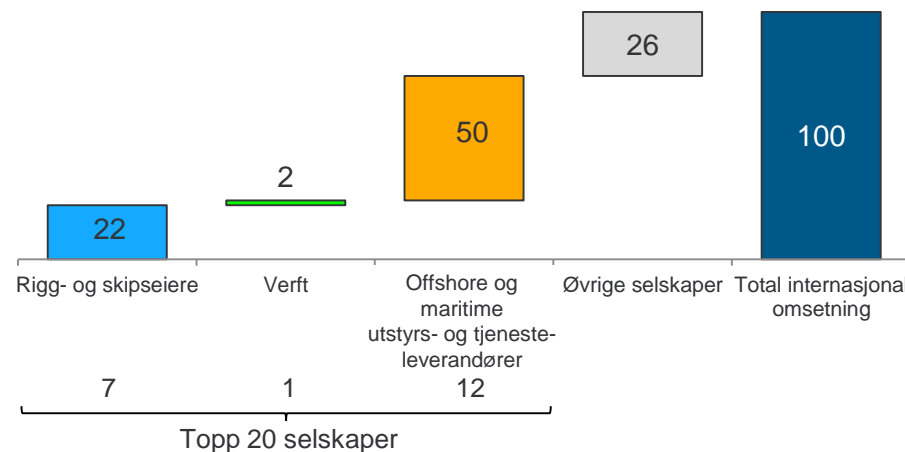
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse*

NOK milliarder



Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori

NOK milliarder



* Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. ** Topp 20 2016 sammenlignet med topp 20 2017

Kilde: Rystad Energy

3.4 Total omsetning

Forskjellen i leveransemodell mellom store og små selskaper er forsterket i 2017

Forskjellige segmenter er viktige for store og små lev.

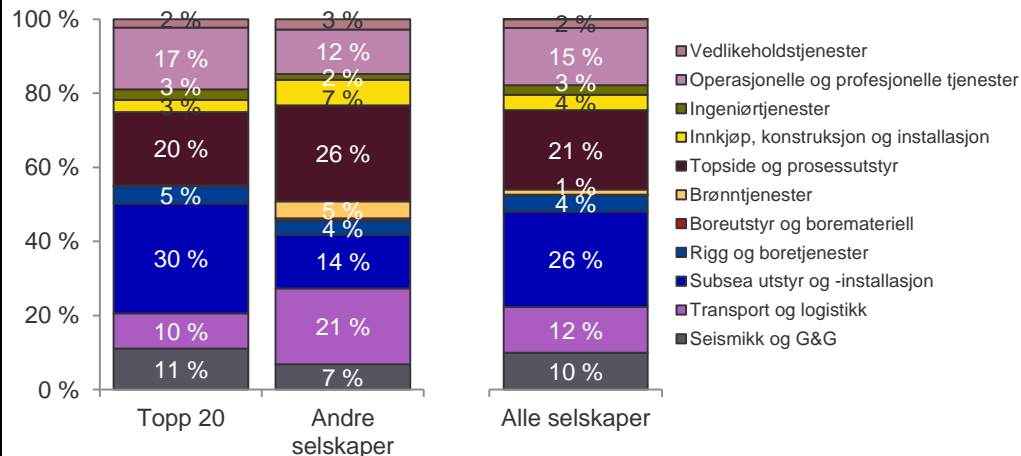
Figur 3.5 viser hvordan omsetningen til de 20 største selskapene fordeler seg på de 11 segmentene sammenlignet med de øvrige, mindre selskapene. Til og med 2015, var de store leverandørene klart mest vektet mot topside- og prosessutstyr. I 2016 snudde dette, og subsea utstyr og -installasjon ble det viktigste segmentet for de største selskapene. Topside og prosessutstyr er imidlertid fortsatt viktig, med den neste største andelen av internasjonal omsetning i 2017 for de største selskapene. Av andre viktige segmenter er operasjonelle og profesjonelle tjenester, der FPSO-utleie er et viktig undersegment. I tillegg er seismikk og G&G og transport og logistikk viktige produktsegmenter. Seismikk og G&G har styrket sin posisjon betydelig fra 2016 til 2017.

De øvrige selskapene har generelt en jevnere eksponering på tvers av produktsegmenter, men transport og logistikk og topside og prosessutstyr er de klart viktigste produktsegmentene for disse selskapene. Transport og logistikk inkluderer et stort antall rederier med ankerhåndtering og plattformforsyningsfartøyer som de største undersegmentene, mens topside og prosessutstyr består av pumper, elektronikk,

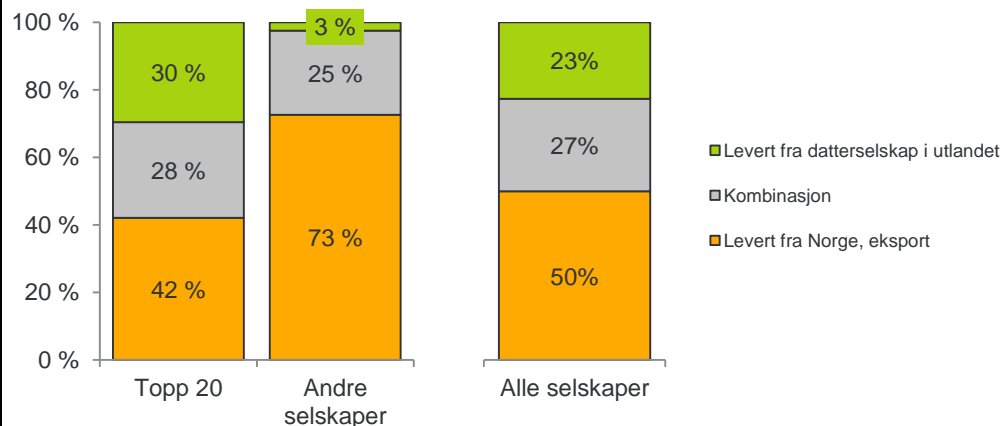
Store aktører benytter seg av datterselskaper i utlandet

I figur 3.6 ser man at de mindre selskapene primært (over 70%) leverer direkte fra Norge (eksport), mens de 20 største selskapene i større grad benytter seg av datterselskaper i utlandet (ca. 42% eksport). Denne forskjellen har blitt ytterligere forsterket i 2017 sammenliknet med tidligere år. Som regel benyttes datterselskaper i utlandet i kombinasjon med leveranser direkte fra Norge – dette gjelder også for flere selskaper utenfor topp 20. Et godt eksempel på denne leveransemodellen er Aker Solutions, som har mange datterselskaper i utlandet samt mye internsalg (også inn til Norge), og derfor i mange tilfeller leverer varer fra en kombinasjon av datterselskaper i Norge og internasjonalt.

Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper
% av total



Figur 3.6: Leveransemodell for ulike selskapsgrupper
% av total



4.1 Viktige geografiske markeder

Vest-Europa ble klart største region, og stod for 26% av total internasjonal omsetning

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

Vest-Europa fortsatt størst mens Vest-Afrika faller

Med en markedsandel på 26% av den totale omsetningen var Vest-Europa den klart største regionen i 2017. Regionen fortsetter dermed å være nummer én. Fra 2016 til 2017 opplevde Vest-Europa et 13% omsetningsfall, fra 30 til 26 milliarder NOK, men økte likevel markedsandelen med tre prosentpoeng. Det er hovedsakelig subsea-utstyr og installasjon som demper fallet.

Sør-Amerika blir viktigere

Vest-Afrika er fortsatt nest største region. Regionen mistet to prosentpoeng av sin markedsandel sammenlignet med 2016. Dermed hadde Vest-Afrika og Sør-Amerika begge en markedsandel på 15% hver, og en lik rundet internasjonal omsetning på 15 milliarder NOK i 2017. Begge opplevde dog et fall i omsetning fra 2016. Vest-Afrika falt fra 22 mrd. (-33%) og Sør-Amerika fra 20 mrd. (-26%).

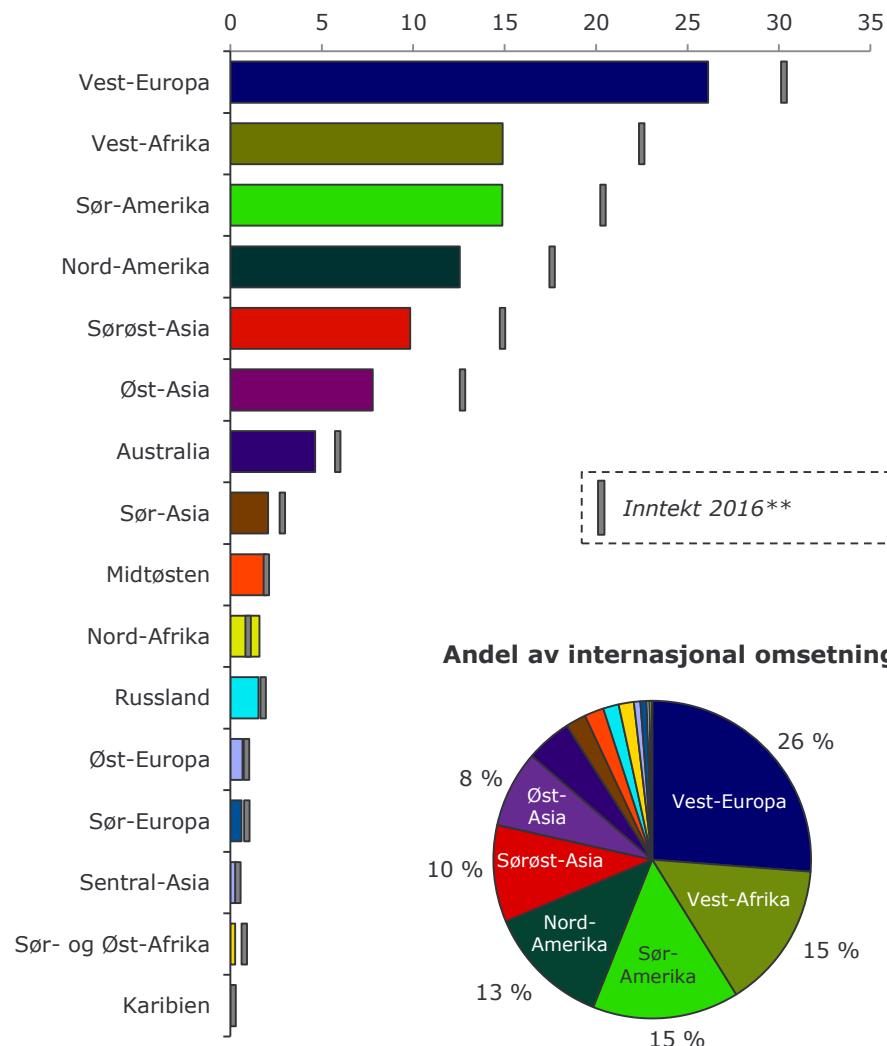
Øst-Asia fortsetter å falle, men opprettholder markedsandel

I 2014 var Øst-Asia den største regionen med en markedsandel på 25%, men har siden den gang sett et drastisk fall grunnet stadig lavnybyggingsaktivitet på asiatiske verft. I 2016 var regionen nummer seks, og utgjorde 9% av den totale internasjonale omsetningen. Øst-Asia forble nummer seks i 2017 med 7,8 mrd. NOK, og markedsandelen falt kun et prosentpoeng, ned til 8%.

Med unntak av Sør-Asia klarte de mindre regionene bedre å opprettholde sine marked, og hadde lavere fallrater enn de store. Midtøsten, Nord-Afrika, samt Sentral-Asia opplevde en vekst i omsetning på respektive 8%, 94%, og 11% fra 2016 til 2017. Karibien så også en vekst, men i absolutte termer var denne marginal. Nord-Afrikas økning er primært i subseasegmentet.

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

** Se Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport

Kilde: Rystad Energy

4.2 Viktige geografiske markeder

Vest-Europa, Sør- og Nord-Amerika drevet av få land, andre regioner er mer diversifisert

Vest-Europa som klart største region

Vest-Europa toppet listen som rangerer regionene etter internasjonal omsetning. Storbritannia er det landet som bidro mest med sine 22 milliarder NOK i omsetning, ned 3 milliarder NOK fra 2016. Landet var ikke bare det største landet innen regionen sin, men også det største markedet på landsnivå, og markerer et marked som lenge har vært viktig for norsk leverandørindustri. Danmark og Frankrike var de neste store markedene i regionen, og bidro med henholdsvis 1,8 og 0,9 milliarder NOK.

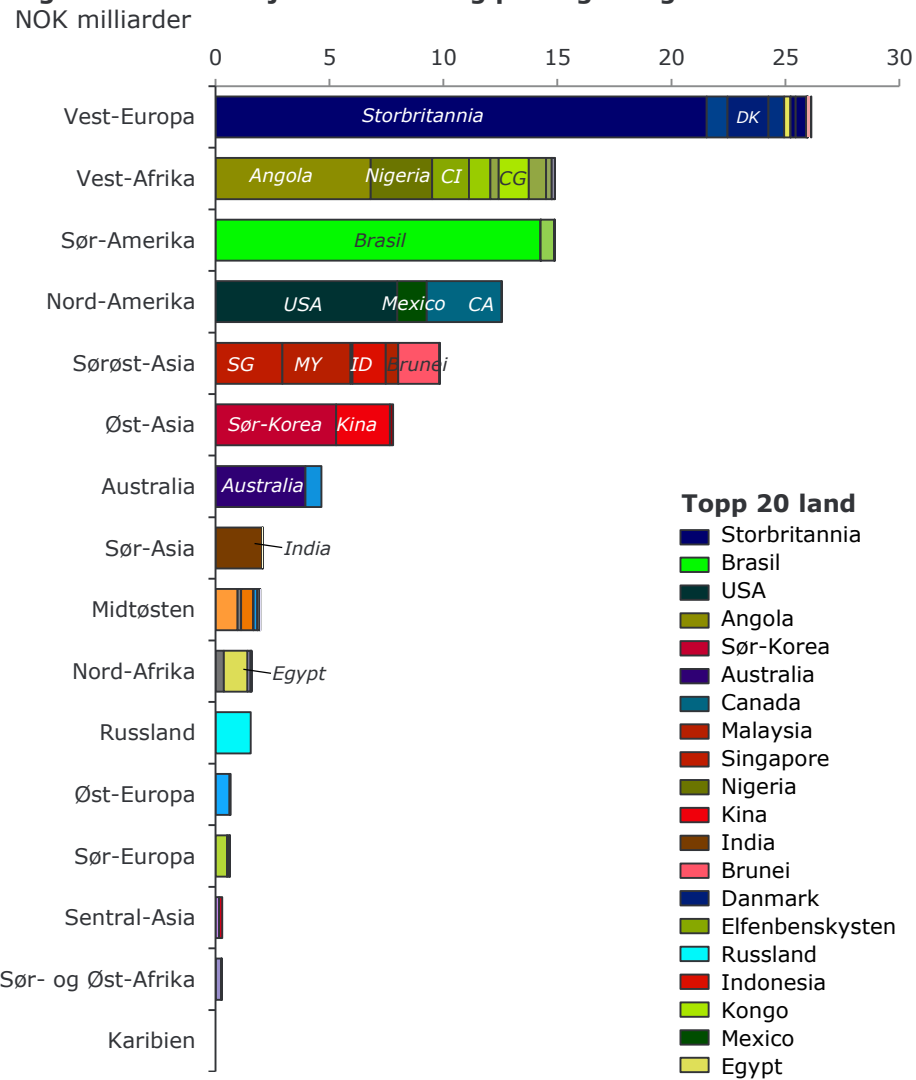
Sør- og Nord- Amerika og Vest-Afrika tilnærmet like store

Sør-Amerika er fullstendig dominert av Brasil. Brasil hadde i 2017 en omsetning på 14 milliarder NOK, og dette utgjorde 96% av regionens totale omsetning. Vest-Afrika er mer diversifisert enn Sør-Amerika, med Angola som største bidragsyter (6,8 milliarder NOK, 46% av total omsetning), etterfulgt av Nigeria (2,7 mrd.), Elfenbenkysten (1,6 mrd.) og Kongo (1,3 mrd.). Nord-Amerika var fjerde største region totalt, og hadde i underkant av 13 milliarder NOK i omsetning. Her er USA det viktigste markedet med 8,0 milliarder NOK i 2017-omsetning, ned fra 11 mrd. i 2016.

Sørøst-Asia og Øst-Asia følger som region fem og seks

Sørøst-Asia og Øst-Asia var region nummer fem og seks. Regionene hadde henholdsvis 9,8 og 7,8 milliarder NOK i omsetning i 2017, ned fra henholdsvis 15 og 13 milliarder NOK i 2016. Førstnevnte region har flere land som drivere, hvor Malaysia, Singapore, Brunei og Indonesia bidro henholdsvis med 30%, 30%, 18% og 15%. I Øst-Asia leverte norske leverandører hovedsakelig til Sør-Korea, (5,3 mrd.) og Kina (2,4 mrd.).

Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land*



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

4.3 Viktige geografiske markeder

Storbritannia var det største markedet, over 50% større enn Brasil som var nest størst

De fire største landene utgjorde 51% av total int. omsetning

I 2017 var de tre største markedene Storbritannia, Brasil og USA, med henholdsvis 22 (25 i 2016), 14 (19) og 8,0 (11) milliarder NOK i omsetning. Storbritannia befestet med det sin posisjon som klart største internasjonale marked, 51% større enn Brasil som var nest størst. Av de tre største landene var det Storbritannia som falt minst med 13%, mens Brasil og USA falt med henholdsvis 27% og 21%. Sammen med Angola (6,8 mrd.) utgjorde disse fire landene 51% av den totale internasjonale omsetningen i 2017.

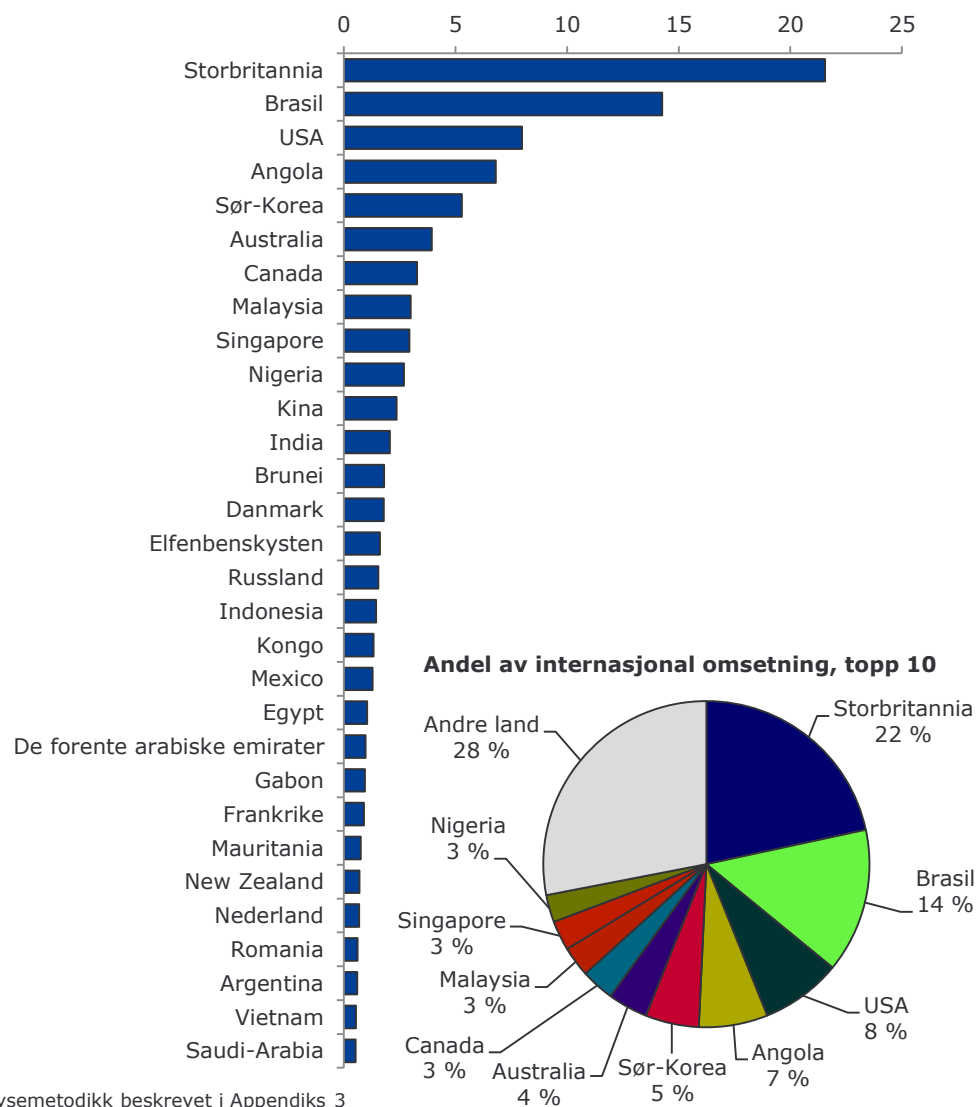
Fra 2016 til 2017 er det to merkbare forandringer blant de ti største landene: Storbritannia økte sin markedsandel av den totale internasjonale omsetningen fra 18,8% til 21,6%. Singapore falt fra å være marked nummer seks til nummer ni, og falt to prosentpoeng i markedsandel. At Storbritannia kunne øke sin markedsandel til tross for et omsetningsfall skyldtes hovedsakelig økning i produktsegmentene subsea utstyr og -installasjon og topside og prosessutstyr.

Topp tre land er diversifisert når det gjelder produktsegment

I Storbritannia, Brasil og USA var det største produktsegmentet subsea utstyr- og installasjon, og utgjorde henholdsvis 22%, 28% og 37% av markedets totale internasjonale omsetning. Alle disse landene er likevel godt diversifiserte når det gjelder produkt- og service segment.

Angola og Sør-Korea var til sammenligning preget av hvert sitt dominerende segment. Norske leverandører leverte hovedsakelig tjenester innenfor subsea utstyr og -installasjon til Angola (59% av omsetningen). Til Sør-Korea utgjorde topside og prosessutstyr størsteparten av omsetningen (86%).

Figur 4.3: Internasjonal omsetning per land* og segment
NOK milliarder



* Per 30 største land; Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3
Kilde: Rystad Energy

4.4 Viktige geografiske markeder – CASE: Storbritannia

Storbritannia det klart største internasjonale markedet

Storbritannia fortsatt det største markedet

Med 22 milliarder kroner er Storbritannia fortsatt det klart største internasjonale markedet. De norske oljeserviceselskapene har klart å beholde en markedsandel* på rundt 15%, til tross for krevende tider med omsetningsfall og mye ledig kapasitet. Subsea utstyr og installasjon var det største segmentet i 2017, og med 4.7 milliarder NOK utgjorde det 22% av den totale internasjonale omsetningen i landet. Det er en god spredning av segmenter representert og norske selskaper med omsetning i Storbritannia.

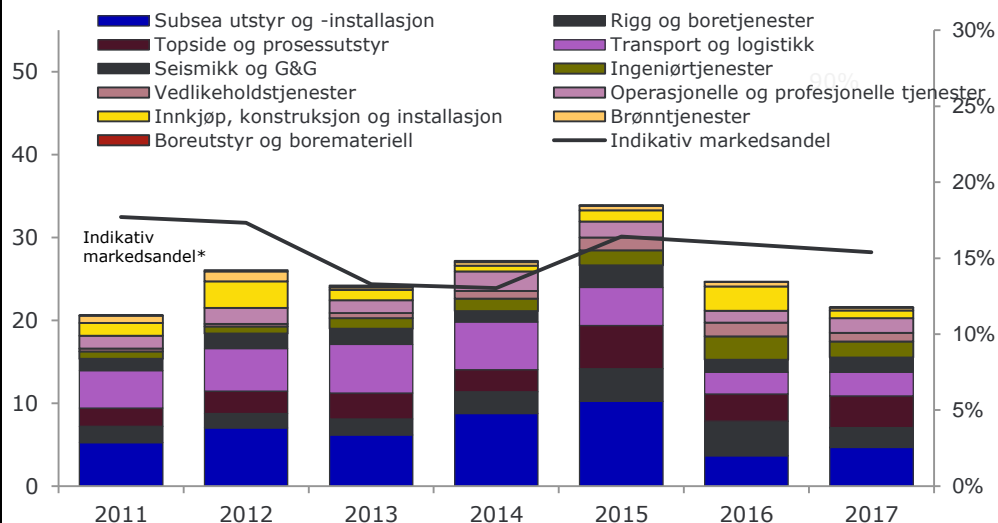
Flere utviklinger med norsk innhold

Det er flere store prosjekter, både produserende og nye utbygginger, som har bidratt til norsk omsetning i Storbritannia i 2016 og 2017. Eksempler på nye utbygginger med norsk innhold er blant annet Alder, Kraken, Mariner, Laggan-Tormore og Catcher. De fleste av disse prosjektene ble sanksjonert før oljepriskollapsen i siste halvdel av 2014.

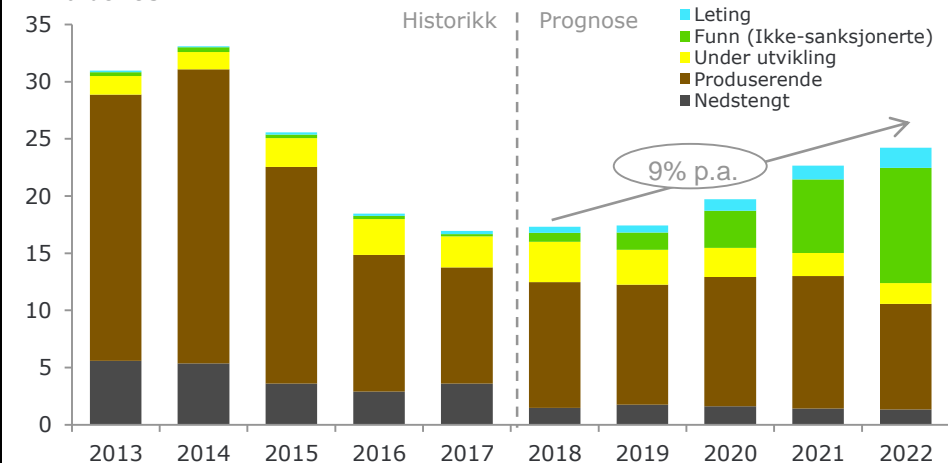
9% årlig vekst i totale offshore innkjøp frem til 2022

Som følge av at oljeselskapene kuttet i investeringsbudsjettene etter oljepriskollapsen i H2 2014, falt offshoremarkedet med over 50% (målt i USD) fra 2014 til 2017. Markedsutsiktene fremover er imidlertid positive i Storbritannia, og aktiviteten har tatt seg opp i flere segmenter gjennom 2017 og 2018. Det er i tillegg bevegelse på en rekke nye oppstrømsprosjekter, og flere har gått over i tenderfasen. I 2017 ble Lancaster EPS sanksjonert, mens det per oktober 2018 har blitt tatt en investeringsbeslutning på Penguins (redevelopment) og Tolmount. I tillegg ligger det en rekke andre store prosjekter i oljeselskapenes porteføljer som forventes en investeringsbeslutning i løpet av de 2-3 neste årene, e.g. Rosebank, Cambo EPS, Jackdaw, Clair South. Offshoremarkedet er forventet å vokse med 9% per år (Figur 4.5) i snitt frem mot 2022, der økning primært vil være drevet av prosjekter som per i dag ikke er sanksjonert. Det er forventet at norske serviceselskaper vil se økt omsetning i Storbritannia de kommende årene.

Figur 4.4: Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper i Storbritannia
Milliarder NOK



Figur 4.5 Totale innkjøp offshore av oljeselskaper i Storbritannia per type felt**
Milliarder USD



* Beregnet som [omsetning fra norske leverandører]/[oljeselskapers innkjøp i Storbritannia]. Timing-effekter av bokført inntekt hos oljeserviceselskapene contra bokført utgift hos oljeselskapene er ikke tatt hensyn til. Alle tall er regnet om til norske kroner, og utviklingen i NOK/USD har en stor innvirkning på endring fra år til år; **Feltstatus per Oktober 2018; Kilde: Rystad Energy DCube

5.1 Viktige segmenter

Seismikksegmentet økte omsetningen med 4% – eneste produktsegment med vekst

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

Subsea utstyr- og installasjon fremdeles største segment

2016 var det første året der subsea utstyr- og installasjon ble rangert som største segment, med en andel av den totale internasjonale omsetningen på 23%. Til tross for et fall på 20% i 2017, økte segmentets andel til 24% i 2017. Omsetningen i segmentet var 24 milliarder NOK, ned 6 mrd. fra året før.

Topside og prosessutstyr opplevde en sterk nedgang fra 2015 til 2016, fra 59 til 28 milliarder NOK, og tilsvarte en 52% nedgang. Fra 2016 til 2017 fortsatte segmentet å falle, men med en over halvert rate. I 2017 var omsetningen på 21 milliarder NOK, og nedgangen fra året før var dermed 25%.

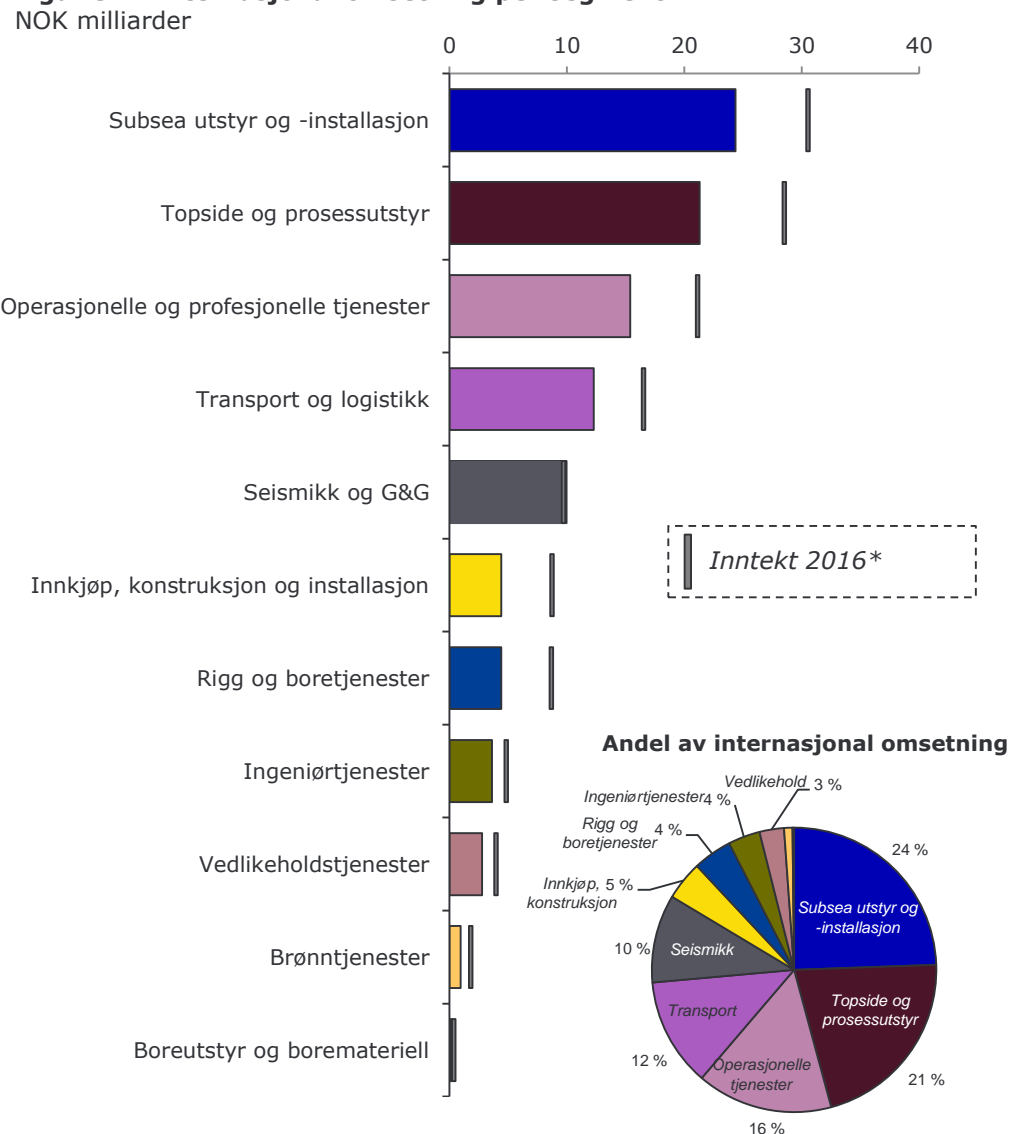
De tre største segmentene utgjorde i 2017 61% av den totale omsetningen, som er omtrent samme andelen topp tre segment utgjorde i årene 2013-2016. Fra 2016 til 2017 beholdt segmentene samme rangering.

Seismikk og G&G eneste segment med vekst

Fra 2015 til 2016 var seismikk det segmentet med nest størst nedgang etter topside og prosessutstyr, hvor omsetningen ble redusert med 34%. I 2017 var det derimot lysere tider for seismikksegmentet. Det var det eneste produktsegmentet som opplevde en vekst, hvor omsetningen økte med 4,5% fra 9,6 milliarder NOK i 2016 til 10,0 milliarder NOK i 2017.

I 2016 var brønntjenester det eneste segment med vekst, men i 2017 opplevde også dette segmentet en nedgang. Fra 1,7 milliarder NOK til 0,96 mrd. (-43%). Denne nedgangen får dog lite innvirkning på totalresultatet.

Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment



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

5.2 Viktige segmenter

De tre største undersegmentene står for 31 % av den internasjonale omsetningen

Utleie av offshore service-fartøy fremdeles størst

I 2016 var undersegmentet utleie av offshore service-fartøy det største, og det forble størst også i 2017 til tross for et 25% omsetningsfall fra 16 til 12 milliarder NOK. Subsea-utstyr beholdt sin plass som nummer to i rangeringen, med en omsetning på ca. 10 milliarder NOK, ned 27% fra 2016. Sammen med SURF som hadde en 2017-omsetning på ca. 9 milliarder NOK, sto disse tre segmentene for 31% av den totale internasjonale omsetningen. Seismikk-salg har blitt et viktigere undersegment. Det gikk fra åttende plass i 2016 til fjerde plass i 2017, og sto for ca. 8 milliarder NOK av internasjonal omsetning.

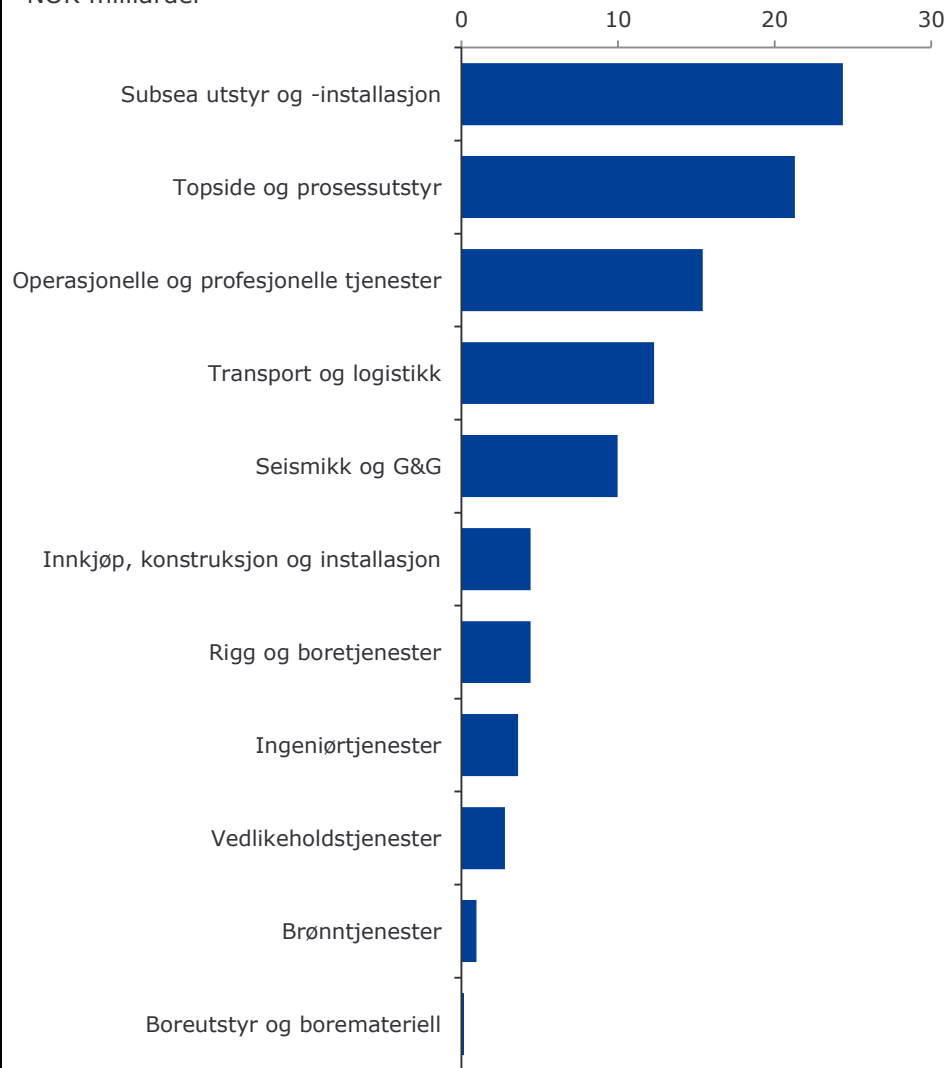
10 av totalt 45 undersegmenter opplevde en økning i omsetning i 2017. Sammenlignet med 2016 var dette to flere undersegmenter med en positiv vekst. Kun tre av de ti hadde en omsetning over 500 millioner NOK: Seismikk-salg, Kabler, og teknisk seismikksoftware.

Borerigg fortsetter å falle

I både 2014 og 2015 var boreriggutstyr det største undersegmentet. Fra 2015 til 2016 opplevde segmentet et fall på 64%, og havnet dermed på femte plass i rangeringen. Videre inn i 2017 falt segmentet ytterligere. Fra 9,6 milliarder NOK i 2016 til 7,7 milliarder NOK i 2017, som tilsvarte en nedgang på 20%. Dermed falt boreriggutstyr til en sjetteplass blant de største undersegmentene i 2017.

Blant andre undersegmenter med stor nedgang og omsetning over 1 milliard NOK finner man: Materialhåndteringsutstyr, semi/boreskip, prosesseringsverktøy, offshore-verft, EICT, subsea-tjenester og subsea ingeniørtjenester.

Figur 5.2: Internasjonal omsetning, per segment og undersegment
NOK milliarder



* EICT: Electro, Instruments, Control and Telecom; ** Subsea Umbilicals Riser and Flowlines
Kilde: Rystad Energy

5.3 Viktige segmenter

Ulike markeder er viktige for de største segmentene, Storbritannia blir viktigere for alle tre

Figur 5.3 viser omsetningen i de tre største segmentene rangert på de ti største landene for segmentet, samt global fordeling av offshore-produksjon i 2017. Til tross for stor produksjon og mye aktivitet i Midtøsten har norske oljeserviceleverandører i liten grad fått innpass i denne regionen.

Storbritannia var det viktigste subsea markedet i 2017

I 2016 var Angola det største markedet innenfor subsea-utstyr og installasjon, men falt til tredje plass i rangeringen i 2017. Storbritannia gikk fra fjerde plass i 2016 til å toppe listen med en omsetning på 4,7 milliarder NOK i 2017. Brasil passerte også Angola, og hadde en omsetning på 4,1 mrd. i 2017. USA gikk ned fra tredje til fjerde plass, og hadde en omsetning på 3,1 mrd. Ellers falt Elfenbenskysten ut fra topp ti land, mens Egypt fikk innpass.

USA og Storbritannia vokste som topside-utstyr markeder

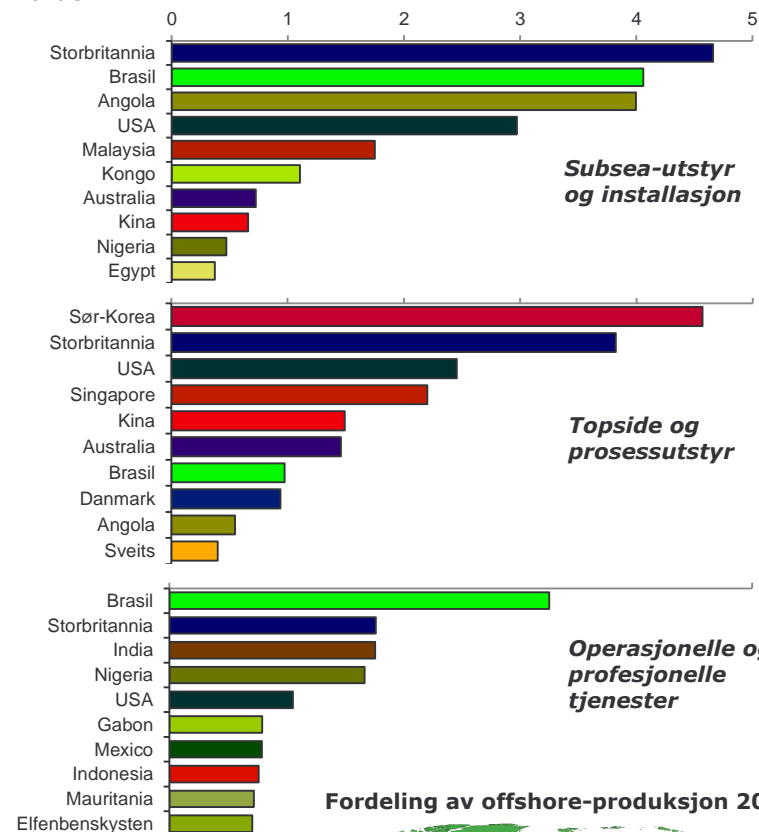
Sør-Korea forble det største markedet innenfor topside og prosessutstyr-segmentet også i 2017, til tross for et omsetningsfall på 45% fra 8,2 milliarder NOK i 2016 til 4,6 mrd. i 2017. Storbritannia, med en 2017-omsetning på 3,8 milliarder NOK, rykket opp fra tredje plass, og tok dermed rangeringen Singapore hadde som nest største marked i 2016. Omsetningen fra USA økte fra 1,7 milliarder NOK i 2016 til 2,5 mrd. i 2017. Med det ble landet det tredje største markedet innenfor segmentet fra å ha vært nummer seks. Blant topp ti land innenfor dette segmentet økte Storbritannia (+16%), USA (+44%) og Brasil (+10%) omsetningen i 2017 sammenlignet med 2016. For Brasil var dette en betydelig endring fra å ha sett et fall på 74% fra 2015 til 2016.

FPSO-utleie til store offshore-regioner drev operasjonelle og profesjonelle tjenester

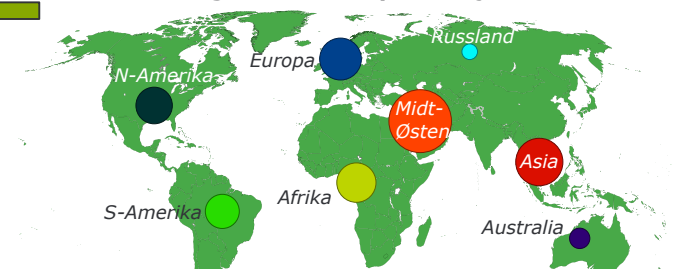
Den geografiske fordelingen av operasjonelle og profesjonelle tjenester ble først og fremst drevet av FPSO-utleie til Brasil (-42% i omsetning fra 2016 til 2017, men forble det største markedet), Storbritannia (+10%) og andre store offshore-regioner.

Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land*

NOK milliarder



Fordeling av offshore-produksjon 2017



* Per ti største land for segmentet; Omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3
Kilde: Rystad Energy

5.4 Viktige segmenter - CASE: Seismikk

Seismikksegmentet eneste produktsegment med vekst i 2017

Økt omsetning tegn på bedret markedssentiment

Seismikksegmentet er plassert i starten av verdikjeden, og blir umiddelbart rammet av nedgangstider. Oljeserviceselskapers omsetning innenfor dette segmentet kan derfor være en tidlig indikator for markedsutviklingen. Figur 5.4 viser internasjonal omsetning fra 2011 til 2017 splittet på de viktigste landene. Den negative trenden ble snudd i 2017 og omsetningen økte med 4,5% fra 9,6 til 10,0 milliarder NOK og bar bud om bedre tider.

Angola og Storbritannia viktige land. Canada med god vekst

De største bidragsyterne til omsetningsøkningen i 2017 var Angola og Storbritannia. Dette var også markedene som bidro mest til nedgangen i 2016. Blant de fire landene vist i figur 5.4 var Brasil det viktigste i 2011, men har siden da hatt et årlig fall** på 3%. Canada har de siste årene blitt et viktigere marked for norsk oljeservice, og landet har hatt en årlig vekst på 28% siden 2011. PGS og TGS er de største selskapene i segmentet.

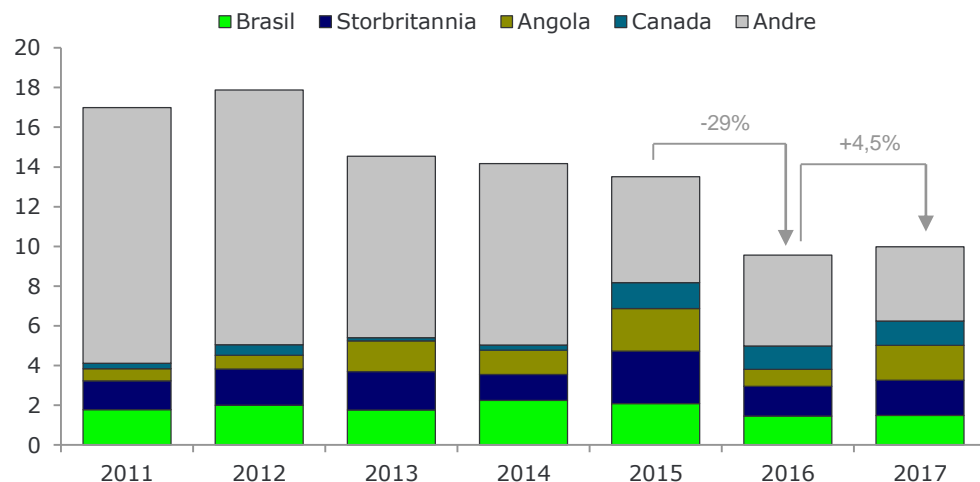
Transaksjoner trigger økte inntekter

Oljeselskapers seismikk innkjøp er svært sensitive til oljepris og finansielle situasjon og faktiske innkjøp kan avvike fra budsjett i begge retninger. Innkjøpene drives av det faktiske aktivitetsnivået i nye lisensrunder, leteaktivitet, funn, utviklingsprosjekter og også eksisterende felter. I tillegg trigger transaksjoner og resirkulering av areal økte inntekter for seismikk selskapene.

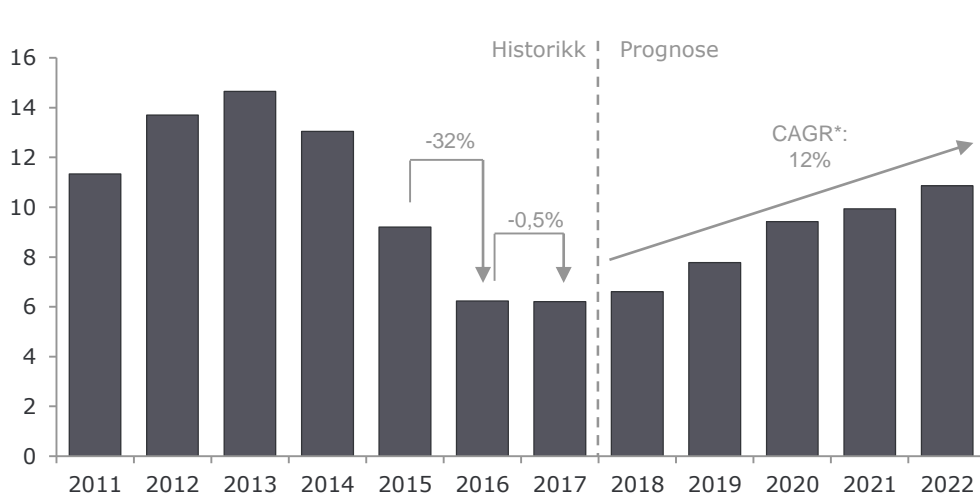
Vekst forventet fremover

I figur 5.5 ser vi at oljeselskapers internasjonale innkjøpsnivå i offshore seismikksegmentet (ekskludert Norge) såvidt falt fra 6,24 milliarder USD i 2016 til 6,20 milliarder USD i 2017, og tilsvarte et fall på 0,5%. Flere seismikkselskaper har rapportert om vekst i H1 2018. Mesteparten av denne økningen stammer fra transaksjoner, men det er forventet at bedret kontantstrøm fra E&P selskapene, økt offshore leteaktivitet og sanksjoneringsaktivitet vil skape grobunn for ytterligere vekst i årene som kommer.

Figur 5.4: Internasjonal omsetning for norske seismikkleverandører, per land
Milliarder NOK



Figur 5.5: Globale seismikkinnkjøp offshore av oljeselskaper, ekskludert Norge
Milliarder USD



*CAGR: sammensatt årlig vekstrente; Kilde: Rystad Energy DCube

6.1 De ledende aktørene

Seks av de ledende aktørene med vekst i 2017

I dette kapittelet beskrives og analyseres omsetningen for de 20 største selskapene*. Disse er rangert og markert etter selskapstype i figur 6.1. 17 selskaper fra topp 20-listen i 2016 var fremdeles på topp i 2017**. Kværner, CGG og Sevan Drilling falt ut, mens Siem Offshore, Deepocean Group og Cameron kom inn, alle tre med omsetningsvekst. Borepakkeleverandørene NOV og MHWirth beholdt fremdeles sine posisjoner på topp 20-listen.

Rigg- og skipseiere med syv selskap blant topp 20

I 2017 var syv selskap på topp 20-listen rigg- og skipseiere, ett mer enn i 2016. Siem Offshore og Deepocean var nykommerne med en omsetningsvekst på henholdsvis 40% og 153%, mens Sevan Drilling falt ut. Det er dog ikke denne økningen som gjør at disse selskapene får en høy plassering relativt til 2016, men heller at andre selskaper faller betraktelig. Det største fallet var for Fred Olsen Energy, ned 66% fra 2016 til 2017. Dette reflekterer konsekvensen av lavere dagrater i 2017 for riggselskapene, og dermed lavere omsetning for inngåtte kontrakter.

Tre av de ledende aktørene med vekst i 2017

Av de 17 selskapene som var på topp 20-lista i 2016 og 2017 var det kun seismikk-selskapene TGS og PGS samt den elektrisk utstyrsleverandøren ABB som opplevde vekst. Selskapene hadde vekstrater på henholdsvis 33%, 8% og 2% fra 2016 til 2017.

Figur 6.1: Internasjonal omsetning per topp 20 selskap, alfabetisk rekkefølge



*Størrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale omsetning. Konsoliderte tall er brukt – feks. består Aker Solutions av flere datterselskaper; **Regner med Solstad Farstad, Farstad shipping på 2016-listen
Kilde: Rystad Energy

6.2 De ledende aktørene

Storbritannia fortsatt størst blant topp 20-selskapene i 2017, mens Sør-Korea falt betydelig

Storbritannia var største marked for topp 20-selskapene

Også for topp 20-selskapene var Storbritannia det viktigste markedet i 2017. Totalt leverte de 20 største leverandørene for nesten 16 milliarder NOK til Storbritannia i 2017. Subsea utstyr og -installasjon var det viktigste segmentet i 2017, etterfulgt av topside og prosessutstyr og transport og logistikk. Førstnevnte segment vokste med 44% sammenlignet med nivået fra 2016 – en konsekvens av økt nybyggsaktivitet på britisk sokkel i 2017.

Australia viktigere marked

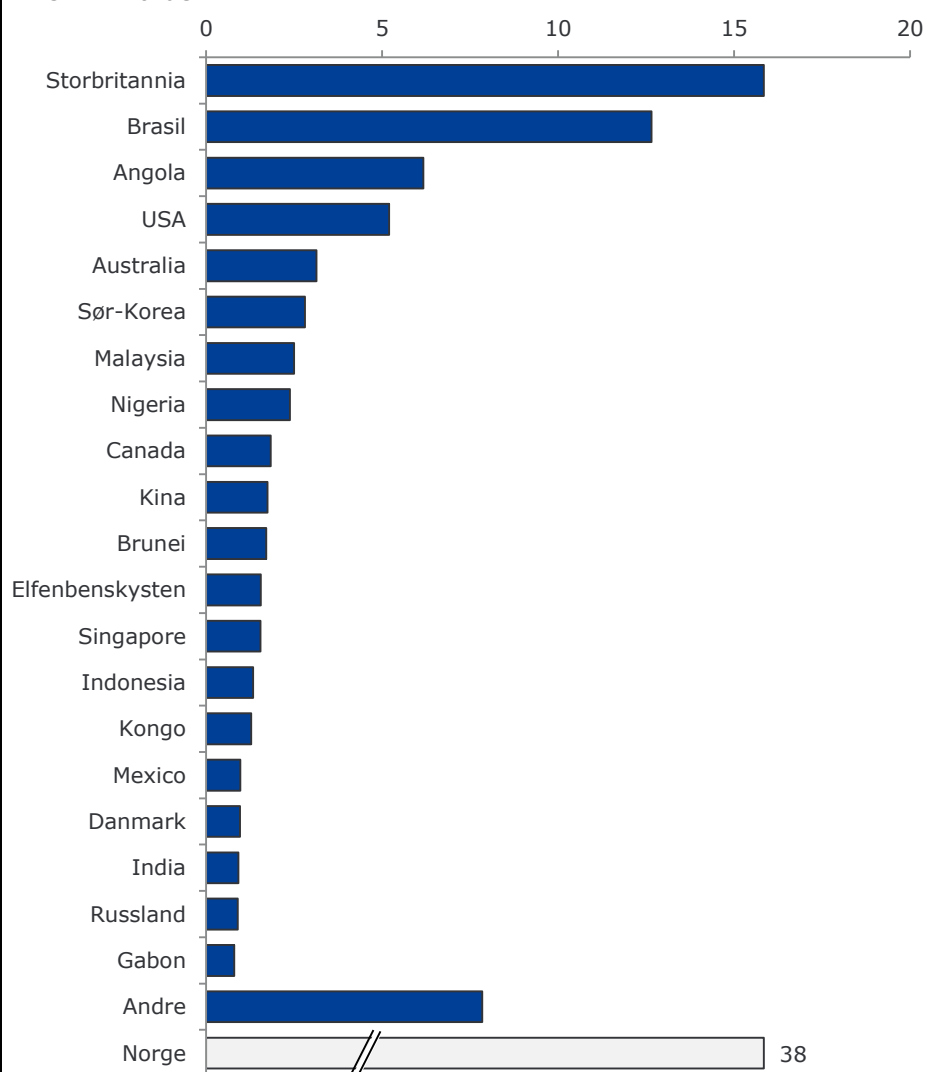
Til tross for at Australia har falt i omsetning fra 3,8 milliarder NOK i 2016 til 3,1 milliarder NOK i 2017, ble Australia likevel et viktigere marked for selskapene. Nasjonen ble rangert som nummer fem i 2017, opp fra plass nummer sju året før.

Sør-Korea fortsatte å falle i 2017

Sør-Korea har de siste årene vært høyt oppe på listen over viktige land for topp 20-selskapene, fordi store selskaper som NOV og MHWirth er sterkt eksponert mot Sør-Korea. Omsetningen fra Sør-Korea har falt kraftig for de 20 største bedriftene siden 2015, som følge av redusert nybyggsaktivitet hos de Sør-Koreanske verftene. Fra 2015 til 2016 falt omsetningen til topp 20 i Sør-Korea med 72%, fra 22 mrd. til 6,3 mrd., og falt ytterligere med 55% til 2,8 mrd. i 2017.

Det var kun i Brunei, Indonesia og Russland topp 20-selskapene så en vekst blant de 20 største landene. Her økte omsetningen henholdsvis med 1% (1,68 mrd. til 1,71 mrd.), 15% (1,17 mrd. til 1,34 mrd.) og 40% (0,65 mrd. til 0,90 mrd.).

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



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

7.1 Fremtidsutsikter

Stabile forventninger til oljeprisen samtidig som etterspørselen øker

I dette kapitlet beskrives noen fremtidsutsikter som har betydning for norsk leverandørindustri. Vi starter med den viktigste enkeltdriveren, nemlig oljeprisen. Vi fortsetter med å ta for oss E&P produksjons- og innkjøpsprognose drevet av oljeselskapenes aktivitet. Til slutt ser vi på ordrebøkene til et utvalg selskaper.

Oljeetterspørselen stiger jevnt, tilbudet stiger raskere

Figur 7.1 viser tilbud og etterspørsel etter olje i Rystad Energys basisscenario. Den oransje linjen viser historisk og forventet etterspørsel, mens den blå linjen viser tilbud av olje. Tallene viser at etterspørselen er forventet å stige jevnt år for år frem til 2022, og viser ikke tegn til å sakke av på grunn av endringene i oljemarkedet.

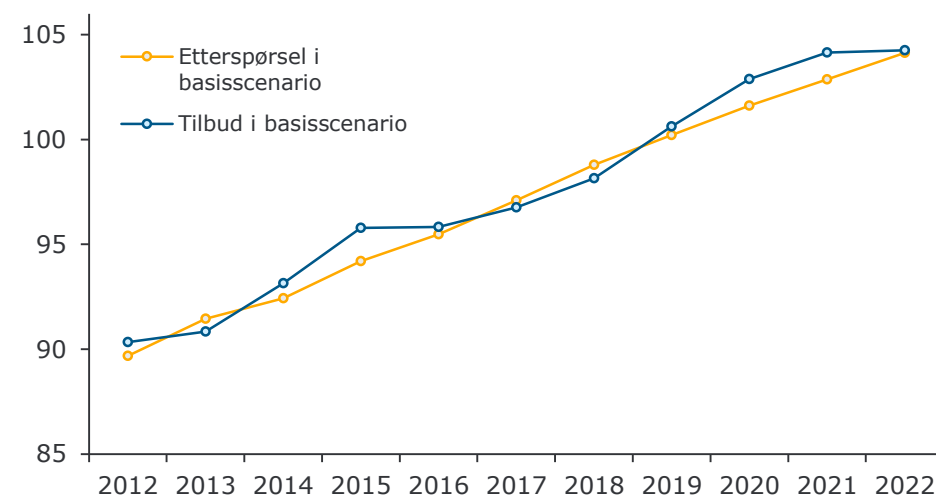
Oljetilbudet er forventet å øke kraftig fra 2018, og tilbudsunderskuddet som har vært i 2017 og 2018 forventes å snus til et lite overskudd i 2019 og økende frem mot 2020/2021. Denne økningen drives særlig av skiferoljeproduksjon i Nord-Amerika og at OPEC opprettholder produksjonsnivåene.

Forventet oljepris i 2022 på 72 USD per fat nominelt

Rystad Energy har en oljeprisbane i vårt basisscenario som følger utviklingen i figur 7.2. Gjennomsnittlig oljepris er estimert til være 81 USD per fat i 2019, 85 USD per fat i 2020, før det forventes at prisen faller noe i 2021 og 2022. Mens det tidligere var forventet at prisen ville stige jevnt frem mot midten av 2020-tallet, forventes det nå en sterkere prisvekst på kort sikt, men en svakere utvikling i begynnelsen av 2020 årene.

Figur 7.1: Tilbud og etterspørsel av olje

Millioner fat o.e. per dag



Figur 7.2: Forventninger til oljeprisen

USD/fat



7.2 Fremtidsutsikter

Sterk produksjonsvekst i Nord-Amerika sørger for 2.1% årlig vekst globalt

Nord-Amerika fortsetter å drive produksjonsøkningen

Global oljeproduksjon har økt med 1,6% fra 2016 til 2017, og er forventet å stige med 2,1% i året (CAGR*) frem mot 2021. Fra 2011 til 2017 har CAGR vært på 1,4%, så produksjonen er ventet å akselerere fem mot 2021.

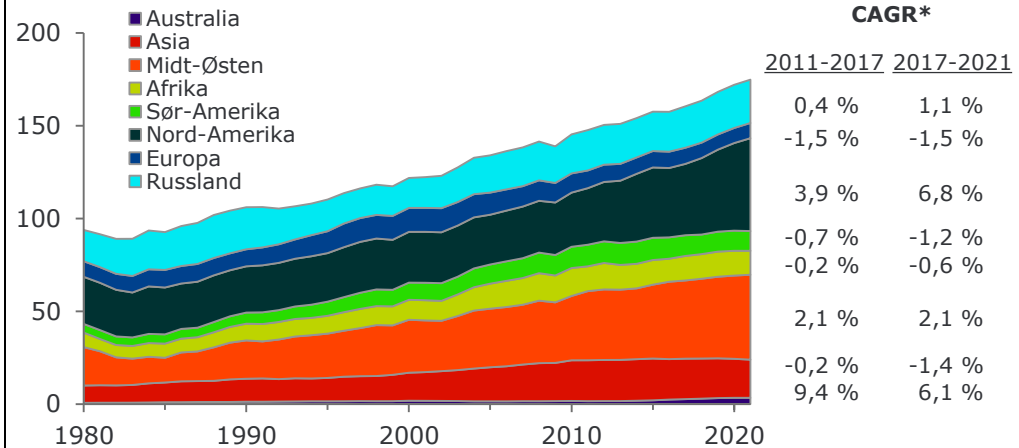
Relativ produksjonsøkning har fra 2011 til 2017 vært størst i Australia (9,4% CAGR) etterfulgt av Nord-Amerika (3,9%) og Midt-Østen (2,1%). Størst nedgang har det vært i Europa (-1,5%) og Sør-Amerika (-0,7%) I absoluttverdi er det Nord-Amerika som opplever klart størst økning (8,0 millioner fat o.e. per dag), etterfulgt av Midt-Østen (4,9) og Australia (1,1). Skiferoljeproduksjonen i Nord-Amerika er altså drivende for økningen i oljeproduksjonen, og det er ventet at den vil fortsette å gjøre det frem mot 2021. Produksjonen er ventet å øke ytterligere med 6,8% årlig, og vil dermed veie opp for fortsatt nedgang i Europa (-1,5% CAGR), Asia (-1,4%) og Sør-Amerika (-1,2%).

Ikke-produserende felt står for over 50% av tilbudet i 2030

Figur 7.4 viser fordelingen av produksjonen frem mot 2030 fordelt på nåværende feltstatus. Den viser at over halvparten av oljeproduksjonen i 2030 vil komme fra felt som ikke ennå er oppdaget. For å møte den økende oljeetterspørselen er det altså nødvendig å gjennomføre i leting og utvikling av nye felt, og dette vil kreve betydelige investeringer. I tillegg vil det være viktig å investere i vedlikehold og videreutvikling av nåværende produserende felt.

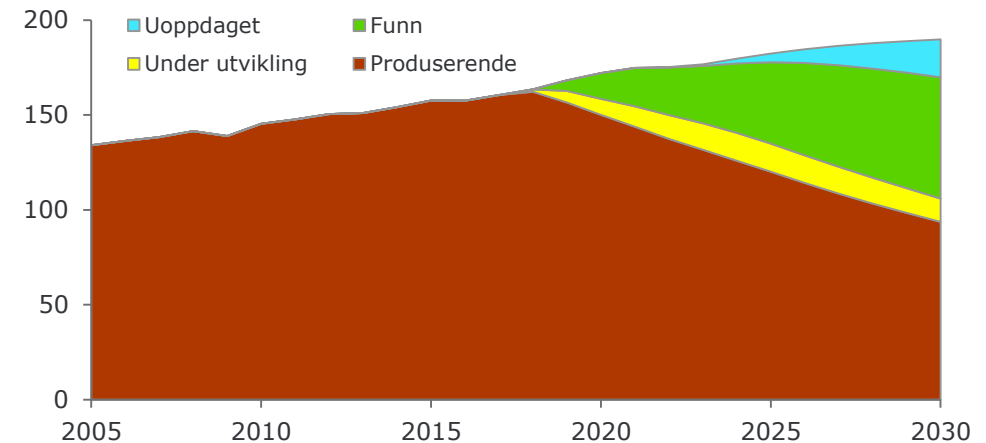
Figur 7.3: Global produksjon av olje og gass per kontinent

Millioner fat o.e. per dag



Figur 7.4: Global produksjon av olje og gass per type felt

Millioner fat o.e. per dag



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

7.3 Fremtidsutsikter

Onshore i sterk vekst frem til 2022. Mot 2030 drives produksjonen av offshore

Teknologisk krevende produksjon av olje og gass

Mesteparten av verdens lett tilgjengelige olje- og gassressurser (såkalt «easy oil») er allerede produsert. En betydelig andel av de gjenværende ressursene finnes i vanskelig tilgjengelige områder, som for eksempel arktiske strøk eller på store vandyp.

Som vist i figur 7.5, kom 70% av den globale produksjonen av olje og gass fra onshore-felter (100 millioner fat o.e. per dag), mens de resterende 30% av produksjonen kom fra offshore-felter. (40 millioner fat o.e. per dag.) I 2017 var prosentandelen av produksjon onshore 71%, og onshore produserte 113 millioner fat o.e. per dag. Offshore-felt produserte 45 (29%) millioner fat o.e. per dag samme år. Det er forventet en global produksjon i 2030 på 190 millioner fat o.e. per dag, en 18% økning fra 2017.

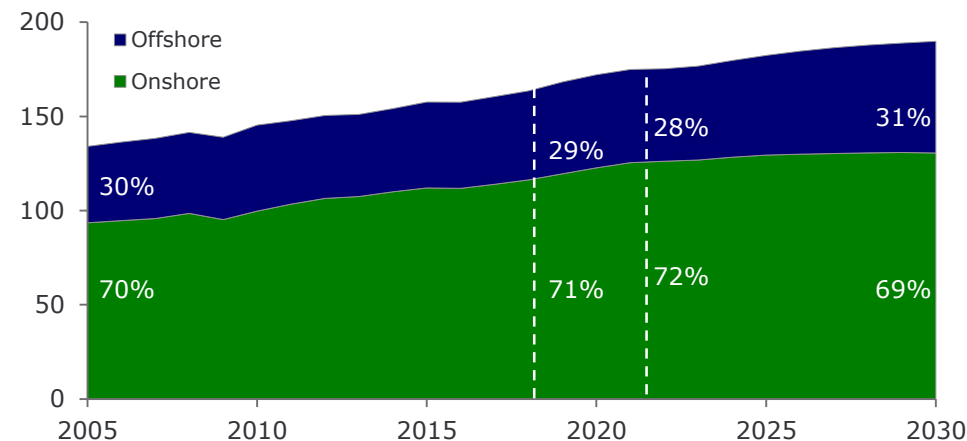
Økningen i onshore-produksjon er hovedsakelig drevet av skiferoljen i Nord-Amerika. Frem mot 2022 forventes det at onshore-produksjonen øker sin andel av global produksjon til 72% før den deretter faller til 68% i 2030.

Fra 2022 forventes det at offshore vil drive produksjonsøkningen, særlig vil felter på ultra-dypt vann (>1500m) blir viktig. I figur 7.6 er det tydelig at felter på dypt og ultradypt vann vil drive produksjonsveksten offshore frem mot 2030. Denne utviklingen er drevet av regioner som Brasil, Mexicogolfen, Afrika (Nigeria, Ghana, Mosambik og Tanzania) og Australia.

Utbygging av offshore-felter, spesielt på store vandyp, krever mer avansert teknologi og større investeringer enn utbygging av felter på land. Norsk leverandørindustri har gode forutsetninger for å ta del i denne utviklingen, siden mange av leverandørene har kompetanse og teknologi knyttet til utbygging av felter på dypt vann som leverandører fra andre land nødvendigvis ikke har.

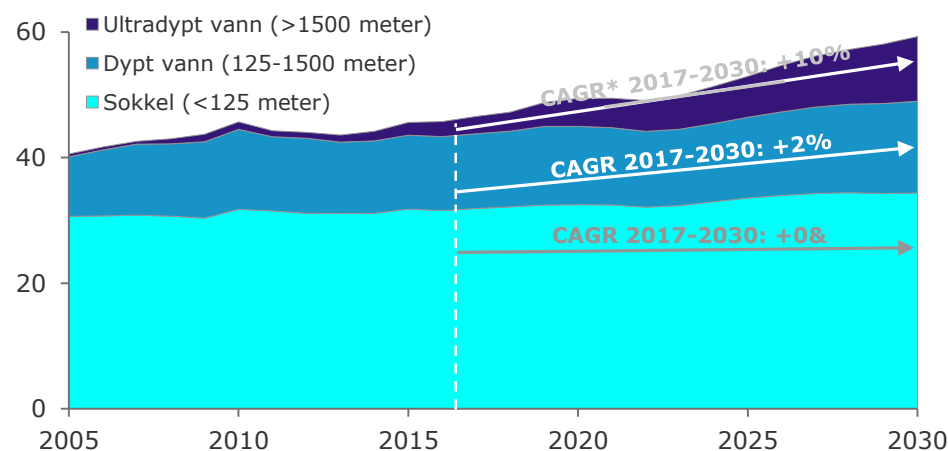
Figur 7.5: Global produksjon av olje og gass per onshore/offshore

Millioner fat o.e. per dag



Figur 7.6: Global offshore produksjon per vanddybde

Millioner fat o.e. per dag



*Compounded Annual Growth Rate (Gjennomsnittlig årlig vekstrate)

Kilde: Rystad Energy UCube

7.4 Fremtidsutsikter

Vekst i offshore forventes fra 2019 etter fortsatt nedgang i 2018

Fortsatt nedgang i 2017, men forventet økning mot 2020

Europa var i 2017 igjen det største markedet for E&P-innkjøp offshore, etter at Asia opplevde større nedgang fra 2016. Kostnads- og aktivitetsskutt hos oljeselskapene har ført til betydelig nedgang i alle geografiske segmenter fra 2014 til 2017 med unntak av Midt-Østen. I alle andre geografier har innkjøpene falt med over 40% i perioden. Midt-Østen har en relativt liten andel av offshore-markedet, og totalt har markedet falt med 40%.

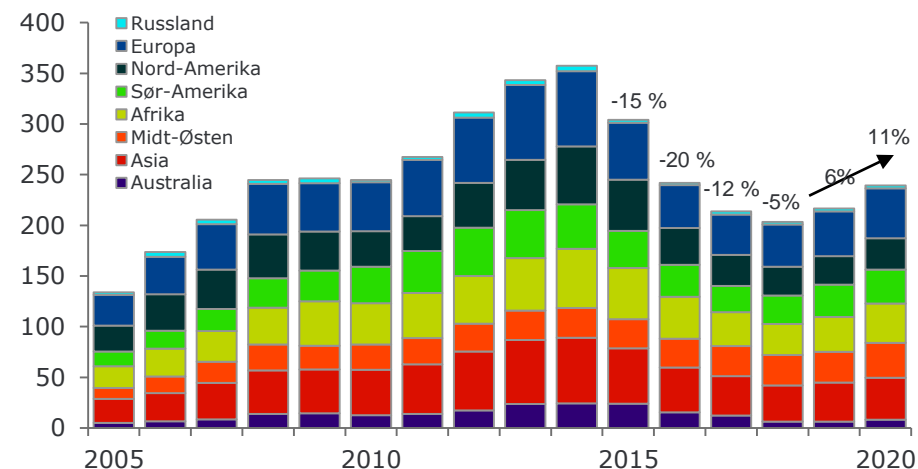
Det er forventet at disse effektene av kostnadskutt og aktivitetsnedgang vil prege markedet frem til og med 2018, med en total nedgang på 5% fra 2017. Deretter, frem mot 2020, er det forventet årlig vekst i alle geografiske segmenter, og de globale offshore E&P-innkjøpene er ventet å øke med 6% i 2019 og 11% i 2020. Dette forventede nivået i 2020 vil likevel være 33% lavere enn det var i 2014. En av grunnene til at det tar lengre tid før offshore-markedet snur er fordi svært få offshore-prosjekter har blitt sanksjonert de siste årene, og ledetiden på slike prosjekter er lengre enn onshore-prosjekter.

Seismikk og vedlikehold eneste segmenter med vekst

Etter nedgangstidene fra 2014 til 2017 har samtlige segmenter av offshore E&P-innkjøp opplevd nedgang. I 2017 har kun to av segmentene snudd den negative utviklingen til svak vekst. Dette er segmentene Seismikk og G&G (+1,2%) og Vedlikeholdstjenester (+1,6%). Dette er en god indikasjon om økt aktivitet for resten av segmentene. Seismikk og G&G ligger langt fremme i investeringscyklusen. Disse segmentene, samt Ingeniørtjenester og Operasjonelle og Profesjonelle tjenester, forventes å vokse frem mot 2020, mens de bore-rettede segmentene, topside og prosessutstyr og innkjøp, konstruksjon og installasjon forventes å bruke lenger tid på å snu utviklingen. Særlig Topside og prosessutstyr sliter, og er forventet å falle videre med 11% årlig frem mot 2020.

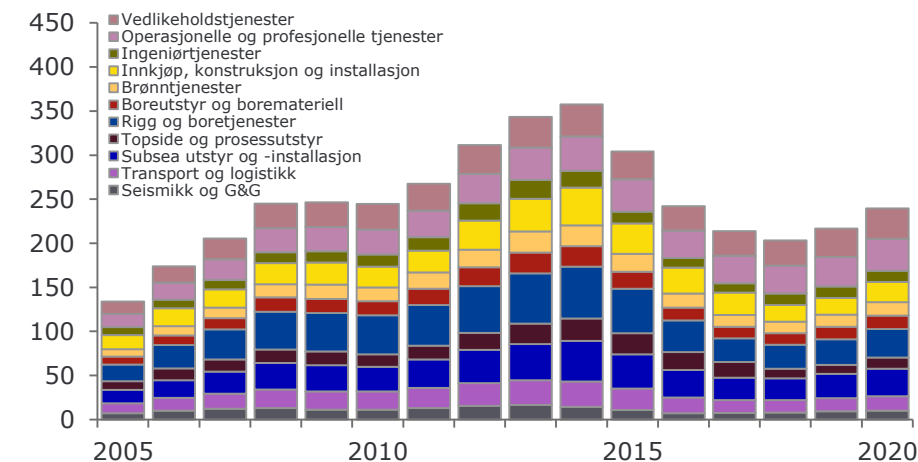
Figur 7.7: Offshore E&P-innkjøp* per region

Milliarder USD



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

Milliarder USD



*Inkluderer alle driftskostnader og investeringer som brukes for eksterne kjøp. Interne kostnader i oljeselskapene, skatter og avgifter er ikke inkludert. Forutsetter 2,5% nominell inflasjon fremover; **Compounded Annual Growth Rate (Gjennomsnittlig årlig vekstrate)

Kilde: Rystad Energy UCube, Rystad Energy DCube

7.5 Fremtidsutsikter

Ordrebøkene styrket i 2017 – netto ordreinngang 52% opp sammenliknet med 2016

Netto ordreinngang opp 52% fra 2016

Etter to år med sterk nedgang har et vært en økning i netto ordreinngang for de utvalgte selskapene* fra 2016 til 2017 på 52%. Selskapene hadde en netto ordreinngang i 2017 på 85 milliarder NOK, noe som samtidig representerer en nedgang på 59% fra 2014. Mange selskaper, spesielt innen rigg og borepakker, har beholdt en lav netto ordreinngang. Andre selskaper, som Aker Solutions, Kværner og Akastor, har hatt en solid økning i netto ordreinngang fra 2016 til 2017.

Gjennomsnittet for ordrebøkene holder fjorårets nivå

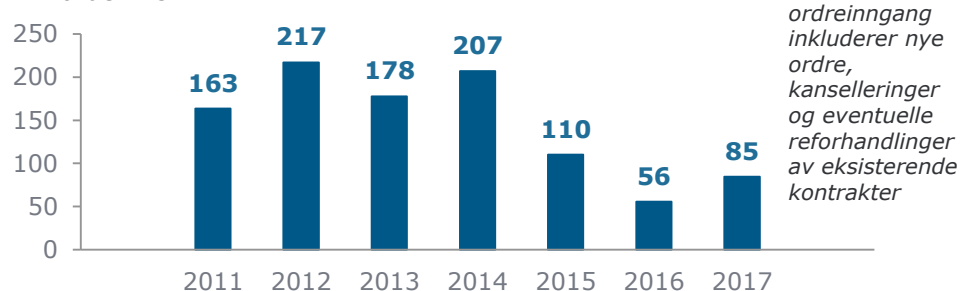
Figur 7.10 viser rapportert ordrebok ved årsslutt de siste seks årene for 14 av de største norske oljeserviceselskapene*. Ordrebøkene inkluderer både norske og internasjonale prosjekter inkludert potensiell inntekt fra segmenter utenfor oljesektoren. Opsjoner er ikke inkludert. Målt i norske kroner økte ordreboken hvert år frem til rekordåret 2014 på 336 mrd. før den falt kraftig i 2015 til 271 mrd. (-19%) og videre i 2016 til 205 mrd. (-24%). Dette nivået har holdt seg stabilt for de aller fleste selskapene. National Oilwell Varco har økt ordreboken med 34%, noe som indikerer at bunnivået i omsetning kan være nådd i 2017.

Svak økning i 2018 gitt normal ordrebokkonvertering

De 14 selskapene representerte 53% av den totale internasjonale omsetningen i 2017. Ordreboken ved årsslutt gir ofte en indikasjon på hvordan den norske og den internasjonale omsetningen utvikler seg året etter. Historisk sett har totalomsetningen påfølgende år endt på omtrent 67% av ordreboken ved årsslutt året før (se Figur 7.11), mens den i 2017 endte på omtrent 53%. Hvis omsetningen i 2018 utgjør 67 % av ordreboken i 2017, vil det bety en forsiktig økning i totalomsetningen i 2018.

Figur 7.9: Netto ordreinngang

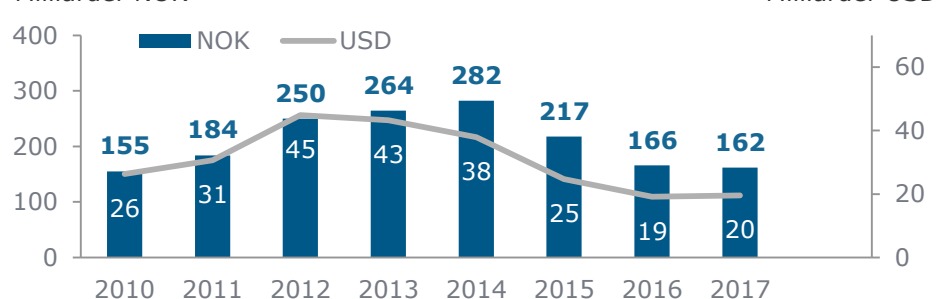
Milliarder NOK



Figur 7.10: Total ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap*

Milliarder NOK

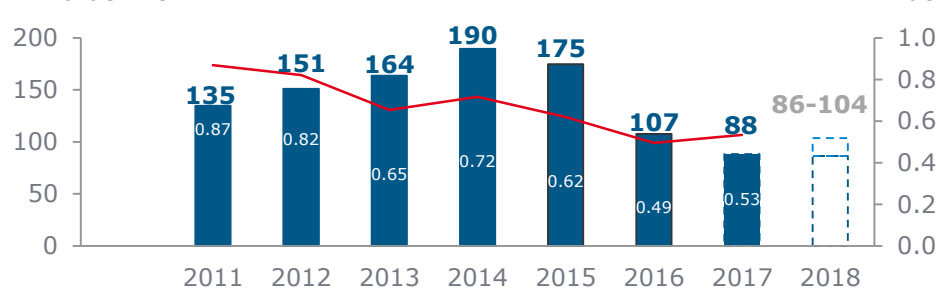
Milliarder USD



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

Milliarder NOK

Andel



* Selskaper inkludert er de 14 største selskapene rangert etter internasjonal omsetning som rapporterer ordreserver – samtlige er inne på topp 30 målt i int. omsetning: Akastor, Aker Solutions, BW Offshore, DOF, Fred Olsen Energy, Kongsberg Gruppen, Kværner, National Oilwell Varco (Norge), Odfjell Drilling, PGS, Siem Offshore, Solstad, TGS Nopec, Vard Group. Merk at Songa Offshore og Sevan Drilling er fjernet fra utvalget for denne rapporten, noe som har hatt påvirkning på de historiske dataene. Kilde: Rystad Energy

Appendiks

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



Appendiks 1

Oljeservice-segmenter (1/5)

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

Appendiks 1

Oljeservice-segmenter (2/5)

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

Appendiks 1

Oljeservice-segmenter (3/5)

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

Appendiks 1

Oljeservice-segmenter (4/5)

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

Appendiks 1

Oljeservicesegmenter (5/5)

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

Appendiks 2

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (1/2)

Leveransemodeller

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

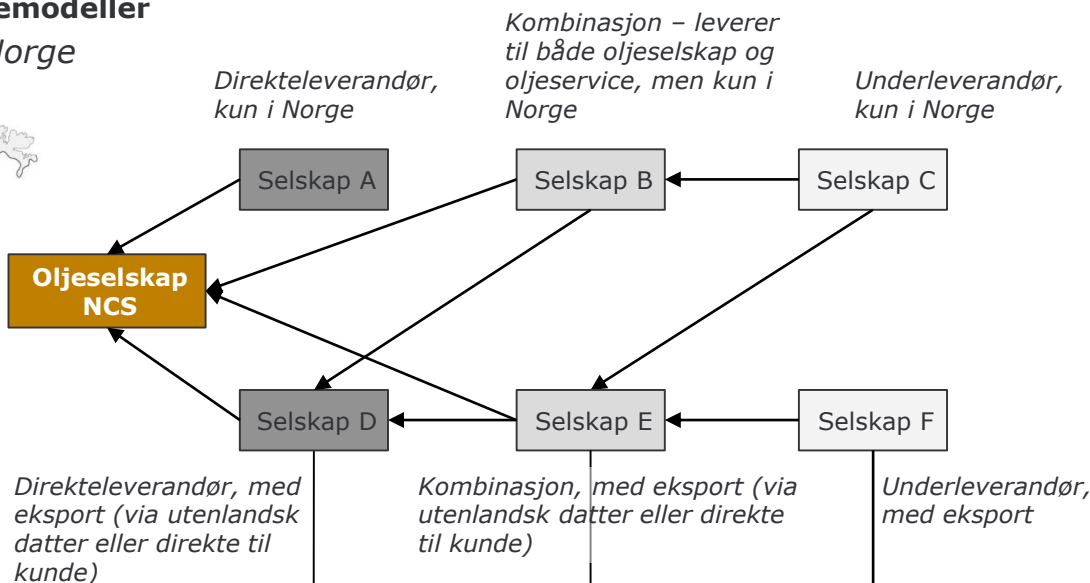
Oljeserviceselskap kan ha ulike kunder:

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

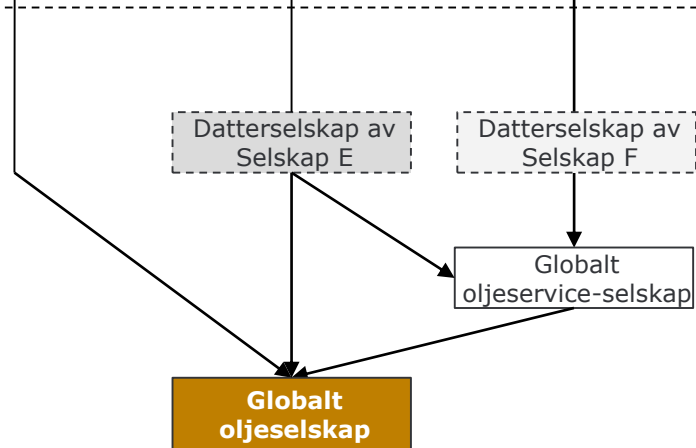
Felles for disse tjenestene og produktene er at oljeselskapene er sluttkunde. Kjedene beskrevet til høyre kan forlenges med flere datterselskap og internleveranser hos de store selskapene.

Figur A.1: Leveransemodeller

Leveranser i Norge



Internasjonal omsetning



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

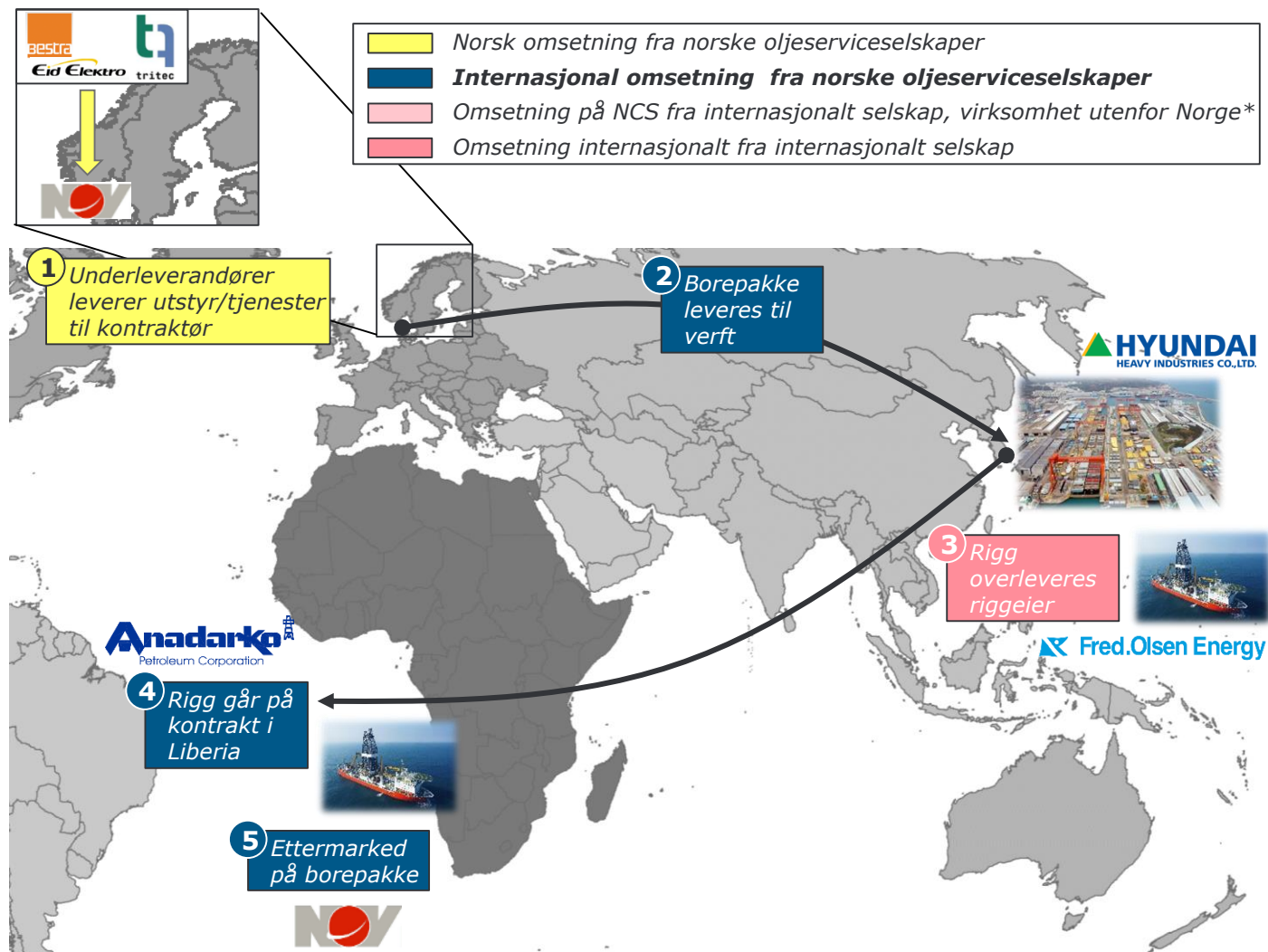
Appendiks 2

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (2/2)

Flyt av varer og tjenester over verdikjeden

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

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



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

Appendiks 3

Analysemetodikk - 85% av int. omsetning rapportert direkte fra bedriftene

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

272 milliarder er rapportert fra bedriftene

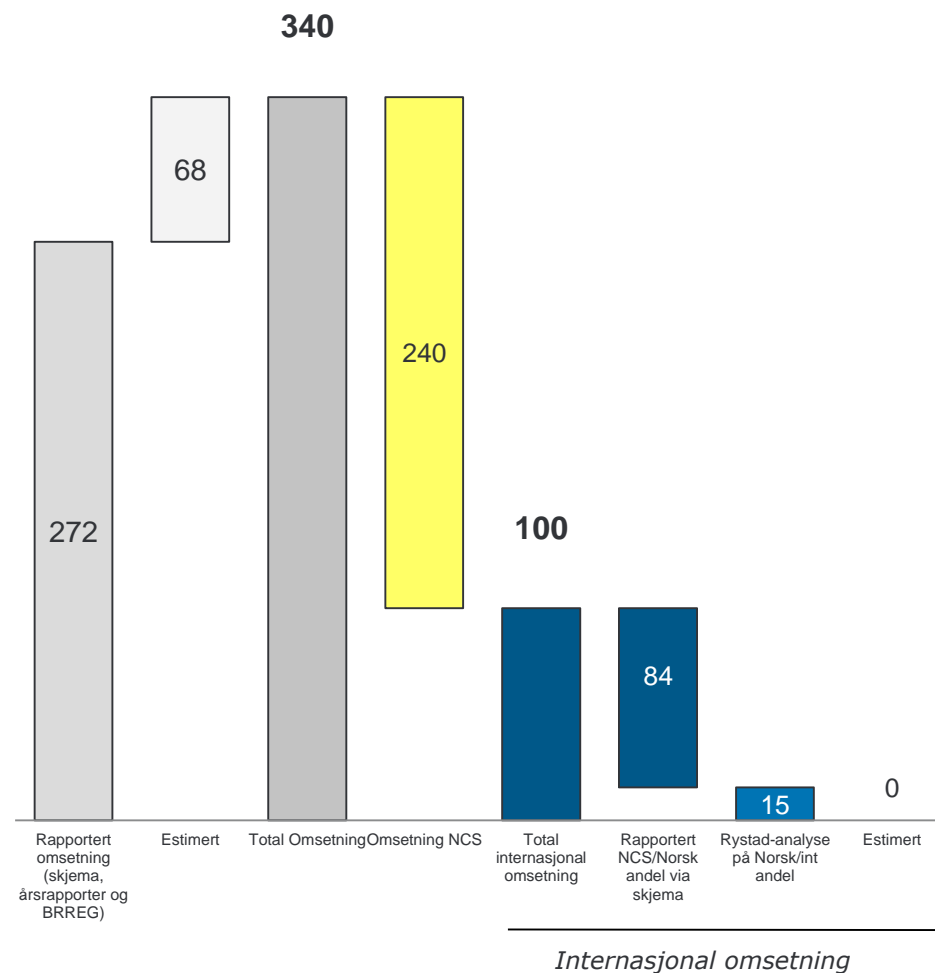
Av den totale omsetningen til norske oljeservicebedrifter (både norsk og internasjonal omsetning) på 340 mrd. i 2017, er 272 mrd. rapportert direkte fra bedriftene, enten gjennom skjema sendt ut i forbindelse med denne rapporten, gjennom offentlige årsrapporter, eller regnskapstall levert til brønnøysundregisteret. Noen selskaper mangler fortsatt rapporterte tall, og basert på tidligere års omsetning og vekst hos de andre selskapene, er denne manglende omsetningen estimert til å være 68 mrd.

100 mrd. internasjonal omsetning – 84 direkte rapportert

240 mrd. av den totale omsetningen er estimert til å komme fra NCS. De resterende 100 mrd. er internasjonal omsetning fra norske leverandører. Av denne omsetningen er 84 mrd. rapportert direkte fra bedriftene, enten gjennom skjema eller årsrapporter.

Av de resterende 15 mrd. kommer nesten alt fra selskaper der topplinjen er rapportert fra bedriftene, men andelen internasjonal omsetning er estimert av Rystad Energy basert på tidligere års rapportering. I årets undersøkelse er kun en svært liten del av den internasjonale omsetningen estimert. Basert på fjorårets omsetning anslår vi altså at all internasjonal omsetning er dekket gjennom årsrapporter eller gjennom leverte regnskap til BRREG.

Figur A.3: Omsetning i 2017 per datakilde
NOK milliarder



Appendiks 3

Analysemetodikk – Fordeling av int. omsetning uten rapportert land

Ca. 45 mrd. NOK av den internasjonale omsetningen er ikke rapportert ned på landsnivå av selskapene (via skjema, årsrapporter, e.l.). I noen tilfeller er geografier som «Afrika», «Asia/Oseania», e.l. brukt. Denne omsetningen er fordelt ned på land på følgende måte:

A. Omsetningen for selskaper med uspesifisert land, men kjent kontinent (merk: kan være deler av selskapets inntekt) fordeles mellom relevante land på kontinentet. Hvilke land som er relevante og deres innbyrdes vektning bestemmes av fordelingen av omsetningen generert på det gitte kontinentet av andre selskaper som har rapportert ned på landsnivå innenfor det aktuelle segmentet.

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

Eksempler på geografisk tildeling

A Selskap A, Maritime Equipment
173 millioner, Asia

Dette eksempelet ville medført følgende allokering: Kina 17,3% (9/52), Singapore 17,3% (9/52) og Sør-Korea 65,4% (34/52)**

B Selskap B, 3D Contract Seismic
231 millioner, Land og kontinent uspesifisert

Dette eksempelet ville medført allokering i samsvar med vektningen i matrisen. Angola 12%, Brasil 13%, Singapore 2% (De resterende andelen skal tildeles land som ikke er inkludert i matrisen)

% Total rapportert omsetning for hvert undersegment*	Angola	Brasil	Kina	Singapore	Sør-Korea	. . .	Østerrike
3D Contract Seismic	12%	13%	-	2%	-		-
Maritime Equipment	-	3%	9%	9%	34%		-
.							.
.							.
.							.
Well Management Services	2%	-	-	-	-	. . .	-

*MERK: Prosentfordelingen summerer seg ikke til 100% da en rekke land er utelatt i matrisen som er vist her.
** Dersom det genereres omsetning innenfor dette segmentet i flere asiatiske land vil prosentandelen til de tre ovennevnte avta.
Kilde: Rystad Energy analyse

Appendiks 4

Forskjeller mellom datasett i 2016-rapport og 2017-rapport

Høsten 2017 utarbeidet Rystad Energy en rapport for OED, tilsvarende denne rapporten. Siden forrige rapport ble skrevet, er det ikke gjort betydelige oppdateringer i datasettet som ligger til grunn for både årets og fjorårets rapport.

Begrenset endring av selskapsutvalg for 2016

Fra 2016 til 2017 har ikke selskapsutvalget endret seg betydelig. Noen selskap er tatt ut av utvalget grunnet konkurser (slik som for eksempel Sevan Drilling), og noen selskaper har slått seg sammen (for eksempel Technip og FMC). Dette har imidlertid ingen direkte effekt på selve omsetningen, men gjør at det totale selskapsantallet i undersøkelsen er noe lavere enn i 2016.

