

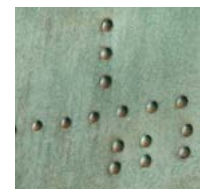
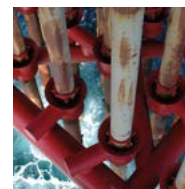


Norges
Rederiforbund
Norwegian
Shipowners'
Association



Norske offshorerederier

- skaper verdier lokalt, vinner globalt





Innhold

FORORD	3	LOKALT OG PERSONLIG EIERSKAP OFFSHOREREDERIENE BIDRAR TIL NYSKAPING OG NÆRINGSUTVIKLING I DISTRIKTENE	27 28
SAMMENDRAG	5		
NORSKE OFFSHOREREDERIER	6	OFFSHOREREDERIENES VERDISKAPING	29
FRA PIONERER TIL VERDENSLEDENDE PÅ FIRE TIÅR	6	KRAFTIG VEKST I VERDISKAPINGEN SIDEN 2004	29
DEFINISJON OG AVGRENSNING	6	TRENDEN MED FALLENDE OVERSKUDD SNUDDER I 2012	29
VERDISKAPING – HVA ER DET?	7	EIDESVIK – EN MARITIM MILJØPIONÉR	30
OFFSHOREREDERIENES VIRKSOMHET	8	OMSETNINGSVEKST HVERT ÅR SIDEN 2004	32
OFFSHORE SERVICESKIP	9	KRAFTIG VEKST I SYSSELSETTINGEN	32
NORSKE OFFSJOREREDERIER ER REPRESENTERT OVER HELE VERDEN	11		
UNDERVANNSENTREPRENØRER	14	GEOGRAFISK FORDELING AV NÆRINGEN I NORGE	33
SEISMIKKREDERIER	15	VERDISKAPING, OMSETNING OG SYSSELSETTING	
GODT BLIKK FOR SEISMIKK	16	I DE ÅTTE MARITIME REGIONENE	34
OFFSHOREREDERIENES SAMFUNNMESSIGE BETYDNING	18	STERK REGIONAL VEKST	37
MARITIM NÆRING I NORGE	18	VERDENSLEDENDE OFFSHOREKLYNGE	38
NORGE – VERDENS FEMTE STØRSTE FLÅTE MÅLT I VERDIER	19		
DEN NORSKE OFFSHOREFLÅTEN ER VERDENS MEST AVANSERTE	20	AKTIV MARITIM POLITIKK GIR RESULTATER	40
DEN NORSKE OFFSHOREFLÅTEN ARBEIDER INTERNASJONALT	22	MARITIM POLITIKK VIRKER	40
DET INTERNASJONALE OFFSHORE- MARKEDET OG NORGES POSISJON	22	NORSK LOKALISERING SKAPER INNOVASJON OG UTVIKLINGSKRAFT	42
BRASIL SOM MARITIMT SATSINGSOMRÅDE	23	KONKURRANSEDYKTIGE MARITIME RAMMEVILKÅR	43
HØY KOMPETANSE GIR HØY PRODUKTIVITET OG HØY LØNN	24	TILGANG PÅ KAPITAL	45
OFFSHOREREDERIENE ER VIKTIGE FOR SKIPSVERFTENE I NORGE	24	ATTRAKTIV NORSK SOKKEL	46
INTERNASJONAL VIRKSOMHET GIR RINGVIRKNINGER I NORGE	27	ØKT AKTIVITET I NORDOMRÅDENE	49

Forord

Skaper verdier lokalt, vinner globalt

Mange vet at Norge har stolte maritime tradisjoner, og at vi gjennom generasjoner har vært en av verdens ledende skipsfartsnasjoner. Altfor mange er likevel ikke klar over at vi i dag kanskje står sterkere enn noen gang. Vårt lille land er en maritim stormakt, og den norske offshoreflåten er i dag verdens nest største og den mest avanserte.

Mer enn 105 000 mennesker har nå sin daglige gange til en arbeidsplass i den maritime klyngen i Norge. Årlig skaper klyngen inntekter for 160 milliarder kroner til det norske samfunnet. Verdiskapingen per arbeidstaker er blant de høyeste i Norge.

I denne offshorerapporten kan du lese at de norske offshorerederiene får en stadig mer sentral plass i den maritime næringen i Norge. Offshorerederiene alene sysselsetter 15 000 mennesker, og skaper verdier for over 38 milliarder kroner. Dette betyr at offshorerederiene representerer i underkant av en fjerdedel av den samlede verdiskapingen til den norske maritime næring.

De norske rederiene tar forpliktene posisjoner for fremtiden, og vi har i dag en av verdens største ordrebøker for nye skip. Norske utenriksrederier hadde per 1. januar 2014 totalt 143 skip i ordre, og 45 prosent av den norske ordremassen består av offshoreservice fartøy. Av disse skal 65 prosent bygges i Norge. Møreklyngen er kjent som verdensledende på avanserte offshoreskip og mange av skipene skal bygges av verftene i Møre og Romsdal. Til hvert offshoreskip som bygges ved norske verft er det normalt mellom 80 og 100 norske utstyrsleverandører. På denne måten bidrar norske rederier til verdiskapingen i mange små lokalsamfunn hvor verfts- og utstyrsleverandører er dominerende næringsaktivitet.

Markedsverdien til den samlede norske utenriksflåten ligger som den femte største i verden etter Japan, Hellas, Tyskland og Kina, målt i verdi. USA følger tett bak, med tilnærmet lik flåteverdi.



Sammensetningen av den norske flåten har endret seg gradvis de siste årene. Segmentet som har hatt størst vekst er offshore service. Denne veksten har vært med på å doble utenriksflåtens verdi de siste 7 år.

I dag er halvparten av den norske flåten engasjert i transport av varer og personer, mens den andre halvparten arbeider med offshore utvinning av olje og gass over hele verden. Den teknologiske utviklingen har ført til at skip og rigger nå er i hele verdikjeden for leting og produksjon av olje og gass fra havet. Fra å være en av verdens ledende nasjoner PÅ havet, tar vi nå stadig sterkere globale markedsandeler for operasjoner både I og UNDER havet.

Norge har ingen spesielle naturgitte forutsetninger for den sterke globale posisjonen vi har opparbeidet oss. Vi har riktignok en lang kystlinje, men det gjelder for mange land uten at de har klart å omsette dette til globale markedsposisjoner og nasjonal verdiskaping.

Det er den maritime kompetansen som er vårt viktigste – og eneste – konkurransefortrinn. Det er den som har brakt oss dit vi er i dag, og det er ytterligere styrking, videreutvikling og foredling av denne kompetansen som vil gjøre oss i stand til å høste av de store maritime muligheter som ligger foran oss. Det gjør den maritime kompetansen til en av våre viktigste fornybare ressurser.



FOTO: FARSTAD SHIPPING

Det tydeligste uttrykket for bredden og dybden i vår maritime kompetanse er vår unike maritime næringsklynge. Norge er ett av ytterst få land med en nærmest komplett maritim klynge. Her finner vi et stort antall internasjonalt ledende rederier og aktører innen verft, utstørsproduksjon, meglings, finansiering, forsikring, klassing og forskning. Det tette samspillet mellom våre sjøfolk og organisasjonene på land, og mellom teknologisk, operativ og kommersiell innsikt, er en vesentlig konkurransefaktor.

At vi er et lite land med få mennesker, flate organisasjonsstrukturer og uformelle samarbeidskulturer, gir i tillegg gode forutsetninger for at kompetanse og idéer kan flyte godt mellom ulike aktører. Samtidig har den maritime klyngen etablert et tett og effektivt samarbeid på de områder hvor felles satsing er av felles interesse.

Den norske maritime næringen er kjennetegnet av en unik evne til omstilling, innovasjon og nyskaping. Vår ledende globale posisjon er resultat av vilje og evne til å satse og investere. Rederienes virksomhet er sterkt påvirket av internasjonale konjunktursvingninger. Tålmodig, kompetent og langsiktig kapital er et kjennetegn og en

forutsetning for den videre utvikling av Norges posisjon som en av verdens ledende og mest avanserte skipsfartsnasjoner.

For å styrke videre utviklingskraft i den maritime næringen, er det viktig å sikre at Norge fortsatt er en attraktiv hjemmehavn for eie og drift av maritime virksomheter. Vi må også klare å beholde og tiltrekke oss de mest innovasjonsdrivende aktørene. Uten rederier med hovedkontor og aktive eiere i Norge – og et betydelig antall norske sjøfolk – vil grunnlaget for den maritime næringens sterke innovasjonsevne bli svekket.

Vår rapport om de norske offshorerederiene har fått tittelen Skaper verdier lokalt, vinner globalt. Her forteller vi historien om en verdensledende næring hvor brorparten av inntektene hentes utenfor norsk sokkel, samtidig som verdiene i stor grad bringes med hjem.

God lesing!

Sturla Henriksen
Administrerende direktør
Norges Rederiforbund

Sammendrag

Den norske offshoreflåten er verdens nest største og mest moderne. Rederiene deltar i alle faser av petroleumsaktiviteten; fra de første seismiske undersøkelser til produksjon og nedstengning av avsluttede felt. Rederiene er sterkt knyttet til små lokalsamfunn langs kysten og er viktige både for sysselsetting og verdiskaping i distriktene. Offshorerederiene blir en stadig viktigere del av den maritime næringen i Norge. Samlet kontrollerer disse rederiene verdens mest avanserte offshoreflåte, som består av i overkant 600 skip, hvorav om lag 60 prosent av skipene seiler med norsk flagg. Flåten er blitt betydelig internasjonalsert de seneste årene og mer enn halvparten av driftsinntektene hentes nå utenfor norsk sokkel, hvor spesielt Asia, Latin-Amerika og Afrika er viktige markeder. Dette er en utvikling som bare kommer til å fortsette. Som et konkret uttrykk for dette er hvert fjerde offshorefartøy i Brasil kontrollert av norske rederier.

Gjennom offensive satsinger på utvikling av kompetanse og teknologi fungerer de norske offshorederiene som spydspisser for utvikling av hele det norske maritime miljøet. De er en hjørnestein i utviklingen av det maritime Norge og bidrar til betydelig verdiskaping og sysselsetting langs kysten. Sammen med verft, utstysprodusenter, skipsdesignere og kunnskapsleverandører utgjør de norske offshorederiene en integrert og dynamisk næringsklynge. Offshorerederiene står bak 80 prosent av alle bestillinger ved norske verft.

Kombinasjonen av rederier med kunnskap om nye behov og en effektiv næringsklynge er hovedforklaringen på den maritime næringens posisjon. Rederiene og deres eiere er, i sin stadige søken etter bedre og mer effektive løsninger, motoren i den maritime næringen. Sjøfolkene er sentrale bærere av erfaringer og kunnskap fra sjø til land og mellom aktørene på land. Den norske maritime klyngen har en bredde som gjør den bortimot komplett innenfor de kunnskapsintensive områdene,

inkludert verft, utstysleverandører og maritime tjenester. En svært sterk intern konkurranse gjør den enkelte aktør konkurransedyktig og globalt slagkraftig. Samtidig har den maritime klyngen etablert et tett og effektivt samarbeid på de områder hvor felles satsing gir felles fortjeneste.

Offshorerederiene skaper store positive regionale ringvirkninger. Næringens verdiskaping utgjør mer enn en fjerdedel av næringslivets samlede verdiskaping i hele Møre og Romsdal. I enkelte kommuner, som Ulstein, Herøy og Haram, står den maritime offshoreklyngen for mer enn 60 prosent av verdiskapingen. I tillegg skapes ringvirkninger i form av arbeidsplasser, skatteinntekter og underleveranser til mange av lokalsamfunnene rundt de maritime kommunene. I 2012 skapte maritim næring i Norge verdier for omkring 160 milliarder kroner. Av dette stod offshorederiene for over 38 milliarder kroner, det vil si nesten en fjerdedel av næringens samlede verdiskaping.

De norske offshorederiene sysselsetter i overkant av 15 000 personer på sjø og land, og rundt halvparten av disse er sjøfolk. Siden 2004 har sysselsettingen i rederiene mer en doblet seg. Omsetningen og verdiskapingen har også steget kraftig. Offshorerederienes samlede inntekter var på 20 milliarder i 2004. I 2012 har tallet økt til over 80 milliarder kroner. Med forventninger om høy aktivitet på norsk sokkel og i de fleste andre offshoreregioner i verden er det mye som tyder på at både verdiskaping og sysselsetting vil fortsette å vokse i årene fremover.

Næringens internasjonale posisjon gjør den også lett påvirkelig for endringer i rammebetingelser. Rederiforbundet vil fortsette arbeidet med å sikre gode og konkurransedyktige rammebetingelser i Norge. Det viktigste for rederiene er at norske myndigheter fører en aktiv maritim politikk. Erfaring viser at god maritim politikk virker.

Nøkkeltall for offshorederiene 2004 og 2012

	Sysselsetting		Verdiskaping (mrd. kroner)		Omsetning (mrd. kroner)	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Offshorerederiene	7 613	15 641	9,4	38,3	19,9	81,7

Norske offshorerederier

Fra pionerer til verdensledende på fire tiår

Offshorerederienes historie i Norge er relativt kort. Da de første petroleumsinstallasjonene dukket opp på norsk sokkel på 1970-tallet, ble ombygde fiskebåter benyttet til forsyningstjenester. Det første spesialbygde fartøyet til norsk sokkel var forsyningsskipet RIG Pilot, som ble bestilt av fiskebåtrederiets Uksnøy & Kjøl i 1971. Skipet ble designet av Skipskonsulent AS og bygget av Voldnes Verft i Fosnavåg. Fiskebåtrederiene var vant til å operere i krevende farvann med store bølger, kulde og mørke. Disse forholdene stilte høye krav til skip og utstyr, så verft, skipsdesignere og utstudsprodusenter la alle stor vekt på å utvikle robuste, slitesterke og innovative løsninger. Kulturen og kompetansen fra fiskeriene var svært relevant for offshorevirksomheten. En illustrasjon på dette er at RIG Pilot fremdeles er i drift i Kina i dag.

Det første offshorerederiet i Norge, Sandøy Supply, ble etablert av Uksnøy & Kjøl for å eie og drifte RIG Pilot. På noen tiår har norske offshorerederier utviklet verdens mest avanserte offshoreflåte. En lang rekke innovasjoner i form av skrog, utstyr og operasjoner er skapt i Norge. Fremdeles designes og bygges de mest innovative og teknologisk ledende skipene her i landet.

Utviklingen har gått raskt, og norske offshore-rederier er fremdeles i vekst. Så sent som i 2000 var de norske offshorerederienes samlede omsetning mindre enn 13 milliarder kroner. Samme år var deep sea-rederienes omsetning nesten seks ganger større. I dag er situasjonen dramatisk endret. I 2012 var offshorerederienes omsetning 82 milliarder,

mens deep sea-rederienes samlede omsetning var under 80 milliarder.

Definisjon og avgrensning

Før en ser nærmere på offshorerederiene, vil det være nyttig å avklare enkelte definisjoner, samt å sette bransjen inn i en større sammenheng nasjonalt og internasjonalt. Basert på mange års studier av maritim næring kom Menon Business Economics i prosjektet «En kunnskapsbasert maritim næring» (2011) frem til følgende definisjon og avgrensning av næringen:

«Alle virksomheter som eier, opererer, designer, bygger, leverer utstyr eller spesialiserte tjenester til alle typer skip og andre flytende enheter»

For en rekke bedrifter passer bare *deler* av virksomheten inn i definisjonen av maritim næring. Som tommelfingerregel har vi valgt å kun inkludere bedrifter hvor den maritime virksomheten står for minst halvparten av virksomheten, i analyser av næringens størrelse og utvikling.

Menon har valgt å dele maritim næring inn i fire hovedgrupper og ti undergrupper. De fire hovedgruppene er rederier, verft, maritimt utstyr og maritime tjenester. Som en av fire undergrupper under rederiene finner vi offshorerederiene. Selskapene som tilhører denne gruppen, er definert som:

«Eiere og operatører av forsyningsfartøy, ankerhåndteringsfartøy, konstruksjonsfartøy, seismikk- og andre offshorerelaterte spesialskip, samt undervannsentreprenører»



FOTO: FARSTAD SHIPPING

Verdiskaping – hva er det?

En nærings størrelse kan måles på ulike måter. Det beste målet etter vårt skjønn er **verdiskaping**. Dette begrepet blir ofte benyttet om forskjellige fenomener, men det har en presis og entydig betydning. Verdiskaping beregnes ganske enkelt som bedriftens omsetning fratrukket kjøpte varer og tjenester. Det betyr samtidig at bedriftens verdiskaping tilsvarer summen av *lønnskostnader og driftsresultat før avskrivninger og nedskrivninger* (heretter EBITDA, hvor EBITDA er forkortelsen for Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). Den maritime nærings verdiskaping er dermed summen av lønnskostnader og EBITDA i alle bedriftene. Av utregningsårsaker tas produktskatter og merverdiavgift vanligvis ikke

med, selv om det teoretisk er en del av næringens verdiskapingsbidrag.

Verdiskaping er et godt størrelsesmål av to grunner. For det første unngår man dobbelttelling av varer og tjenester, noe som gjør det meningsfullt å sammenligne verdiskaping på tvers av næringer. Dessuten gir verdiskaping et godt bilde på den samfunnsmessige avkastningen av næringsvirksomheten. Det skyldes at verdiskaping fanger opp avlønningen til de viktigste interessentene (stakeholders) i næringen, det vil si de ansatte gjennom lønn, kommunene og staten gjennom inntektsskatt, arbeidsgiveravgift og selskapskatt, kreditorene gjennom renter på lån, og til slutt eierne gjennom overskudd etter skatt.



Offshorerederier i Norge

Offshorerederienes virksomhet

Gjennom hele oljeindustriens verdikjede spiller maritime operasjoner en nøkkelrolle. Før oljeleting begynner, er det behov for seismiske fartøy til å kartlegge havbunnen og for å finne hvor det skal bores etter olje. Ved utbygging av feltene er det behov for konstruksjonsfartøy og i driftsfasen er

forsyningsfartøy nødvendige for at daglig produksjon på oljefeltene skal kunne opprettholdes. Ved slutten av oljefeltenes levetid er det også bruk for fartøy som kan bidra til fjerning av plattformer. I 2014 er det estimert at oljeinvesteringene på norsk sokkel alene vil tilsvare rundt rekordhøye 224 milliarder kroner (SSB, 2014). Oljevirkosmhet skaper altså et stort marked for maritime tjenesteytere.

Rederiene deltar i alle faser av petroleumsaktiviteten – fra de første seismiske undersøkelser til produksjon og nedstengning av avsluttede felt



Leting og
undersøkelse

Prøveboring

Installasjon
og drift av
undervanns-
installasjoner

Produksjon

Transport

Avvikling og
demontering



Som figuren over viser, finnes det en rekke ulike maritime operasjoner som må foretas for at olje- og gassvirksomhet til havs skal kunne utføres. Til disse operasjonene kreves ulike skip, som enten spesialiserer seg på enkelt operasjoner eller, som de fleste skipene, kan utføre en rekke ulike operasjoner. De tre vanligste offshorefartøyene er plattformforsyningsskip (PSV), ankerhåndteringsskip (AHTS) og subsea-skip.

Basert på hvilke skip selskapene eier, kan offshorerederiene deles inn i tre undergrupper: offshore serviceskip, undervannsentreprenører og

seismikkselskaper. I de påfølgende avsnittene vil de tre undergruppene bli presentert sammen med et utvalg av viktige aktører innenfor hvert område.

Offshore serviceskip

Offshore serviceskip består av serviceskip som utfører forsyning, ankerhåndtering samt andre typer spesialskip. De fleste offshorerederiene befinner seg langs strekningen fra Karmøy til Ålesund. Blant de største rederiene finner man Farstad, Solstad, Eidesvik, DOF, Siem Offshore og Island Offshore. Dette er selskaper med stor

aktivitet i utlandet. Farstad har som et eksempel omkring 80 prosent av sine inntekter fra andre områder enn Nordsjøen. Innenfor denne gruppen finner man de følgende båttypene

- Ankerhåndteringsskip (AHT - Anchor Handling Tug Vessels) og AHTS (Anchor Handling Tug & Supply Vessels)
- Plattformforsyningsskip (PSV - Platform Supply Vessels)

Plattformforsyningsskip (PSV)

PSV-skip er spesialdesignet for å forsyne oljeplattformer til havs. Skipene er i hovedsak mellom 20 og 100 meter lange. Primært skal PSV-ene transportere gods og personell ut til oljeplattformer eller andre offshorekonstruksjoner. Det er i hovedsak boreslam, pulverisert sement, drivstoff, drikkevann samt kjemikalier som brukes i boreprosessen, som tar opp mesteparten av lasterommet. Drivstoff,

vann og kjemikalier er det nesten alltid behov for ved oljeplattformene, mens skipene på veg tilbake til land tar med seg kjemikalier fra plattformen som skal resirkuleres eller deponeres. Mange av skipene er bygget eller konvertert for å utføre en bestemt jobb. Noen av skipene har også utstyr for å kunne slukke eller bekjempe branner på plattformer.

Ankerhåndteringsskip

Ankerhåndteringsskip er skip som kan forsyne oljerigger og taue riggene til andre områder for så å forankre dem på en ny lokasjon. Ankerhåndteringsskip skiller seg fra PSV-er ved at de er utrustet med vinsjer for tauing og ankerhåndteringsoperasjoner. Skipene har også en åpen hekk slik at de kan trekke ankerene om bord. Disse skipene har spesialdesignede maskiner tilpasset de ankerhåndteringsoperasjonene skipene skal gjennomføre.



PLATTFORMFORSYNINGSSKIP (PSV)
FOTO: HAVILA



ANKERHÅNTERINGSSKIP (AHTS)
FOTO: FARSTAD

Norske offshorerederier er representert over hele verden

Farstad, Solstad, Olympic Shipping, Havila, DOF, PGS og Siem Offshore er et utvalg av de største og mest betydningsfulle norske offshoreselskapene. Alle disse selskapene er i dag representert med flere kontorer i utlandet og henter store deler av sin inntekt utenfor norsk farvann. DOF og Solstad er to eksempler som viser hvor internasjonale og globale de norske offshorerederiene har blitt. Begge selskapene genererer mer enn 65 prosent av sine inntekter utenfor norsk sokkel.

DOF – fra Austevoll til Australia

DOF er et offshorerederi med en flåte på 78 skip, i tillegg til 9 under bygging ved inngangen til 2014. Flåten består av 23 plattformforsyningskip (PSV), 20 ankerhåndteringsskip (AHTS) og 35 subsea- og konstruksjonsfartøy. Konsernet har etablert kontorer på alle fem kontinenter, men hovedkontoret ligger fortsatt på Austevoll sør for Bergen. DOF er et virkelig globalt selskap med hovedmarked spredt mellom Nordsjøen, Vest-Afrika, Australia og Brasil. I 2012 hadde selskapet 4300 ansatte, driftsinntekter på 8,1 milliarder kroner og et driftsresultat på 1,9 milliarder. Av selskapets omsetning på 8 milliarder kroner stammer litt under halve omsetningen fra Europa og Vest-Afrika, 35 prosent fra Amerika og de resterende 20 prosentene fra Australia.

DOF sine kontorer i verden





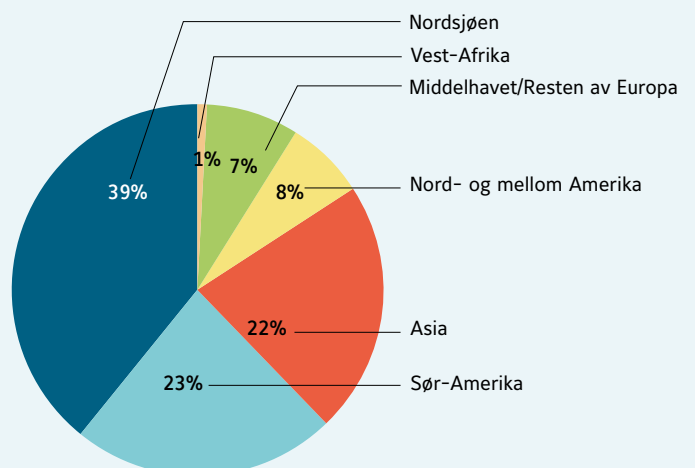
FOTO: SOLSTAD OFFSHORE

Solstad Offshore

Solstad Rederi ble etablert i 1964 av kaptein Johannes Solstad. Hovedkontoret er fortsatt lokalisert i Skudeneshavn. Selskapet var de første ti årene eiere av tørrfraktsskip, men gikk i 1973 inn i offshorebransjen. Solstad Offshore sysselsatte 1700 ansatte i 2014. I tillegg til hovedkontoret i Skudeneshavn har selskapet avdelingskontorer i Aberdeen, Singapore og Rio de Janeiro. I 2014 kontrollerer rederiet en flåte på 50 skip. Flåten består av konstruksjonsskip, plattformforsyningsskip (PSV) og ankerhåndteringsskip (AHTS).

Solstad Offshore-gruppen omsatte for 3,3 milliarder kroner i 2012, opp fra 2,9 året før. EBITDA endte på 1,4 mrd. mot 1,1 i 2011. 49 prosent av inntektene kom fra CSV-skip, 38 prosent fra ankerhåndteringsskip og 13 prosent fra PSV-skip. Fraktinntektene er fordelt på 39 prosent i Nordsjøen og 61 prosent i andre markeder, hvor Sør-Amerika (23 prosent av totale fraktinntekter) og Asia (22 prosent) var omtrent like viktige.

Solstad Offshores omsetning fordelt på ulike markeder (2012-tall)



Normand Oceanic – et av verdens mest avanserte konstruksjonsskip

Norge har verdens mest moderne offshoreflåte, og mange av verdens største, dyreste og mest avanserte fartøy kontrolleres av norske redere. Et slikt skip er Solstads flaggskip Normand Oceanic. Skipet ble ferdigstilt i 2011, er 157 meter langt, har et dekkareal på 2200 kvadratmeter og lugarplass til et mannskap på 140. Skipet er et konstruksjonsskip for undervannsoperasjoner og kostet Solstad rederiet 1,25 milliarder kroner.

Bygget i Norge for operasjoner tre kilometer under vann

Normand Oceanic er bygd ved Vard sitt verft i Brattvåg nord for Ålesund. Skipet var da det dyreste, største og mest avanserte skipet som Solstad noensinne hadde bestilt. Ved bygging av slike skip er det ikke selve skipet som er det fordyrende elementet, men alt utstyr som fartøyet skal ha og installasjon av dette. Normand Oceanic er utstyrt med en 400 tonn kran, det største løfteutstyret en slik båt kan ha. Den hiv-kompenserte kranen kan operere ned mot dybder på 3000 meter. Skipet er ellers utstyrt med det mest avanserte innen navigasjon og dynamisk posisjonering fra Kongsberg Maritime og er nå under kontrakt med Subsea 7.

Skipet er i tillegg utstyrt med fjernstyrte undervannsroboter (ROV-er), et stort hull midt i skipet (moon pool) hvor en kan senke ned og løfte tunge verktøy og utstyr på plass på havbunnen. Fartøyet er designet for operasjoner verden rundt, men har så langt arbeidet i Nordsjøen. I juli 2012 lå skipet til kai i Fredrikstad i flere uker for å kveile en 126 km lang høyteknologisk kabel som skal knytte gassfeltene Laggan og Tormore til fastland (feltene ligger 17 km fra hverandre).

Norske utstyrsleverandører er verdensledende og har utstyrt Normand Oceanic

I tillegg til å være bygd ved et norsk verft har en rekke andre norske leverandører vært involvert i byggingen av skipet. Nordea har vært byggelånsbank, Vard har stått for design og bygging av skipet. Motorene er produsert av Wärtsilä, fremdriftssystemet av Rolls Royce, det dynamiske posisjoneringssystemet av Kongsberg Maritim, og livbåtene er produsert av Umoe Schat-Harding, for å nevne noen. Som sjefen for Sinopacific (Kinas ledende private skipsverft) sa til Aftenposten i desember 2011: «Ingen land kan konkurrere med det som norske selskaper kan levere av innovativ design og høyteknologisk utstyr til de mest avanserte offshorefartøyene» (Aftenposten, 2012).



FOTO: SOLSTAD

Undervannsentreprenører

Subsea-skip er skip som er spesielt designet for undervannsoptasjoner, hvor en installerer eller reparerer undervannsinstallasjoner brukt i produksjon av olje og gass. De største og mest avanserte skipene er over 150 meter lange og kan koste opp mot halvannen milliard kroner. Store deler av prisen skyldes tilleggsmutstyret som skal monteres på skipet. Subsea-fartøy er generelt større og mer spesialiserte enn andre offshoreforsyningsskip. Mange av subsea-skipene støtter også bruk av fjernstyrte undervannsfarkoster (ROV - Remotely Operated Underwater Vehicle).

Det er utviklet en rekke ulike spesialskip for optasjoner på havbunnen. Eksempler på slike typer optasjoner er oppmåling, undersøkelser, undervannsarbeid og konstruksjonsarbeid. Disse skipene kan i utgangspunktet være supply-skip som er utrustet med «moon pool», det vil si en åpning gjennom bunnen. Innenfor denne kategorien finnes det også en rekke spesialskip for stimulering av brønnene. Disse har utstyr som kan lette utvinning av olje ved hjelp av tanker og pumper som skal lette trykket under opphenting. De klart største selskapene innenfor denne kategorien er Subsea 7 og Technip.

Subsea 7 ble dannet i januar 2011 etter en sammen-slåing av norske Acergy og Subsea 7, som også har



FOTO: SUBSEA7



norske røtter. Subsea 7 har hovedkontor i London og er i dag representert over hele verden. Selskapet har sitt norske hovedkontor i Stavanger/Sola og er en viktig aktør på norsk sokkel. I slutten av 2012 vant selskapet kontrakten på det som var den største utbyggings- og installasjonskontrakten under vann som noen gang var tildelt i Norge. Kontrakten har en verdi på i underkant av fem milliarder kroner. Det betyr at ett av verdens største konstruksjonsskip, «Seven Borealis», kommer til Norge i 2014 for bidra til utbyggingen av Martin Linge-feltet.

Technip Norge AS er en norsk avdeling av det franske industrikonsernet Technip. Firmaet har hovedkontor i Sandvika i Akershus, avdelinger i Stavanger og Haugesund og rørproduksjon på Orkanger i Sør-Trøndelag. Til sammen sysselsetter selskapet omkring 600 personer i Norge. Technip har mer enn 40 000 ansatte i nærmere 50 land og en omsetning på over 70 milliarder kroner i 2013. Selskapet har i dag en flåte bestående av 26 skip samt 9 skip som skal leveres de neste årene.

Selskapet Ocean Installer er et forholdsvis nytt selskap med hovedkontor i Stavanger. Virksomheten startet i 2011, er majoritetseid av Private



Equity-selskapet Hitec Vision og ønsker å utfordre de to dominerende aktørene innenfor SURF-segmentet (Subsea, Umbilicals, Risers and Flowlines). En annen undervannsentreprenør med vekstambisjoner er Reach Subsea i Haugesund. Selskapet ble notert på Oslo Børs i slutten av 2012 og var i begynnelsen av 2014 verdsatt til omkring 250 millioner kroner.

Undervannsentreprenørens flåte inkluderer fartøy av typen:

- Konstruksjons- og vedlikeholdsfartøy (Construction Support Vessels)
- Dykkeskip (Diving Support Vessels)
- ROV Support Vessel
- Multifunksjonelt offshorefartøy (Multi Purpose Support Vessels)
- Rørleggende fartøy (Pipe Laying Support Vessels)



FOTO: PGS

Seismikkrederier

I motsetning til de andre offshore-rederiene har seismikkselskapene i hovedsak kun én type skip: seismikkfartøy. Seismikkselskapene opererer på det internasjonale markedet, og mange av de ledene aktørene er enten helnorske, har store norske avdelinger eller er konsern som tidligere har kjøpt opp norske selskaper som så har blitt integrert i konsernet.

CGGVeritas er selskapet med den største flåten av seismiske skip i verden. Andre store aktører på verdensbasis inkluderer norske PGS. Seismikkselskapenes kunder er i all hovedsak oljeselskaper, og etterspørselen etter selskapenes tjenester blir dermed styrt av oljeselskapenes letevirsomhet. Det er mellom femti og seksti store 3D-skip som opererer på verdensmarkedet, og alle har norsk design (Teknisk Ukeblad, 2010).



FOTO: PGS

Godt blikk for seismikk

Marin seismikk bidrar til at Norge er verdensledende i kartleggingen av nye olje- og gassresurser offshore. Videre bidrar metoden til økt utnyttelsesgrad på eksisterende felter. Høy oljepris og flere utbygde felter på norsk sokkel gjør at metoden blir særlig viktigere for norsk petroleumsutvinning.

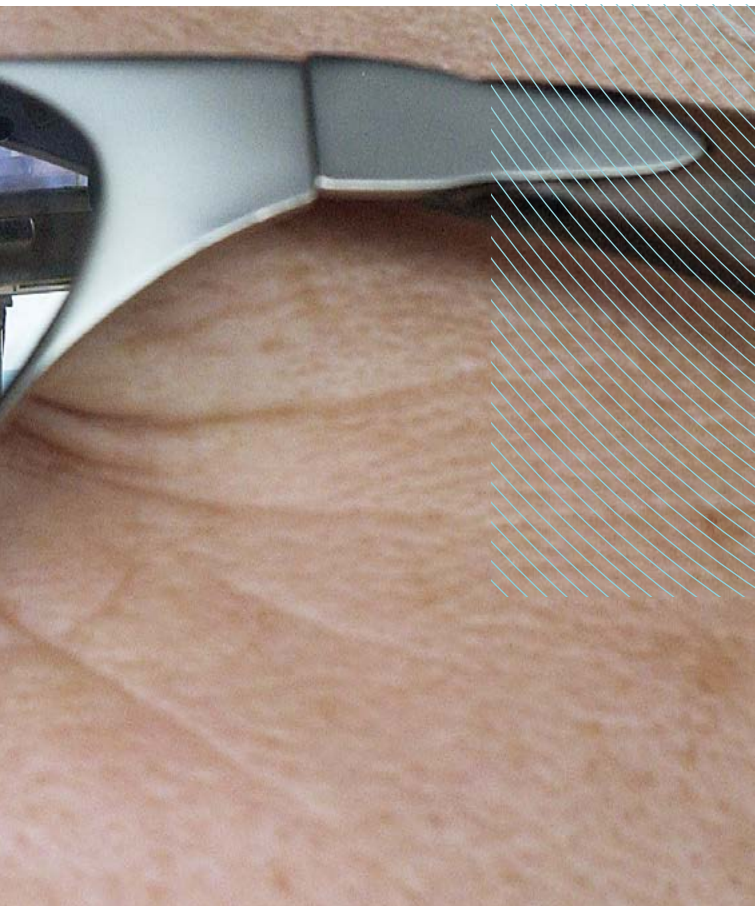
Seismikk er en geofysisk metode for å kartlegge grunnforhold. Metoden innebærer at man sender en trykkbølge ned i jorda ved hjelp av en luftkanon, en seismisk vibrator eller sprengstoff i form av dynamitt eller tovex. For enhver kombinasjon av trykkbølge og lokasjon vil det være en geologisk grense, der deler av trykkbølgen blir reflektert. Ut ifra styrken og tiden det tar for bølgen å vende tilbake til overflaten, kan man anslå den geologiske grensen og de geologiske strukturene. Metoden egner seg for å identifisere og lokalisere en rekke mineraler, men er spesielt viktig i letingen etter nye petroleumfelt.

Magnetiske målinger fra luft og bakkenivå utgjør første letefase etter olje og gass. Deretter foretar man seismiske undersøkelser i den andre fasen, før man i tredje fase borer og logger gjennom berggrunnen. Seismikk kan både benyttes på

land (landseismikk) og til havs (marin seismikk). Landseismikk utføres typisk ved at sprengstoff sprenges i stadig dypere groper i jorda, og lange kabler brukes til å analysere den reflekterte strålingen. Metoden er både arbeidsintensiv og tidkrevende, og er hyppig brukt ved onshore oljeutvinning i Midtøsten. I Norge er det marin seismikk som driver kartleggingen av oljefelt fremover.

Marin seismikk – på leting etter det sorte gull

Ved marin seismikk drar et seismikkskip luftkanoner etter seg. Omtrent hvert tiende sekund slipper luftkanonene ut trykkbølger. Sensorer festet til kabler på mange tusen meter fanger så opp de reflekterte bølgene. Ved overflateseismikk slepes kablene kontrollert etter fartøyet på dybder mellom fem og ti meter. Skipet beveger seg typisk i en hastighet på fire til fem knop, og ledsages av en rekke følgeskip, som hindrer at andre fartøy kolliderer med slepet. Alternativt til overflateseismikk kan man benytte havbunnseismikk, der sensorene plasseres på havbunnen. Havbunnseismikk gjør det mulig å identifisere og kartlegge mer komplekse grunnstrukturer, men innebærer også betydelige installasjonskostnader. Trykkbølgene fra permanente overflateinstallasjoner kan i verste fall minske den lokale fiskebestanden. I hovedsak



har likevel seismikk relativt få negative effekter på de lokale økosystemene sammenliknet med fiske og andre aktiviteter til sjøs.

Midlertidige målinger i rommet omtales i fagspråket som 3D-målinger, idet målingene gir et statusbilde av de geologiske forholdene langs de tre romdimensjonene. Siden seismikk ble introdusert som metode for petroleumleting på 1920-tallet, har store deler av teknologiutviklingen dreid seg om å bedre signalstyrken ved å korrigere for støy. De siste årene har aktører på norsk sokkel satsset betydelig på teknologier for 4D-målinger, det vil si målinger av geologiske strukturer over både rom og tid. 4D-seismikkdata er nyttige i produksjonsfasen for å holde oversikt over bevegelser blant hydrokarboner og vann i reservoarer. Teknologien bidrar også til å kartlegge hvor de resterende reservene skjuler seg, og står således sentralt i å øke utvinningsgraden på norsk sokkel.

Norske selskaper på skattejakt på havets bunn

De største seismikkselskapene med virksomhet i Norge er PGS, Sanco, Polarcus, Dolphin Group, WesternGeco, Fugro, EMGS og TGS Nopec. Seismikkselskapene har store deler av sin inntekt fra andre land enn Norge. Eksempelvis hadde TGS

i 3. kvartal 2013 kun 35 prosent av sine inntekter fra Europa, mens 50 prosent var fra Amerika og de resterende 15 prosent fra andre områder. Dette er med andre ord globale selskaper med virksomhet over store deler av kloden. Fortsatt ser vi at flere av selskapene har hovedkontor i Norge. PGS og TGS har hovedkontor i Bærum og Asker, mens EMGS har sitt hovedkontor i Trondheim.

PGS (Petroleum Geo-Services) omsatte for i underkant av 10 milliarder kroner i 2012. Selskapet har hovedkontor på Lysaker i Bærum. PGS er representert i 26 land, og har større kontorer i London, Houston og Singapore. PGS ble etablert i 1991 ved en sammenslåing av Geoteam og Precision Seismic. Målsetningen var å tilby 3D marine seismikkdata. Siden 1992 har PGS vært notert på Oslo Børs, og selskapet var i oktober 2013 verdsatt til 15 milliarder kroner. PGS opererer en stor flåte seismikkfartøy. De har også skip i ordre som skal leveres i 2014.

Offshorerederienes samfunnsmessige betydning

Maritim næring i Norge

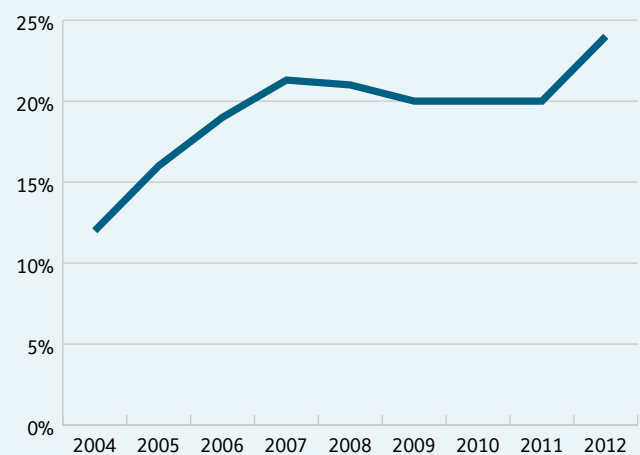
Norge er hjem for 0,1 prosent av verdens befolkning, men er en stormakt i den internasjonale maritime næringen. Den maritime næringen i Norge hadde i 2012 en samlet verdiskaping på 160 milliarder kroner og sysselsatte rundt hundreogfem tusen personer. Næringen har kanskje aldri hatt en så sterk internasjonal posisjon som i dag.

Norsk maritim næring er internasjonal, kunnskapsbasert og verdensledende innenfor en rekke segmenter. Næringen blir stadig mer dominert av offshorevirksomhet tilknyttet olje- og gassoperasjoner verden over. Skipsfart er internasjonal, men også utstyrsleverandører, tjenesteleverandører og verft har store deler av sine inntekter fra utlandet. En finner store klynger (samling av bedrifter) med norske bedrifter i de største sjøfartsbyene, som Singapore, Rio og Shanghai.

Veksten, den gode lønnsomheten og omstillingen mot offshoreleveranser i maritim næring henger nært sammen med høye oljepriser. Petroleumsvirksomheten foregår i økende grad på dypt vann, noe som skaper økt etterspørsel etter flyterigger, produksjonsfartøy, undervannsentreprenører og offshorefartøy. Krevende klimatiske forhold, for

eksempel i nordområdene, stiller i tillegg svært høye krav til maritime operasjoner og krever avanserte og spesialdesignede skip. Begge disse utviklingstrekkene styrker den norske maritime næringens internasjonale konkurransevne, fordi den er blant verdens mest innovative og teknologisk ledende.

Offshorerederienes andel av verdiskapingen i maritim næring 2004–2012

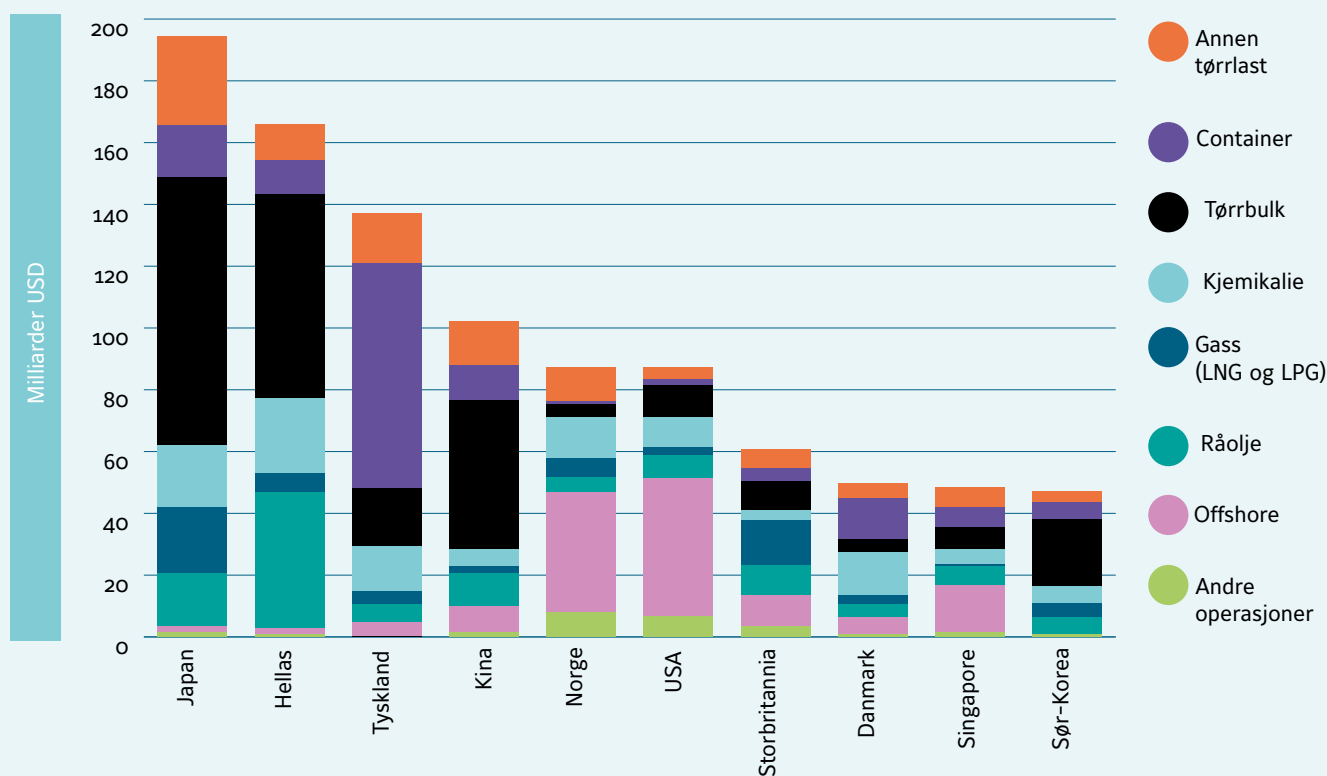


— Offshorerederienes andel av verdiskaping i maritim næring
KILDER: MENON

Nøkkeltall for maritim næring 2004 og 2012

	Sysselsetting		Verdiskaping (mrd. kroner)		Omsetning (mrd. kroner)	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Rederi	38 461	46 821	44,0	95,7	132,9	245,8
Tjenester	20 537	26 162	14,5	29,6	41,2	90,2
Utstyr	13 191	21 841	9,0	26,6	27,5	83,6
Verft	8 249	10 512	3,3	8,2	13,2	36,8
Hele maritim næring	80 437	105 336	70,9	160,1	214,8	456,4

Verdens største skipsfartsnasjoner rangert etter markedsverdi



KILDER: MENON/IHS

Offshorerederiene har de siste årene opplevd en vekst i verdiskapingen og omsetningen som har vært betydelig høyere enn for næringen som helhet. Det betyr at offshorerederiene står stadig mer sentralt i næringen. Siden 2004 økte offshorerederienes andel av verdiskapingen i maritim næring fra 12 prosent til 21 prosent i 2007. Fra 2007–2011 har verdiskapingsveksten vært forholdsvis lik i næringen som hos offshorerederiene. 2012 var derimot et meget godt år for offshorerederiene og deres andel økte dermed til 24 prosent.

Offshorerederiene spiller en viktig rolle også når en ser på hele det private næringslivet i Norge. Fra 2004 til 2011 ble næringens andel av verdiskapingen i privat næringsliv i Norge fordoblet. I 2012 stod offshorerederiene for 2,8 prosent av all verdiskapingen i norsk næringsliv (norsk næringsliv unntatt olje- og gassoperatører).

Norge – verdens femte største flåte målt i verdi

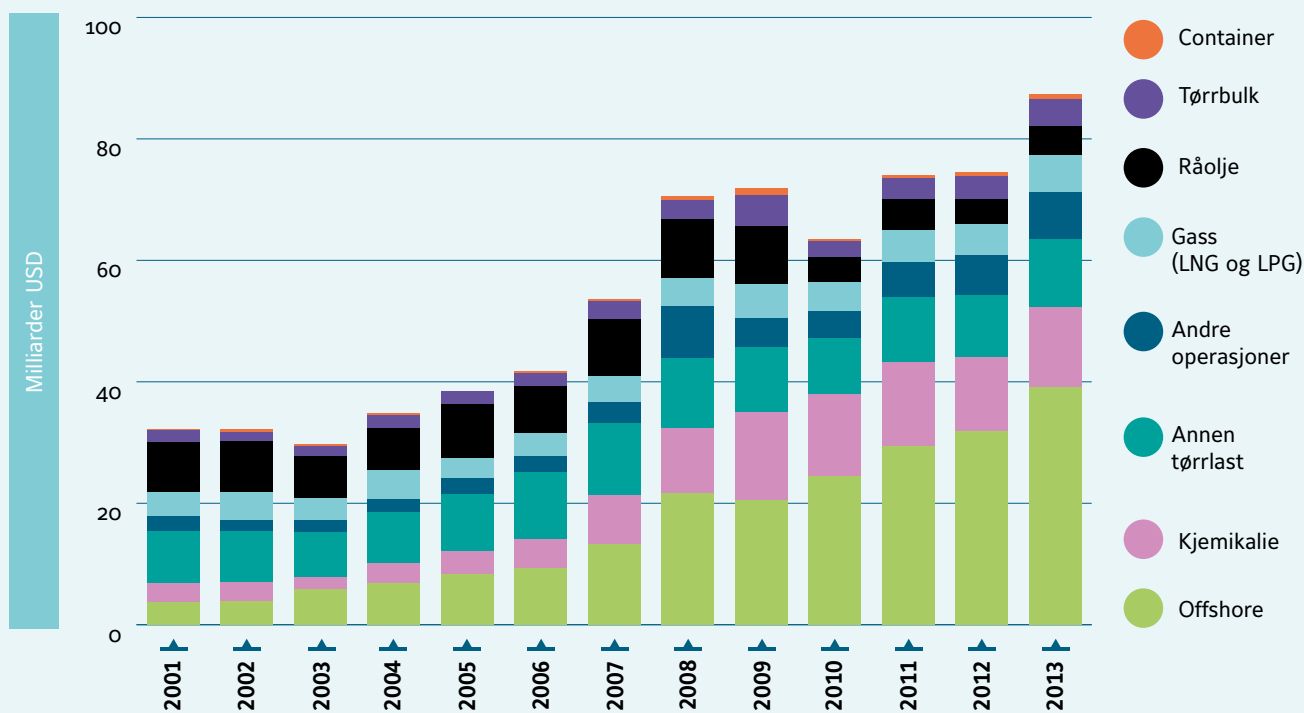
Når man skal måle en maritim næringsinternasjonale posisjon, har det vært vanlig å ta utgangspunkt

i lastekapasitet, målt i dødvekttonn eller bruttotonn. Lenge var Norge verdens tredje største skipsfartsnasjon, etter Japan og Hellas, målt i samlet lastekapasitet. Kina og Tyskland passerte Norge for noen år siden, og i dag kontrollerer norskeidede rederier verdens åttende største flåte – målt i bruttotonn. Lastekapasitet kan gi et skjevt bilde av en maritim næringsinternasjonale posisjon. Det er flere grunner til dette. Den viktigste årsaken er at flåtens størrelse gir begrenset informasjon om dens innhold og verdi. Den norske flåten består i økende grad av spesialiserte og kostbare fartøy som ikke nødvendigvis er konstruert for å maksimere fraktevolumer, men for å utføre avanserte operasjoner.

På oppdrag fra Norges Rederiforbund har analyseselskapet Menon Business Economics estimert verdien på verdensflåten ved å beregne verdien hvert år basert på nybyggpriser innenfor de ulike skipssegmentene, justert for flåtens alder og størrelse.

De åtte segmentene som er vist, er fordelt på seks typer fraktskip og to typer på den operative siden. De seks kategoriene på fraktsiden er kjemikalier,

Markedsverdien av den norske skipsflåten 2001-2013 fordelt på segmenter



KILDER: MENON/IHS

råolje, tørrbukk, container, flytende gasser (LPG og LNG) og en samlekategori for fraktskip som omfatter ro-ro-last og andre mindre kategorier. De to kategoriene på den operative siden er en totalkategori for offshore og en samlekategori for andre operative skip, som inkluderer forskning, mudring, tauing, fiske med mer.

Den norske utenriksflåten ligger som den femte største i verden etter Japan, Hellas, Tyskland og fastlands-Kina, målt i verdi. USA følger tett bak, med tilnærmet lik flåteverdi.

Sammensetningen av den norske flåten har endret seg gradvis de siste årene, noe som vises tydelig i verdiberegningen. Segmentet som har hatt størst vekst er offshore service. Denne veksten har vært med på å tredoble flåtens verdi.

Den norske offshoreflåten er verdens mest avanserte

Den internasjonale offshoreflåten er i hovedsak kontrollert av mindre rederier, men det finnes et fåtall større aktører. Det største selskapet på verdensbasis er amerikanske Tidewater med omkring 350 skip. Andre store aktører med mer enn 50 skip inkluderer nederlandske Vroon, Danske A.P. Møller samt norske DOF og Farstad. De fleste aktørene med offshoreflåte er spesialiserte rederier som kun opererer innenfor offshoremarkedet.

Den norske flåten skiller seg ut ettersom den er meget spesialisert og utstyrt med avansert teknologi som posisjoneringssystemer og styringssystemer. Disse er i stor grad utviklet av aktører i den norske maritime næringen. Norske rederier har vært ledende på utvikling internt i bransjen. De står eksempelvis bak verdens første gassdrevne offshore skip, verdens første skip som bruker brenselceller til intern kraftforsyning, og verdens sterkeste skip, som har en trekraft på 423 tonn.

Solstad har kontrahert et kjempeskip

Solstad Offshore bestilte i mars 2014 sitt største skip til nå. Kontraktverdien er på om lag 2,2 mrd. kroner. Nybygget er beregnet for bruk ved konstruksjonsarbeid og rørlegging i forbindelse med olje- og gassaktivitet på store havdyp.

Solstad Offshore har inngått en intensjonsavtale med et stort internasjonalt offshoreselskap. Dette selskapet skal leie fartøyet for en periode på 11 år fra skipet leveres fra verft, hvorav de åtte første årene er faste.

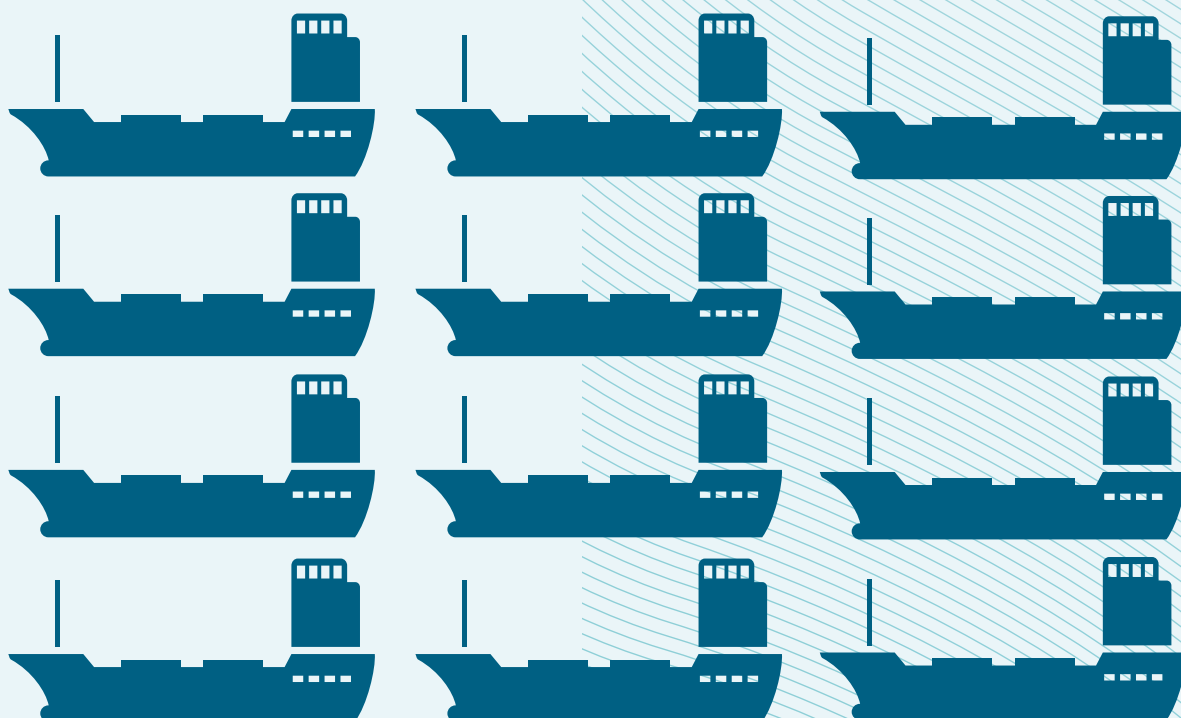
Samtidig har Solstad inngått en intensjonsavtale med VARD for design og bygging av skipet. Skroget vil bli bygget ved VARD sitt eget verft i

Tulcea, Romania, mens utrustning og ferdigstillelse av skipet vil bli gjort ved VARD Brattvåg i Norge. Planlagt leveringstidspunkt for fartøyet er 2. kvartal 2016.

Fartøyet vil bli det største i Solstad-flåten. Hun vil bli utstyrt med et 550-tonns «top tension» vertikalt leggesystem, som gjør det mulig å installere rør under krevende værforhold og på store havdyp. Videre vil hun få en 600 tonns kran og en 4000 tonns karusell under dekk for lagring av fleksible rør, kabler og «umbilical's». Skipet blir ca 180 meter langt, 33 meter bredt og vil få et arbeidsdekk på mer enn 2500 kvadratmeter.

1 skip
=
13 bulkskip

Skipets kontraktverdi er på om lag 2,2 mrd. kroner og tilsvarer omlag verdien til 13 bulkskip (supramax cirka 60 000 dwt.)



Sentrale markeder for offshorerederiene



Den norske offshoreflåten arbeider internasjonalt

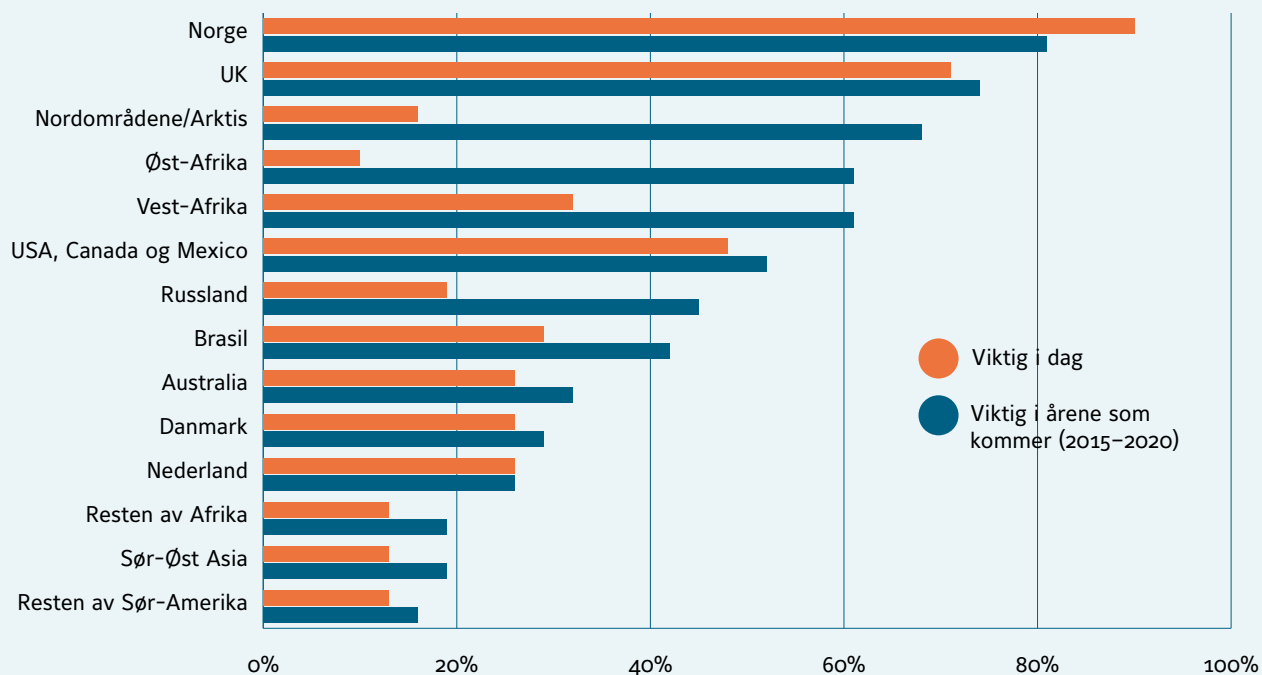
Norge har en stor og moderne offshoreflåte som ikke bare er ledende på norsk sokkel, men over hele verden. Den norske offshoreflåten er verdens nest største med i overkant av 600 skip. En stor andel av den norske flåten opererer utenfor norsk farvann. Det er eksempelvis anslått at et av fire offshoreship på det brasilianske markedet er norskkontrollert. Likevel har den norske kontinentalsokkelen spilt en viktig rolle for offshorerederiene. Nordsjøen har vært hjem for de norske offshorerederiene siden olje- og gassvirksomheten fikk sin spede start på begynnelsen av 1960-tallet. Omfanget av petroleumsvirksomhet i Nordsjøen har siden dette skutt fart, og i dag er Nordsjøen verdens største offshoremarked (www.offshore.no, 2012). Dette sterke hjemmemarkedet har lagt grunnen for at offshorerederiene i dag henter størsteparten av sin inntekt utenfor norsk sokkel. I dag er Brasil, Australia, Mexicogulfen og Vest-Afrika sentrale markeder, og store aktører som Farstad, DOF, PGS og andre henter alle mellom 70 og 95 prosent av inntektene sine utenfor Norges grenser.

Det internasjonale offshoremarkedet og Norges posisjon

Verdensflåten av offshoreskip bestod i 2012 av 7002 skip (EMSA, 2012). Dette tilsvarer 8,1 prosent av verdensflåten målt i antall skip (over 100 bruttotonn). Sammenlignet med 2005 har flåten mer enn doblet seg. I 2005 var 6,0 prosent av verdensflåten offshoreskip, tilsvarende 3692 skip. Dette gjør offshoreskip til et av de sterkeste vekstområdene innenfor rederivirksomhet. Den norske flåten består av i overkant 600 skip, og norske rederier kontrollerer dermed rundt 8 prosent av verdensflåten. Beregninger fra Menon viser at den norskkontrollerte offshoreflåten står for nærmere 20 prosent av verdens totale offshoreflåte målt i verdi på flåten. Dette gjør den norske offshoreflåten, sammen med den amerikanske, til den suverent største i verden. De viktige geografiske markedene for offshorerederier er:

- Nordsjøen
- Australia
- Vest-Afrika
- Brasil
- Indonesia/Malaysia
- Mexicogulfen
- Newfoundland/Canada

Viktige regioner for norske offshorerederier i dag og i årene som kommer



KILDER: MENON/NR

Offshorerederienes virksomhet er naturligvis knyttet til oljevirkosomhet til havs, og listen ovenfor viser dermed også de viktigste områdene for offshore oljevirkosomhet i verden. I dag er norsk sokkel verdens største offshoremarked, men det er anslått at Brasil vil gå forbi Norge og bli verdens største offshoremarked i perioden 2014-2017. På de påfølgende plassene er det ventet at en finner USA, Storbritannia og Australia. Det er særlig Brasil og Australia som peker seg ut som voksende markeder (Rystad Energy, 2013). Det er derfor naturlig at norske selskaper satser i disse områdene. Farstad har eksempelvis etablert et eget simulatorsenter i Perth på Australias vestkyst. Senteret er det største og mest avanserte offshore-simulatorsenteret i verden for marine operasjoner. Treningssenteret i Australia har blitt til etter et tett samarbeid mellom Høyskolen i Ålesund, Farstad Shipping og teknologileverandøren Offshore Simulator Centre i Ålesund. Brasil har lenge vært et stort satsingsområde for norske offshorerederier. I 2010 kapret norske offshorerederier kontrakter for totalt 70 oljeserviceskip til en verdi av over 13 milliarder kroner (www.e24.no). Farstad i Ålesund og DOF i Bergen fikk de fleste langtidskontraktene dette året, og de vil sysselsette 28 av deres skip. I tillegg har Siem Offshore og Solstad Offshore opparbeidet seg solid kontraktsdekning. Andre norske rederier til stede

i Brasil er Havila og Olympic Shipping. Norske oljeoperatører har også en sterk tilstedeværelse. Ved driftsoppstart av Peregrino-feltet i 2011, ble Statoil nest største operatør på Brasiliansk sokkel.

Brasil som maritimt satsingsområde

De siste årene har den norske maritime næringen markert seg sterkt i Brasil og det forventes at veksten kommer til å øke i fremtiden. Som et resultat av dette etablerte Rederiforbundet høsten 2012 eget kontor i Rio de Janeiro, Associação Brasileira dos Armadores Noruegueses (ABRAN).

I gjennomsnitt er hvert fjerde skip på brasiliansk sokkel norskkontrollert. Norske rederier tilbyr attraktiv teknologi, erfaring og kompetanse for utvikling av den brasilianske kontinentalsokkelen, som kan bidra til å oppfylle Brasils vekstambisjoner.

For ABRAN er det viktig å finne løsninger på kort og lang sikt hvor samarbeid og erfaringsutveksling innen kompetanse og utdanning står sentralt.

For mer informasjon om Rederiforbundets initiativ i Brasil; www.abran.org



Høy kompetanse gir høy produktivitet og høy lønn

Maritim virksomhet blir i stadig økende grad kunnskapsbasert. Flere prosesser bidrar til denne utviklingen. Som vi har vært innom allerede, står maritime bedrifter, både rederier, utstyrsprodusenter, verft og tjenesteytere, sentralt i den avanserte teknologiutviklingen i olje- og gassnæringen. Spesialskip, posisjoneringssystemer og styrings-systemer er noen eksempler. Norske skipsdesignselskaper som Ulstein Design, utstyrsprodusenter som Kongsberg Maritime og tjenesteleverandører som Det norske Veritas er sentrale i denne utviklingen. For det andre stilles det stadig høyere krav til sikkerhet og miljø, noe som fører til kontinuerlige

innovasjoner og teknologiutvikling gjennom samspillet i den norske maritime klyngen.

Det høye kompetanseinnholdet i maritim næring lar seg lese ut av bedriftenes lønnskostnader per ansatt. Disse er et uttrykk for arbeidskraftens produktivitet og representerer et *minimumsnivå* for de ansattes gjennomsnittlige bidrag til bedriftenes verdiskaping. Dersom lønnskostnader per ansatt er høyere enn de ansattes bidrag til verdiskapingen, vil bedriftene tape penger og på sikt forsvinne fra markedene.

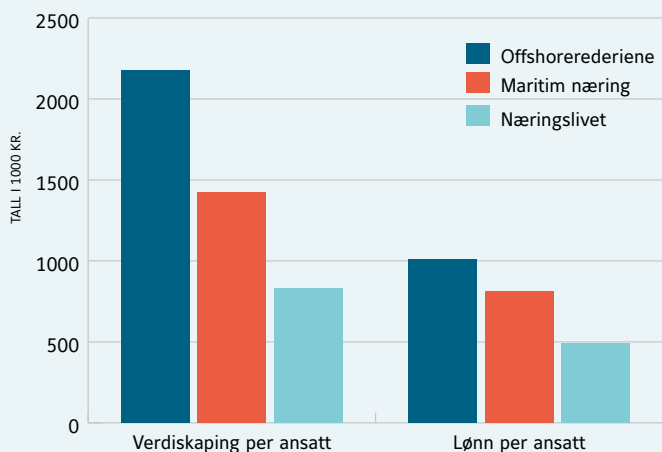
Figuren på denne siden viser offshorerederienes verdiskaping per ansatt og lønnskostnader per ansatt sammenlignet med tilsvarende i hele maritim næring og norsk næringsliv generelt. Hver ansatt i offshorerederiene står for en verdiskaping på nærmere 2,5 millioner kroner i 2012, mens gjennomsnittet i norsk næringsliv er under 1 million (norsk næringsliv eksklusiv olje- og gassoperatører).

Lønnsnivået blant offshorerederiene er også langt høyere enn i det private næringslivet generelt, noe som er et tegn på at kompetansen og produktiviteten blant de ansatte er meget høy. Fra et samfunnsperspektiv er dette svært viktig, fordi et høyt lønnsnivå også betyr at skatteinntektene fra bransjen er langt høyere enn det antall ansatte skulle tilsi. Med det norske progressive skattesystemet vil skatteinngangen fra hver av de ansatte i offshorerederiene være mer enn dobbelt så høy som i privat næringsliv ellers.

Offshorerederiene er viktige for skipsverftene i Norge

Skipsverftene har opplevd en sterk vekst siden 2004. I dag er gruppen dominert av verft som designer og

Verdiskaping og lønnskostnader per ansatt (gjennomsnitt 2010-2012)



KILDER: MENON

bygger ulike typer offshorefartøy. Disse verftene har spilt en nøkkelrolle i utviklingen av den norske offshoreflåten som verdens mest avanserte. De har også bidratt til at norske rederier har en viktig pådriverrolle innenfor miljøvennlig skipsfart. Vard Group er det største verftskonsernet, med en omsetning på over ni milliarder i 2012. Gruppen bygger i hovedsak offshore skip og har fem verft i Norge. Verftene Langsten, Brattvåg, Aukra og Søviknes er lokalisert i Møre og Romsdal, mens Breivik verft ligger i Telemark. På tross av dårlige resultater i store deler av den internasjonale skipsbyggingsindustrien leverte Vard et driftsresultat på hele 1,0 milliarder kroner i 2012. I tillegg til Vard Group er Ulstein, Kleven og NorYards (tidligere Bergen Group) de største aktørene innenfor bygging av skip.

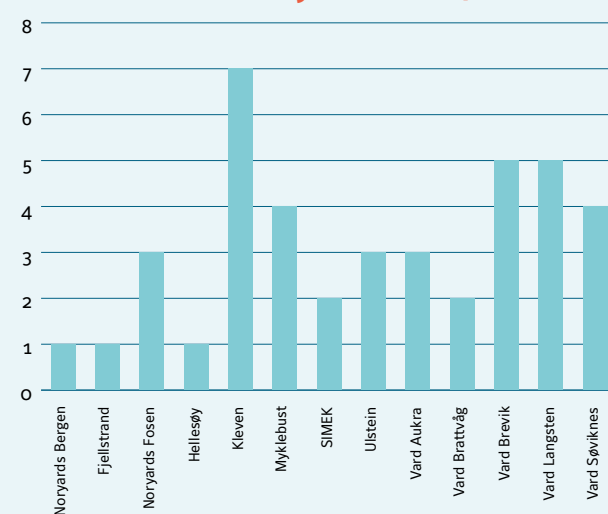
I Norge er Møre og Romsdal det store skipsbyggingsfylket. Skipsbygging er en global bransje dominert av koreanske, japanske og kinesiske verft. For noen tiår siden var Sverige, Tyskland og Norge blant de største skipsbyggingsnasjonene i verden (Wijnolts og Wergeland, 2009), men etter verftskrisene på 1970- og 1980-tallet har Sveriges og Tysklands verftsindustri blitt kraftig redusert.

En enorm overkapasitet bygde seg opp etter oljekrisen i 1973 og ble forsterket av fall i behovet for frakt av olje. Dette førte til at markedet for bygging av tankskip tørket helt inn. I Sverige fortsatte man å bygge store tankskip, godt hjulpet av statlige subsidier, mens norske verft vred aktiviteten mot mindre spesialskip, som offshorefartøy, og mot fabrikasjon av plattformer og moduler til installasjoner på norsk sokkel. I dag bygges det ikke lenger skip i Sverige, og mange har ved flere anledninger spådd avviklingen

av norske verft. Det er derfor interessant å observere at norske skipsverft oppnådde sin høyeste verdiskaping og lønnsomhet noensinne i 2011.

Skipsverftene i Norge økte sine ordrebocker med 10 milliarder kroner i 2012. Den sterke veksten kan forklares med de mange bestillingene av subsea-fartøyer. Slike skip kan koste mer enn en milliard kroner, og store deler av denne summen er knyttet til avansert utstyr som ofte blir levert av norske leverandører. Fortsatt er det norske rederier som står bak de fleste ordrene. Indiske Global Offshore er et av unntakene og var i 2012 et av de få utenlandske selskapene som bestilte nye fartøy i Norge. Gjennom sine bestillinger skaper de norske offshorerederiene på denne måten store ringvirkninger for maritime utstysleverandører og verft.

Norske offshorerederiers kontraktsmasse ved norske verft 1. januar 2014



KILDE: NORGES REDERIFORBUND

Mitt skip er lastet med...



HOVEDDATA:

Rederi: Solstad Offshore ASA, Skudeneshavn.
 Største private arbeidsgiveren på Karmøy med 1200 ansatte, hvorav ca 880 norske sjøfolk
 Verft: STX Europe i Brattvåg
 Klaseselskap: Det norske Veritas
 Flagg: Norsk ordinært skipsregister (NOR)
 Besetning: 36 norske sjøfolk
 Finansiering: Eksportfinans ASA, garantert av DnB NOR Bank ASA og GIEK
 Kontraktverdi: 770 mill. kr
 Oppdrag: Nordsjøen

Lengde o.a.: 95 m / Bredde: 24 m

Norske offshoreredereier eier og driver den mest avanserte offshoreflåten i verden. For hvert offshoreskip som bygges i Norge, skapes hundrevis av arbeidsplasser, spesielt langs norskekysten. Byggingen av ankerhåndteringsfartøyet "Normand Prosper" viser dette. Skipet ble levert 9. april 2010 fra STX Norway Offshore i Brattvåg til Solstad Offshore ASA i Skudeneshavn. Skipet er designet av STX Europe, og under tester har skipet oppnådd en trekraft på hele 338 tonn og en fart på 18,9 knop. Fartøyet er godt egnet for operasjoner på dypt vann verden over.



Dette er de 91 norske utstyrsleverandørene:

Møre og Romsdal

- Ahlsell Norge AS, Ålesund: Glassfibrerist
- AM Instrumentering AS, Ålesund: Flowmeter
- Astrup AS, Ålesund: Metallar og metallvarer
- Brude Safety AS, Ålesund: Brann- og redningsutstyr
- Brødrene Dahl AS, Ålesund: Rør, ventiler, flenser og fittings
- Bunker Oil AS, Ålesund: Fuel til oppstart og prøvetur
- Cramo AS, Ålesund: Leie av diverse verkøyt og utstyr
- Det Norske Veritas Certification AS, Ålesund: Klassifisering, støy- og vibrasjonsmålinger
- Epoxy Produkter Norge AS, Ålesund: Epocast
- GS-Hydro Norge AS, Ålesund: Slanger, koblinger og fittings
- Møre Beslag AS, Ålesund: Masterkey system
- Møre Sveisesenter AS, Ålesund: Sveiseutstyr og materiell
- Ødegaard Berging AS, Ålesund: Løfting med flytekran, taubåtjenester og lektetransport
- Vekttertjenesten AS, Ålesund: Dykkertjenester
- Per Solem Kontorutstyr - Møbler, Ålesund: Foss safe
- STX Norway Offshore Design AS, Ålesund: Design og konsulenttjenester

- Tess Møre AS Ålesund / Brattvåg: Høytrykkspylere, slanger og kuplinger
- Tingstad AS, Ålesund: Festemidler
- Tools Maskin og Skipsutstyr AS, Ålesund: Dreiebenk
- Tveten Marin AS, Ålesund: Survey på sjøsikring
- Tyrholm & Farstad AS, Ålesund: Transportoppdrag på sjø og land
- Metizoft AS, Fosnavåg: Green Passport-dokumentasjon
- Sperre AS, Ellingsøy: Starting Air Compressors
- Aakre Mekaniske AS, Haramsøy: Maskinering og annen mekanisk produksjon
- Mørenot AS, Sjøvik: Diverse tauverk
- Pyro AS, Sjøvik: Kjel
- STX Norway Electro AS, Sjøvik: Elektrisk installasjon, IAS & PMS, tavler, trafoer, automasjon og ventilasjon
- Gurskøy Sveiseindustri AS, Gursken: Fortøyningssluker, plattformar og langgang
- Plany A/S, Gursken: Fasongsyddepresenninger antiflame
- GVT Produksjon AS, Vatne: Montasje watermist-system
- Hatlehol Produkter AS, Vatne: Skilt til maskinsystemer

- Slyngstad Reklame AS, Vatne: Gravering av byggnr. skilt
- Einar Valde AS, Skodje: Transportoppdrag
- Froma Maskin AS, Skodje: Borremaskiner
- Peter Stette AS, Skodje: Produksjon av diverse braketter og komponenter
- Bøfjorden Sag AS, Bøfjorden: Levering og legging av tredekk
- Brastad Skippsservice AS, Tresfjord: Innsjau av utstyr og montering av sideport, hekkull, haikjeffer, tauepinner og centering device
- Filtra AS, Ørskog: Filtrerings- og UV strålingsutstyr
- JT Mekaniske AS, Ørskog: Proviantheis og diverse rustfrie produkter
- Helland Rør AS, Vestnes: Produksjon og montering av servosystem, tauepinner og haikjeff
- Brødrene Langset AS, Molde: Innsjauing, sjøsikring og monteringsarbeider
- O. Øverland AS, Molde: Navigasjons- og sambandsutstyr
- Hjelseth Transport AS, Brattvåg: Diverse transportoppdrag
- Johansen Maritime AS, Brattvåg: Produksjon og montering av rørsystemer

- Rolls-Royce Marine AS, Deck Machinery - Brattvåg, Brattvåg: AHT vinsj, corgorailkranene og hekkull, haikjeff og tauepinner
- Jets Vacuum AS, Hareid: Toaletter og sanitærsystem
- Libra-Plast AS, Hareid: Dører og luker
- Odin AS Hjørungavåg, Hareid: Lagerrommer for fibertau
- Odin AS / Corrosion & Water-Control, Hareid: Korrosjonsbeskyttelse
- Rolls-Royce Marine AS, Steering Systems, Tennfjord: Tenfjord Steering Gear
- Mare Safety AS, Ulsteinvik: MOB-båt (FRC), hospitalutstyr, bysse- og messeutstyr
- Rolls-Royce Marine AS dep: Propulsjon - Ulsteinvik, Ulsteinvik: Transverse Thruster og Ulstein Aquamaster
- Maritim Motor AS, Tomrefjord: Vibrasjonsdempere
- PCS Construction AS, Tomrefjord: Malingsarbeider
- Tomrefjord Rør og Montering AS, Tomrefjord: Leveranse av rør til lavtrykks hydraulikk og ruller
- Nilsen Frys & Kjøleteknikk AS, Kristiansund: Fryse- og kjølemaskiner
- Varde AS (Nor-Pro AS), Kristiansund: NORPRO fairleads
- Odin Abas AS, Aukra: Proviantkran

Sogn og Fjordane

- Flørø Mekaniske Verksted AS, Flørø: Komplettering av eksossystemet
- West Industri & Skippsservice AS, Flørø: Røropplegg for hydraulikk til ropereel for fibertau

Hordaland

- Bergen Skipsinnredning AS, Ågotnes: Innredningsarbeidene
- TTS Ships Equipment AS, Bergen: Sideport
- Sotra Marine Produkter AS, Sotra: Anker og ankerkjetting

Rogaland

- Marine Aluminium AS, Karmøy: Helideck

Solstad Offshore ASA har hovedkontor i Skudeneshavn. Rederiets flåte består av 50 skip. Skipene opererer i dag over hele verden hvorav ca halvparten har oppdrag utenfor Nordsjøen. Solstad har avdelingskontorer i både Aberdeen, Singapore og Brasil.

Vest-Agder

- Alu Design Services AS, Kristiansand: Skipperstoler
- TTS Marine Cranes AS, Kristiansand: Davit HL9D MOB3500

Aust-Agder

- TeamTec AS, Tvedestrand: Incinerator
- IMS AS USA / Norge, Akland: Vannette dører

Akershus

- Constructor Norge AS, Høvik: Skap til verksted og lager
- Ing. Per Gjerdrum AS, Hvalstad: Pumpes, kjølere og ferskvannsgenerator
- Transportutstyr AS, Skedsmokorset: løfte- og transportutstyr
- Wilhelmsen Ships Equipment, Lysaker: Brannslukkeutstyr, sveiseutstyr og spylemonitører

Oslo

- Alfa Laval Nordic AS, Oslo: Separatorer
- Becker Marine Systems GmbH & Co. KG, Oslo: Rør
- Castrol BP Fuels & Lubricants AS, Oslo: Smøremidler
- EnviroPac AS, Oslo: Emballasjepresse
- FencoNor AS, Oslo: Fendere
- ISS Facility Services AS, Oslo: ByggVask av byggnr.724
- Øvre-Johnsen AS, Oslo: CJC™ Marine Filter Separator
- PMC Servi AS, Oslo: Vindusviskere
- Pon Power AS, Oslo: Generatorset
- RWO Marine Water Technology / Goltsen Oslo AS, Oslo: Lensevannseparator
- Seasafe Transport AS, Oslo: D-ringer etc.
- Tamrotor Marine Compressors AS, Oslo: Arbeids- og instrumentluftkompressor og tørker
- Viking Life-Saving Equipment Norge AS, Oslo: Redningsdrakt

Buskerud

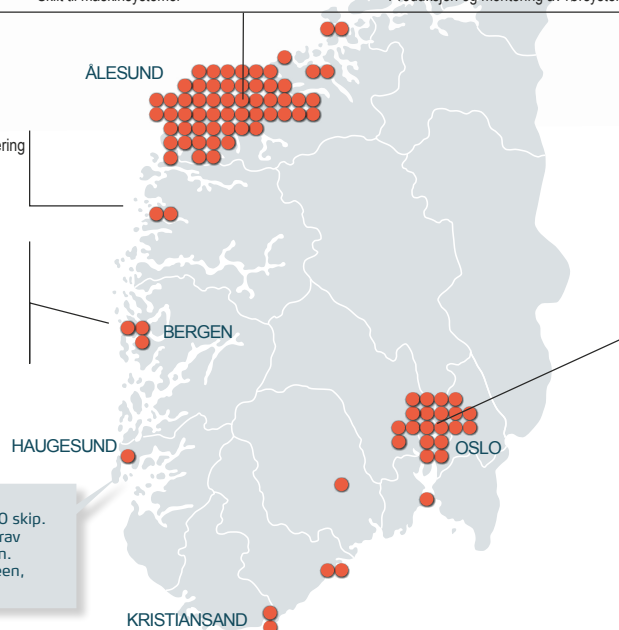
- International Maling AS - EUR, Slemmestad: Malingsystem
- Kongsberg Maritime AS, Kongsberg: Dynamisk posisjoneringssystem
- Teck Skotselv AS, Øvre Eiker: Tank nr 3Nivåmåler til FO Service tank PS

Vestfold

- Leif Kölner Ingeniørfirma AS, Nøtterøy: Magnetisk nivåindikator

Telemark

- Ulefos Brug AS, Ulefos: Ståldører



Internasjonal virksomhet gir ringvirkninger i Norge

De norske offshorerederiene genererer i stor grad sine inntekter i andre markeder enn det norske. Uten den internasjonale virksomheten ville det vært umulig for norske redere å bestille det store antallet offshoreskip som de har bestilt de siste årene. Skipene er også fulle av norsk utstyr i manngemillionersklassen. I tillegg skaffer inntektene fra utlandet valutainntekter til Norge. Et eksempel på slike ringvirkninger er norske selskapers satsing i Brasil. I 2011 vant design-selskapet LMG Marin den første kontrakten på 14 boreskip som det skal bygge for Petrobras i Brasil (Bergens Tidende, 2012). Kontraktene med to brasilianske verft går ut på at LMG Marin skal stå for komplett design av 14 boreskip for levering mellom 2015 og 2019. Samlet verdi for LMG Marin er på flere hundre millioner kroner. Det er nå også kjent at borepakkene skal leveres av Aker Solutions og NOV, begge med base i Kristiansand. Verdien av avtalen med NOV var alene verdt 1,5 milliarder dollar, eller i overkant av 8 milliarder kroner. Boreoperatørene på minst seks av skipene

er henholdsvis Seadrill og Odfjell Drilling med tre hver. I tillegg skal motorene til syv av skipene leveres av Rolls Royce-fabrikken på Hordvikneset utenfor Bergen (Bergens Tidende, 2012). Selve skipene skal bygges i Brasil, men bortsett fra dette er skipene mer eller mindre norske.

Lokalt og personlig eierskap

Maritim næring har tradisjonelt vært dominert av norske personlige eiere. De senere årene har eierskapet i økende grad blitt utenlandsk, enten som følge av at selskapene har blitt kjøpt opp, eller at utenlandske konsern etablerer vekstkraftige virksomheter i Norge. Blant offshorerederiene er det fremdeles det personlige eierskapet som dominerer. Mange rederier er eid av lokale familier og er lokalisert på små steder langs kysten, som Skudeneshavn, Austevoll, Fosnavåg og Ulsteinvik. Dette gjør at rederiene blir svært viktige for utviklingen av lokalsamfunnene, og ofte bidrar eierne til næringsutvikling utenfor rederivirksomheten. Dette er nærmere beskrevet i caset om forretningsengler på neste side.



FOTO: DOF

Offshorerederiene bidrar til nyskaping og næringsutvikling i distriktene

Eierne i maritim næring skaper store verdier gjennom bedriftene de eier. I tillegg bidrar mange eiere til nyskaping i norsk næringsliv gjennom å engasjere seg i utvikling av nye bedrifter, blant annet som såkalte forretningsengler. En forretningsengel er en person som bidrar med kapital, kompetanse og nettverk til bedrifter utenfor sin egen bransje. Svært ofte handler det om nystartede bedrifter som har problemer med å skaffe finansiering gjennom banker og ordinære kapitalmarkeder. Forretningsengler kan gi den nødvendige kapitalen og tryggheten som trengs for å hjelpe oppstartsbedrifter frem til kommersialisering og lønnsomhet.

Menon Business Economics har kartlagt all forretningsengel-aktivitet i Norge, publisert i rapport 15/2010: Forretningsengler i Norge. Data om norske redere forretningsengel-aktivitet er basert på denne rapporten. Eierne i maritime bedrifter er overrepresentert som forretningsengler i norsk næringsliv. Av totalt 2400 identifiserte forretningsengler i Norge er ti prosent eiere av maritime bedrifter. Den høye andelen gjelder særlig eiere av rederier. Figuren nedenfor viser at nesten åtte prosent av de personlige rederieierne fungerer som forretningsengler i norsk næringsliv. Andelen er lavere blant de andre maritime gruppene, men også i disse gruppene er det et betydelig antall.

Det er ikke vanskelig å finne eksempler på norske eiere i maritim næring som bidrar til nyskaping og vekst utenfor egen næring. Bjarne Skeie, som både

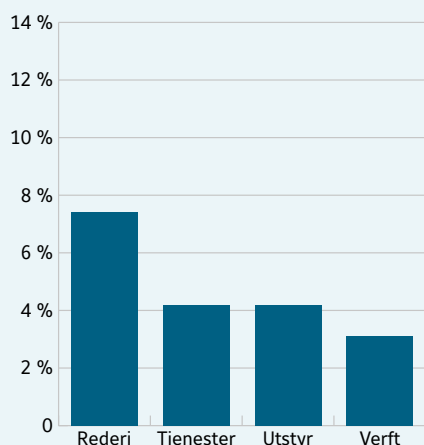
har utviklet boreutstyrsselskaper i Kristiansand og flere riggrederier, står bak såkorn- og ventu-refondene Skagerak Capital. BW Gas har startet et eget venturefond. Trond Mohn, Endre Glastad og Ulstein-familien er andre eksempler på forretningsengler. Ulstein-familiens investeringsselskap, Ulsmo ASA, har investert i en rekke bedrifter i ulike næringer, for eksempel Saferoad. Saferoad er et teknologiselskap som leverer komplette løsninger for trafikksikkerhet. Torskeoppdrett er et annet eksempel på Ulsmos investeringer.

Figuren nedenfor til høyre viser at det er store forskjeller mellom ulike typer rederier med hensyn til rollen som forretningsengel. Blant eierne av offshorerederier er andelen nesten fjorten prosent, mens deep sea- og short sea rederiene ligger rundt seks prosent. Eierne av hav- og kystfiskerederier er i liten grad forretningsengler.

Den høye andelen forretningsengler blant offshorerederiene skyldes trolig den geografiske plasseringen. Offshorerederiene ligger spredt langs hele kysten av Norge. Mange av rederiene er lokalisert i små lokalsamfunn, og den høye andelen forretningsengler blant offshorerederiene skyldes trolig at eierne er opptatt av å bidra til næringsutvikling i sin region. Njål Sævik og Havila er et eksempel på en familie som fungerer som forretningsengler.

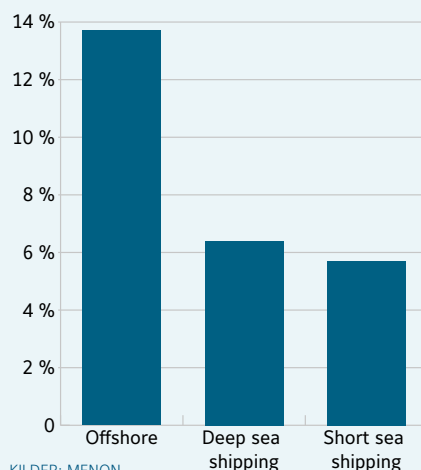
Sævik uttrykker det på følgende måte: «Vi investerer i en del oppstartsbedrifter lokalt. Ønsker man å bevare norske distrikter og det norske samfunnet, er det viktig å ha aktive eiere som er villige til å investere i sine egne lokalmiljøer.»

Andel av personlige eiere i fire maritime hovedgrupper som er forretningsengler (business angels) i bedrifter utenfor maritim næring



KILDER: MENON

Andel av personlige eiere i tre rederityper som er forretningsengler (business angels) i bedrifter utenfor maritim næring



KILDER: MENON

Offshorerederienes verdiskaping

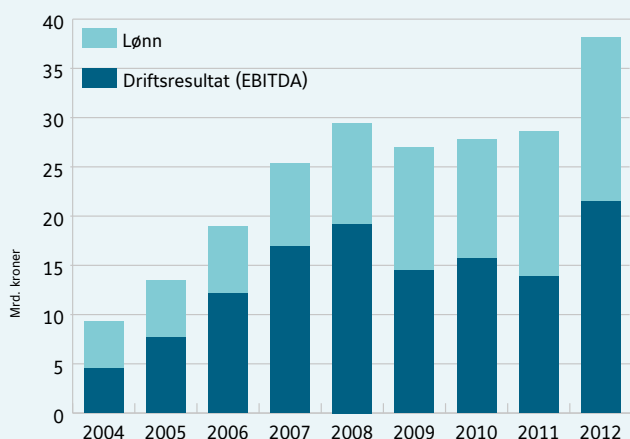
Kraftig vekst i verdiskapingen siden 2004

Siden 2004 har offshorerederiene opplevd en kraftig vekst både i omsetning, sysselsetting og verdiskaping. Siden 2004 har omsetningen mer enn firedoblet seg og sysselsettingen har mer enn doblet seg. Veksten i verdiskaping var særlig sterk i perioden 2004–2008 med en årlig gjennomsnittsvekst på hele 34 prosent. Bare fra 2004 til 2006 doblet verdiskapingen seg. De siste fire årene har veksten vært mer beskjeden, bortsett fra siste år. Fra 2011 til 2012 økte verdiskapingen med i underkant av 10 milliarder kroner, eller rundt 35 prosent. Seismikk-selskapene har hatt en meget høy vekst i sin verdiskaping og PGS, Westerngeco og CGG Veritas har alene økt sin samlede verdiskaping med 2 milliarder kroner siste år.

Trenden med fallende overskudd snudde i 2012

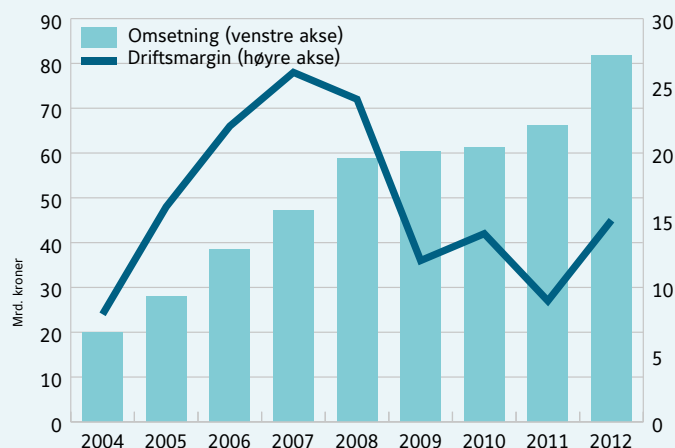
I 2012 omsatte offshorerederiene for 82 milliarder kroner – en oppgang på over 60 milliarder kroner fra 2004. Veksten og lønnsomheten steg kraftig fra 2004 til 2008, mens lønnsomheten har falt noe tilbake etter det. I 2012 øker driftsmarginen med 6 prosentpoeng, og trenden med fallende overskudd er dermed brutt.

Utvikling i offshorerederienes verdiskaping



KILDER: MENON

Omsetning og driftsmargin for offshorerederiene 2004–2012



KILDER: MENON



FOTO: EIDESVIK

Eidesvik – En maritim miljøpionér

Eidesvik er et av norsk næringslivs fremste eksempler på næringsaktører som går foran og slår et slag for miljøet. Siden Eidesvik var først ute i verden med naturgassdrevne PSV i 2003, har hordalandsrederiet befestet sin posisjon som et av verdens ledende rederier innen miljøteknologi.

Norsk maritim næring skiller seg fra mange andre næringer ved at næringsaktørene er pådrivere for miljøregelverk og ligger i front i utviklingen av maritim teknologi. Mens andre lands delegasjoner kan virke splittet og mindre veloverveide i International Maritime Organization (IMO), oppnår norsk forvaltning og næringsliv stor gjennomslagskraft ved å gå samlet og kunnskapsbasert inn i forhandlingene.

Det er flere grunner til at norsk maritim næring i mange tilfeller taler miljøets sak fremfor å stritte mot strengere regelverk. For det først er norsk maritim næring verdensledende på maritim miljøteknologi. Strengere miljøregelverk internasjonalt kan derfor bidra til å styrke den norske næringens konkurransefortrinn. For det andre innebærer mer energieffektive løsninger for skip en kostnadsbesparelse, i tillegg til miljøbesparelsen. For det tredje er samfunnsansvar, herunder å ta hensyn til miljøet, en viktig del av mange norske maritime selskapers forretningsgrunnlag.

I dette eksempelet vil vi se nærmere på en av de norske aktørene som har ledet an i utviklingen av maritim miljøteknologi.

Fra Langevåg og ut i verden

Eidesvik-konsernet er et fremtidsrettet og innovativt rederi bestående av forsyningskip, seismikkskip og subsea-skip. Rederiet ble grunnlagt av brødrene Kristian og Lauritz Eidesvik i 1966. Allerede i 1972 besluttet Eidesvik-brødrene å satse på offshorenæringen. Hovedkontoret har fra starten av ligget i Langevåg, sør på Bømlo i Hordaland, mens skipene nå operer over hele verden. Konsernet består i dag av Eidesvik AS, Eidesvik OCV AS, Eidesvik MPSV AS, Eidesvik Seismic AS, Eidesvik Shipping AS, Eidesvik Shipping International AS, Eidesvik Shipping Ltd., Eidesvik Subsea Vessels AS, så vel som morselskapet Eidesvik Offshore ASA og en rekke mindre selskaper. 2005 ble et merkeår for Eidesvik, idet Eidesvik Offshore ASA ble børsnotert.

I 2013 hadde Eidesvik-konsernet en omsetning på en milliard kroner, regnskapsførte avskrivninger på 301 millioner kroner og en driftsmargin på 25,1 prosent. Konsernets verdiskaping beløp seg til 879 millioner kroner, hvorav 62,7 prosent var driftsresultat (EBITDA) og 37,3 prosent var lønnskostnader. Eidesvik hadde 752 faste ansatte i tillegg til 245 innleide. Den reelle verdiskapingsveksten fra 2007 til 2013 beløp seg til 47 prosent samlet eller 6,7 prosent årlig. Dette kan ikke sies være annet enn imponerende for et rederi som samtidig har befestet sin posisjon som verdensledende på gassdrevne PSV-skip.

Viking Energy – verdens første gassdrevne PSV

I 2003 tok Eidesvik som første rederi i verden i bruk et PSV drevet av flytende naturgass (LNG), Viking Energy. Skipet er et forsyningskip for off-shoreplattformer (PSV) og er knyttet til et prosjekt kjent som FellowSHIP-prosjektet. FellowSHIP er et samarbeidsprosjekt mellom Eidesvik, Det Norske Veritas, Vik-Sandvik, Wärtsilä Ship Automation og CFC Solutions. Første fase begynte med anskaffelsen av skipet, og gikk ut på å utvikle brenselceller til bruk om bord på skip. I denne fasen var Wallenius Marine og Wärtsilä Corporation også med på prosjektet.

Brenselceller er enheter som frembringer elektrisk energi fra drivstoff ved hjelp av et oksidasjonsmiddel. Effektive brenselceller kan bidra til betydelig reduksjon av karbondioksidutslippene. Motorene i Viking Energy bruker både diesel og gass. Først antennes diesel i forkammeret ved kompresjon, deretter antennes en gass-luft-blanding i sylindren av dieselflammene. Hele 97,5 prosent av energiinnholdet er knyttet til diesel. Sammenlignet med skip drevet av diesel og gassolje er utslippsreduksjonene betydelige og ligger på 20 prosent for karbondioksid og 85 prosent for nitrogenoksider, mens det ikke lenger slippes ut svovelholdige forbindelser.

Fortsetter å gi gass til sjøs

Den andre fasen i FellowSHIP ble satt i gang i 2008 med testplanlegging av en 320 kW brenselcelle om bord i et PSV-skip med gassdrift. Samme år anskaffet Eidesvik sitt andre gassdrevne PSV-fartøy i Viking Queen, og året etter ble Viking Lady levert. Viking Lady har installert en brenselcelle og utgjør en fullskalapilot for produksjon av hjelpekraft. Skipet er et samarbeidsprosjekt med FellowSHIP-partnere og har et eget laboratorium for teknologiutvikling. Som første gassdrevne skip mottok det klassenotasjonen FUEL CELL SAFETY i 2010. FellowSHIPs tredje fase startet i 2011, da en 500 kWhs batteripakke ble installert på Viking Lady. I denne fasen tar Eidesvik og samarbeidspartnerne sikte på å utvikle hybride løsninger med bruk av batteriteknologi. I 2012 fikk Eidesvik levert to nye LNG-drevne forsyningskip, i tillegg til at de vil forestå driften av et tredje skip, der konsernet ikke er eier.

Eidesviks miljøengasjement har blitt lagt merke til både i miljøbevegelsen og i den maritime næringen. Bellona har lenge hatt et samarbeid med Eidesvik, og Bellona-leder Frederic Hauge har flere ganger lovprist rederiet. I mai 2012 vant Eidesvik Heyerdahl-prisen, rettet mot maritime aktører som står for fremragende bidrag til miljøet. Prisen ble utdelt av kronprinsesse Mette-Marit under Oslo Maritime Week. Konsernleder Jan Fredrik Meling understrekte på prisutdelingen at Eidesvik vil videreføre sin miljøatsing i årene som kommer.

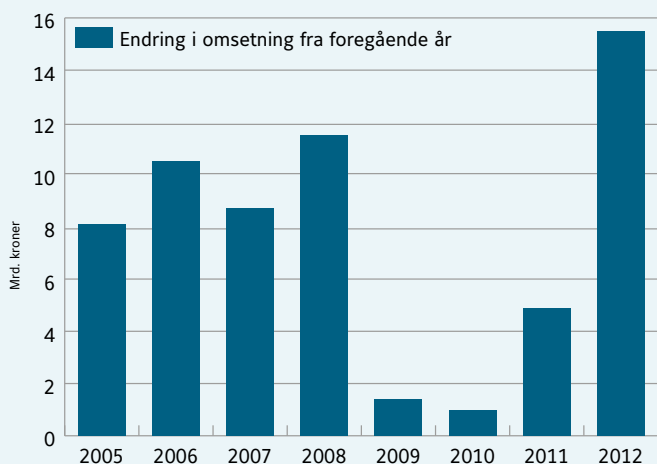
Omsetningsvekst hvert år siden 2004

Mens andre typer rederier, som deep sea-rederiene, opplevde en sterk nedgang i omsetningen etter 2008, har offshorerederiene klart å øke sin omsetning hvert år siden 2004. Som for de andre delene av næringen var veksten høyest i perioden før 2008. Samtidig ser vi at veksten i omsetning i 2012 aldri har vært høyere målt i løpende priser. Omsetningsøkningen på 15 milliarder fra 2011 til 2012 tilsvarer nesten det hele næringen omsatte for i 2004.

Kraftig vekst i sysselsettingen

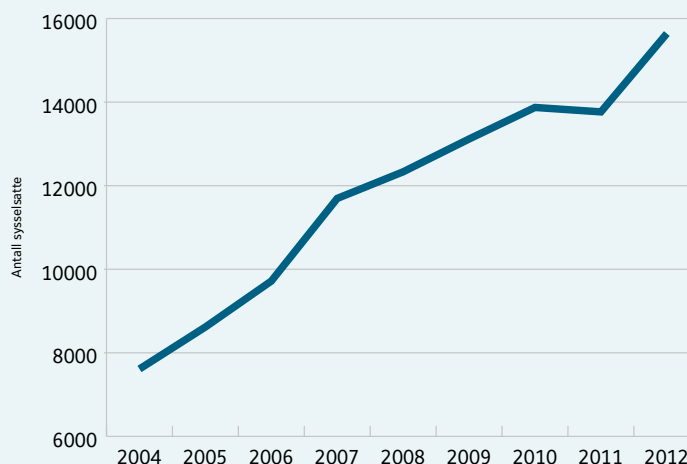
Den kraftige økningen i aktiviteten har naturligvis også påvirket sysselsettingen i bransjen. Igjen ser en at veksten var spesielt sterk fra 2004 til 2007. Havila, Island Offshore og Farstad er de tre selskapene som bidro mest til sysselsettingsveksten. Fra 2004 til 2012 økte disse tre konsernene alene sin sysselsetting med over 2000 ansatte. Med hovedkontor i henholdsvis Herøy, Ulsteinvik og Ålesund er dette selskaper som skaper arbeidsplasser med store ringvirkninger i distrikts-Norge.

Endring i omsetning fra foregående år for offshorerederiene



KILDER: MENON

Utvikling i antall sysselsatte hos offshorerederiene



KILDER: MENON



FOTO: SIEM OFFSHORE

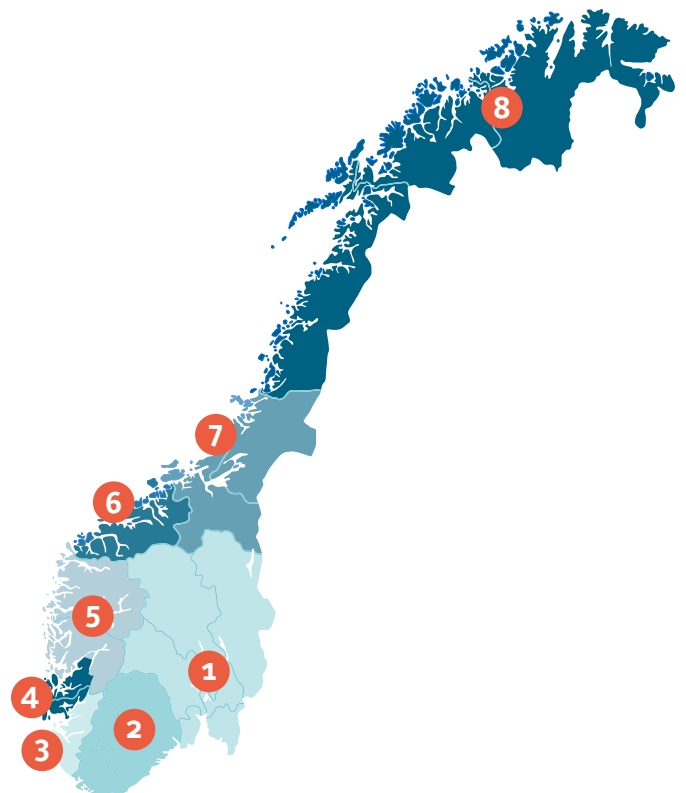
Geografisk fordeling av næringen i Norge

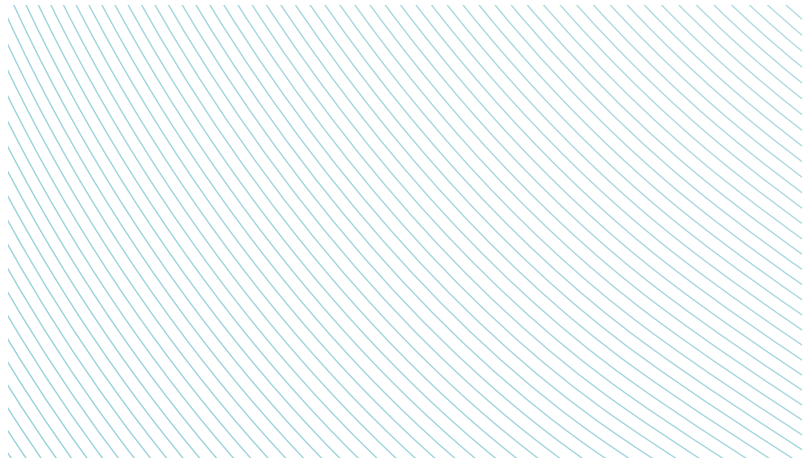
Det maritime Norge deles gjerne inn i åtte regioner. I denne rapporten følger vi denne regioninndelingen. I tillegg bryter vi offshorerederienes viktigste nøkkeltall ned på fylkesnivå.

Definisjon og kart over de ulike regionene:

1. **Oslofjord-området** – Oslo, Akershus, Buskerud, Vestfold og Østfold, samt Oppland og Hedmark
2. **Sørlandet** – Aust- og Vest-Agder samt Telemark
3. **Stavangerområdet** – Rogaland sør for Boknafjorden
4. **Haugaland/Sunnhordland** – Rogaland nord for Boknafjorden og Hordaland sør for Hardangerfjorden
5. **Bergensområdet** – Hordaland uten Sunnhordland, samt Sogn og Fjordane
6. **Møre og Romsdal** – Fylket i sin helhet
7. **Trøndelag** – Sør- og Nord-Trøndelag
8. **Nord-Norge** – Nordland, Troms og Finnmark

Norges maritime regioner





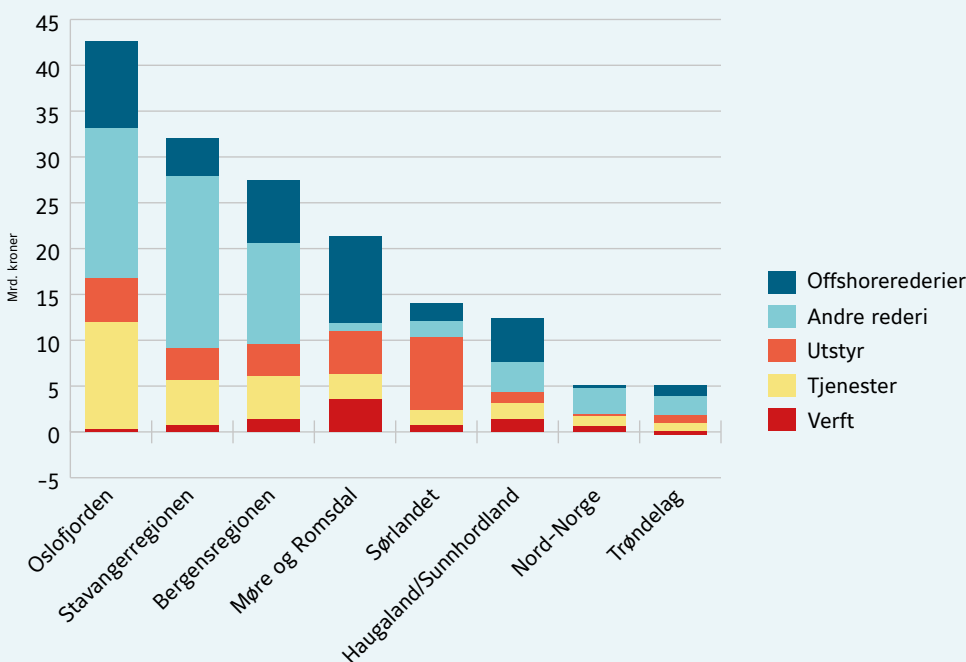
Verdiskaping, omsetning og sysselsetting i de åtte maritime regionene

Ser man på den maritime næringen som helhet, har den sitt tyngdepunkt på Vestlandet, hvor vi finner tre av de fire største regionene målt i verdiskaping. Grafen nedenfor viser også at de ulike regionene i stor grad er spesialiserte regioner. I Stavanger finner vi riggselskapene og andre teknologiske tjenester rettet mot olje- og gassvirksomhet. Regionen Oslofjorden er sammen med Bergen hjem for deepsea-rederiene. Utstyrsleverandørene står sterkest på Sørlandet og i Møre og Romsdal, mens næringen i Trøndelag og Nord-Norge er forholdsvis liten. Ser man på offshorerederiene, er Oslofjordregionen og Møre og Romsdal de

klart største regionene, etterfulgt av Bergensregionen, Stavangerregionen og Haugalandet/Sunnhordland.

Verdiskaping består av lønn og EBITDA (driftsresultat før avskrivninger og nedskrivninger). Hvordan verdiskapingen er oppbygd er interessant, ettersom det forteller noe om hvilke interessenter som mottar verdiene som skapes. Det forteller også noe om hvor kapitalintensiv næringen er. Grafen øverst på neste side viser offshorerederienes verdiskaping fordelt på EBITDA og lønn i de åtte regionene. Verdiskapingen var like høy i Møre og Romsdal og Oslofjord-regionen, mens lønnskostnadene var i 2012 klart høyest i Møre og Romsdal med 4,9 milliarder kroner, etterfulgt av Oslofjorden med

Verdiskaping i hele den maritime næringen fordelt på 5 undergrupper i 2012

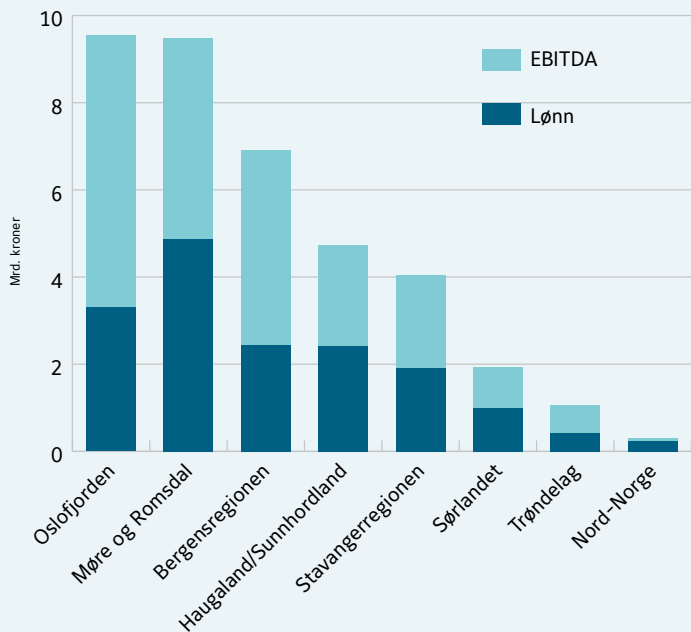


KILDER: MENON



FOTO: ATLANTIC OFFSHORE

Verdiskaping delt i lønnskostnader og EBITDA for offshorerederiene i 2012, fordelt på region



KILDER: MENON

3,3 milliarder kroner. Sammenligner man 2011- og 2012-tallene ser man at offshorerederiene har doblet sin verdiskaping i Oslofjord-regionen fra 2011 til 2012. Den kraftige veksten skyldes både et kraftig fall i verdiskapingen fra 2010 til 2011 kombinert med en kraftig vekst i seismikkselskapenes verdiskaping i 2012. Faktisk står de fire seismikkselskapene PGS, WesternGeco, Fugro og CGG bak mer enn halve verdiskapingen i regionen i 2012¹.

¹ Det er i prinsippet kun den maritime delen av seismikkselskapene som kan inkluderes i verdiskapingstallene. Konsernstrukturen gjør

Ser man på de andre nøkkeltallene, er det igjen Møre og Romsdal og Oslofjordregionen som dominerer når det gjelder verdiskaping og omsetning. Høyest sysselsetting er derimot klart dominert av Møre og Romsdal med 30 prosent av alle sysselsatte i offshorerederiene samlet.

det derimot vanskelig å skille ut den maritime virksomheten fra annen virksomhet i selskapene. Det er derfor mulig at seismikkselskapenes verdiskaping er overvurdert.

Nøkkeltall for offshorerederiene i 2012

Regionsnavn	Verdiskaping (mrd. kroner)	Omsetning (mrd. kroner)	Ansatte
Oslofjorden	9,6	24,3	1 908
Møre og Romsdal	9,5	15,3	4 697
Bergensregionen	6,9	13,8	2 477
Haugalandet/Sunnhordland	4,7	8,5	2 936
Stavangerregionen	4,1	12,1	2 201
Sørlandet	1,9	4,4	964
Trøndelag	1,1	1,8	153
Nord-Norge	0,3	0,6	305
Total	38,3	81,7	15 641

Med en verdiskaping på 9,5 milliarder (2012) er Møre og Romsdal sammen med Oslofjorden de klart største regionene for offshorerederiene. De største bidragsyterne til verdiskapingen i Møre og Romsdal er Farstad, Olympic, Havila og Island Offshore. Til sammen står disse fire selskapene for to tredjedeler av verdiskapingen i regionen. Dette er alle selskaper, med en flåte bestående i stor grad av offshore serviceskip, men også enkelte avanserte konstruksjonsskip, som dominerer verdiskapingen i regionen.

Rundt Oslofjorden er det seismikkselskapene som dominerer. Her finner man internasjonalt ledende seismikkselskaper som Fugro, PGS og WesternGeco. Nesten all verdiskaping og omsetning foregår i Oslo og Akershus. Bortsett fra seismikkselskapene er undervannsentreprenøren Technip en viktig bidragsyter til verdiskapingen.

Bergensregionens klart største offshorerederi målt i verdiskaping er DOF. DOF-konsernet omsatte for 8,1 milliarder kroner i 2012 og leverte et driftsresultat (EBIT) på 1,9 milliarder kroner (DOF årsrapport 2012). I tillegg til DOF, finner en avdelinger til WesternGeco, seismikkselskap som Dolphin geophysical og CGG Veritas. Bergensregionen er også hjem til andre offshorerederier som Forland Shipping (opererer hovedsaklig med undervannsoperasjon/ inspeksjon), GC Rieber og North Sea Shipping for å nevne noen.

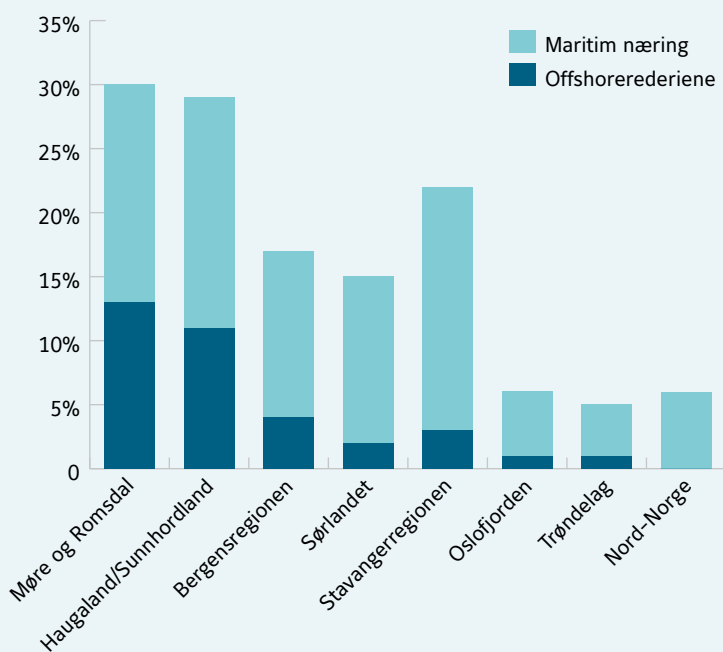
Sør for Bergensregionen finner vi Haugaland/Sunnhordland, den minste regionen i geografisk størrelse. Regionens offshorerederier omsatte for 8,5 milliarder og sysselsatte nesten 3000 personer. Målt i verdiskaping er det den fjerde største regionen for offshorerederier i Norge.

Haugesund-området er her sentrum for offshorevirksomheten med Solstad på Karmøy og Eidesvik på Bømlo som to av de ledende rederiene.

Beveger man seg enda lengre sør, finner man Norges oljehovedstad Stavanger. Her finner vi det norske hovedkontoret til Subsea7. Maritim næring står for nesten 25 prosent av verdiskapingen i regionen, men offshorerederiene representerer kun en liten del av denne omsetningen. Av andre større selskaper med virksomhet i regionen kan vi nevne amerikanske Gulfmark Offshore. I tillegg har WesternGeco har en større avdeling her. Regionen har i underkant av 2000 ansatte, omsatte for 12 milliarder kroner (2012) og stod for en verdiskaping på 4 milliarder.

De tre siste regionene genererer til sammen en verdiskaping på 3,5 milliarder (2012), hvorav Sørlandet står for 1,9 milliarder. Sørlandet domineres av Siem Offshore. Siem Offshore er en verdensomspennende aktør, og er blant de største offshorerederiene i Norge. Selskapet vokser hurtig og har 10 skip under bygging, noe som vil øke den totale flåten til 47 skip (Siem Offshore, 2012). Selskapet er notert på Oslo Børs og har hovedkontor i Kristiansand, i tillegg til kontorer i nøkkelmarkeder som Brasil, USA, India og Nigeria. 17 av selskapets fartøy er i Brasiliansk farvann, 13 i Nordsjøen, 5 i Vest-Afrika, mens de resterende finnes i andre områder. En annen, mellomstor aktør er OSM-gruppen. OSM-gruppen er et norsk selskap som tilbyr offshore- og ship management-tjenester over hele verden. Selskapet har kontorer i Arendal, Kristiansand, Limassol og Manila.

I Trøndelag er det to store maritime bedrifter som bidrar til regionens verdiskaping:



KILDER: MENON

Maritim næring og offshore-rederienes andel av verdiskapingen i næringslivet i de åtte maritime regionene i 2012

seismikkselskapet EMGS og offshore service-selskapet BOA Offshore. BOA kontrollerer en flåte på omkring 30 skip bestående av moderne slepebåter, offshorefartøy, konstruksjonsskip samt «flat top» og halvt nedsenkbare lektere. BOA er et familieselskap som har tilbudt offshore-tjenester siden midten av 70-tallet. Selskapet sysselsetter omkring 400, og flåten ble i juni 2013 verdsatt til 3,6 milliarder kroner.

I Nord-Norge er Troms Offshore en viktig aktør. Selskapet kontrollerer en flåte på åtte PSV-er, ett ankerhåndteringsskip, samt to forskningsfartøy og ett seismikk- og drillskip. Troms Offshore var frem til mai 2013 eid av det private equity-selskapet Hitec Vision. Selskapet ble så solgt til verdens største offshore-rederi Tidewater. Det er ventet at offshorevirksomheten nordover vil øke kraftig i årene fremover som følge av den sterke veksten i olje- og gassvirksomheten i nord.

Maritim næring har en lang historie i Norge, og fremdeles har næringen stor betydning, særlig i enkelte områder. Grafen viser maritim næringsandel av verdiskapingen i næringslivet. Offshorerederienes andel er merket med mørkeblått. Som vi ser, er betydningen av næringen størst på Vestlandet, hvor den i flere regioner står for mer enn 20 prosent av verdiskapingen. Ser en på offshorerederienes andel, er det klart at disse selskapene har klart størst betydning i Møre og Romsdal samt

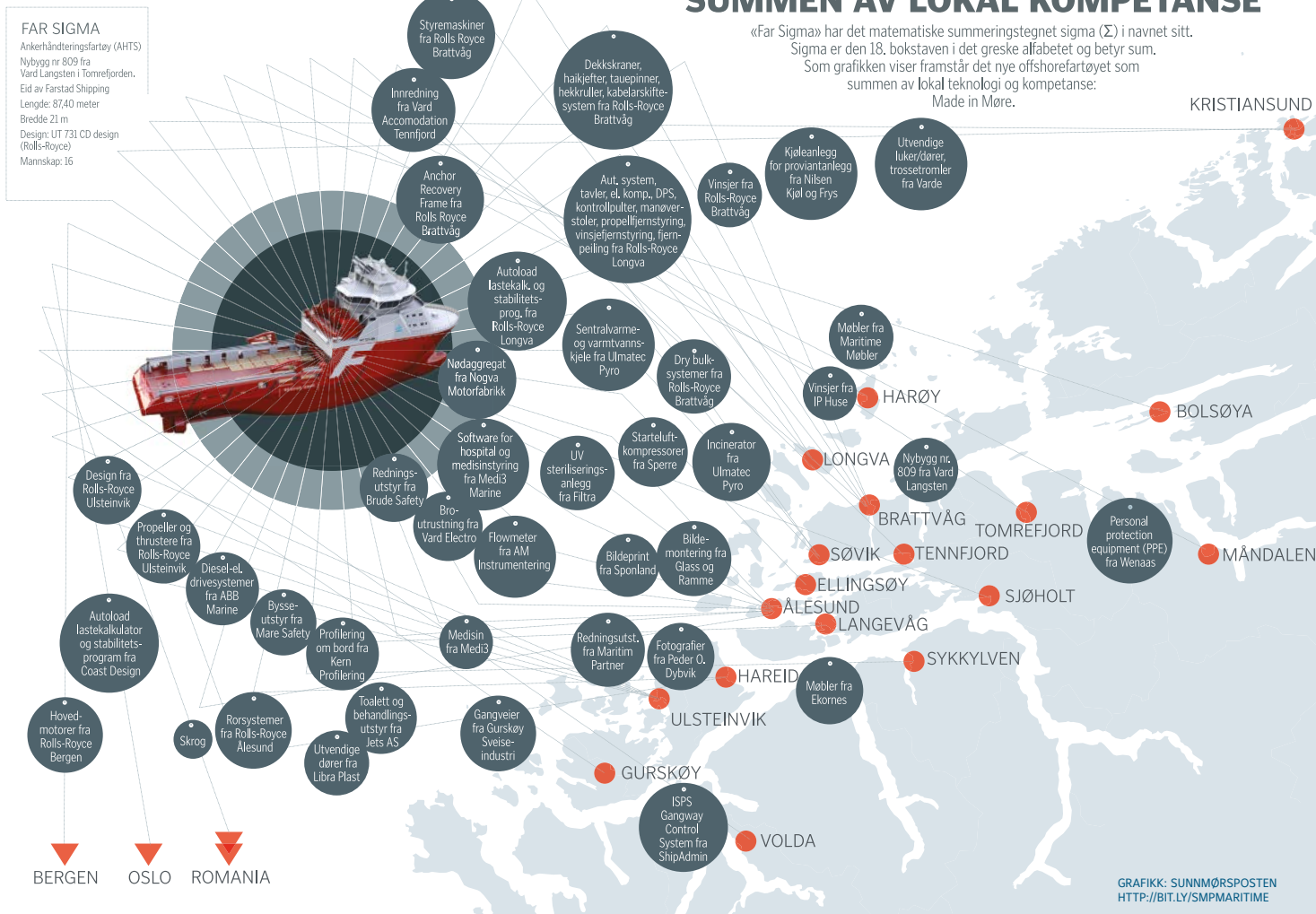
Haugaland/Sunnhordland. Bransjenes betydning for Møre og Romsdal er også langt større enn hva den mørkeblå andelen antyder. Det skyldes at store deler av verdiskapingen, f.eks. virksomhet knyttet til utstyr og bygging av offshore-skip, er avhengig av offshore-rederiens bestillinger. Det er i stor grad norske redere som bestiller fra verftene i regionen, slik vi har beskrevet tidligere. For å oppnå en god forståelse av variasjonen i bransjens størrelse i de enkelte regionene er det også viktig å se de relative andelene sammen med de absolutte. I grafen ovenfor ser Haugaland/Sunnhordland og Møre og Romsdal jevnstore ut, men i absolutte tall er Møre og Romsdal langt større.

Sterk regional vekst

Veksten har vært sterk i hele landet og alle regionene har en årlig vekst i verdiskaping fra 2004–2012 på over 10 prosent. En dypere analyse av den regionale inndelingen viser at det er store forskjeller på veksten i de ulike regionene. I absolutte tall er Oslofjorden den regionen som har hatt den sterkeste veksten med en økning i verdiskapingen på over 8 milliarder fra 2004 til 2012. Denne veksten kan i stor grad tilskrives vekst i seismikkselskapenes virksomhet. Møre og Romsdal har også opplevd sterk vekst, men her er det offshore serviceskip med rederier som Island Offshore, Farstad og Havila som ledet an. Det er de minste regionene som har vokst sterkest målt i prosent. Den absolutte veksten har derimot vært langt mer beskjeden i disse regionene.

SUMMEN AV LOKAL KOMPETANSE

«Far Sigma» har det matematiske summeringstegnet sigma (Σ) i navnet sitt. Sigma er den 18. bokstaven i det greske alfabetet og betyr sum. Som grafikken viser framstår det nye offshorefartøyet som summen av lokal teknologi og kompetanse: Made in Møre.



Verdensledende offshoreklynge

Av de åtte maritime regionene i Norge har Møre og Romsdal hatt den sterkeste veksten i verdiskaping siden 2004. Regionen har opplevd en årlig vekst i verdiskaping og omsetning på over 15 prosent de siste 10 årene. Møre og Romsdal er hjem til en verdensledende offshoreklynge og her finner man internasjonalt ledende offshorerederier, utstyrsleverandører og verft som leverer de mest moderne og avanserte skipene i verden.

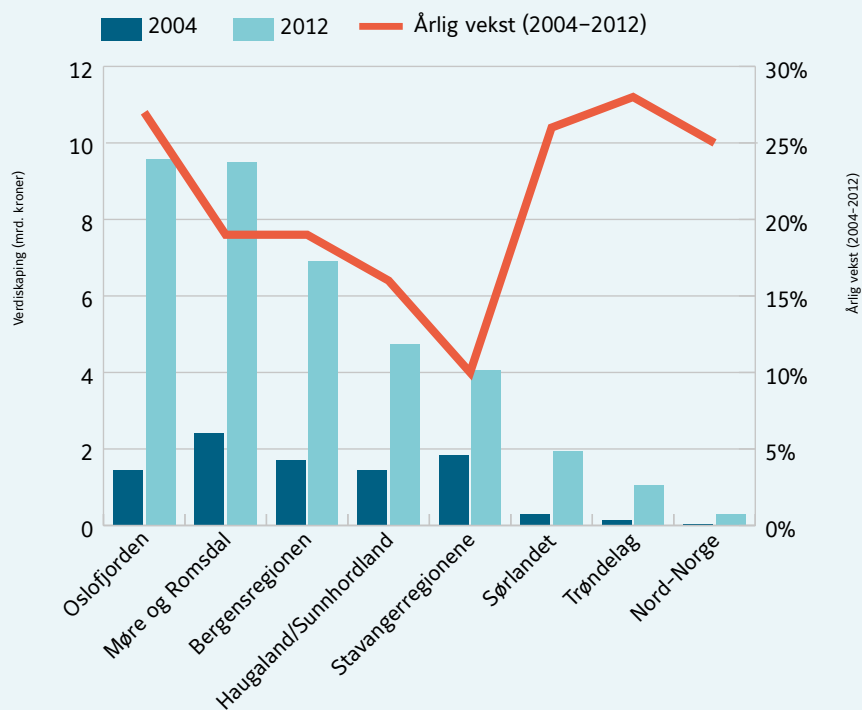
Maritim næring står bak 30 prosent av næringslivets verdiskaping i regionen. Dette er mer enn i noen annen region. Ser man på næringsinndelingen, er det rederiene som dominerer verdiskapingen, og her står offshorerederiene bak nærmere 90 prosent av rederienes verdiskaping. Store offshorerederier i regionen inkluderer: Farstad, Havila, Island Offshore, Olympic, Rem Offshore og Bourbon.

Ulstein kommune

Befolkningstallet i Ulstein vokser. Både nordmenn og utlendinger flytter til kommunen. Bare siden 2005 har innbyggertallet økt med 16 prosent, fra 6800 til 7900. I tillegg vokser antall arbeidsplasser raskere enn befolkningsveksten, noe som fører til en strøm av pendlere som kommer til Ulstein fra andre kommuner hver dag. Sist men ikke minst ligger verdiskapingen per innbygger langt over landsgjennomsnittet.

Det er den maritime næringen i Ulstein som er drivkraften bak den fantastiske utviklingen. Næringen står for 75 prosent av all verdiskaping i kommunens næringsliv, og de resterende 25 prosentene er også nært knyttet til det maritime. For eksempel lever Quality Hotel Ulstein, med 34 ansatte og 34 millioner kroner i omsetning, i stor grad av yrkesreisende.

Utvikling i verdiskaping for offshorerederiene i ulike regioner 2004–2012



KILDER: MENON

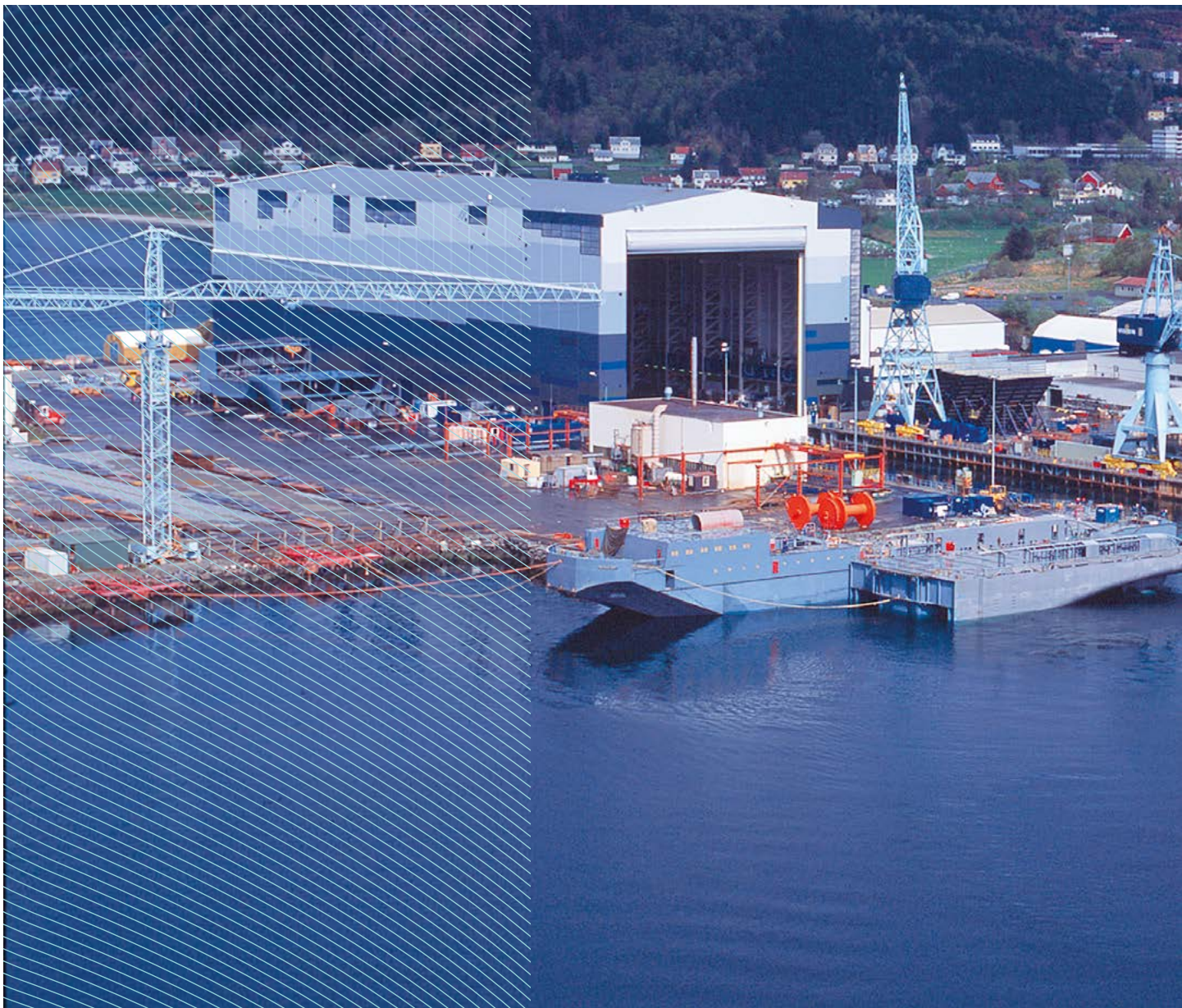
Til tross for dens beskjedne størrelse er Ulstein en typisk hovedkontorkommune. Rolls Royce Marine, Ulstein, Kleven og Island Offshore er fire store konsern med datterselskaper og avdelinger i andre kommuner. Den samlede verdiskapingen til foretak i Ulstein er 6,3 milliarder kroner, men 30 prosent av verdiskapingen foregår i andre kommuner. For eksempel har Kleven både et verft i Ulsteinvik og et verft i Sande kommune.

Haram kommune

I likhet med Ulstein, er Haram en kommune som opplever at befolkningen vokser. Haram inngår i en stor og dynamisk maritim klynge på Møre, og siden 2008 har innbyggertallet økt med 5 prosent, fra 8617 til 9020 innbyggere. I 2013 var 48 prosent av sysselsettingen i kommunen i industrien. Arbeidsinnvandringen er doblet siden 2006, og i 2013 hadde ca. 13 prosent av befolkningen i Haram innvandrerbakgrunn. Haram kommune

har gjennom flere år arbeidet systematisk med tilrettelegging for at innvandrere skal være en ressurs i kommunen.

Det er ingen tvil om at den positive utviklingen i Haram i stor grad kan tilskrives den vitale maritime klyngen i kommunen og i regionen som helhet. I 2010 gjennomførte Møreforskning en analyse av verdiskaping, sysselsetting og ringvirkninger for årene 2009 og 2010 for STX OSV (nå VARD). Konklusjonen var at samlede ringvirkninger per verftsansatt var 5,4 årsverk. Dette viser at maritim næring skaper store verdier.



Aktiv maritim politikk gir resultater

Maritim politikk virker

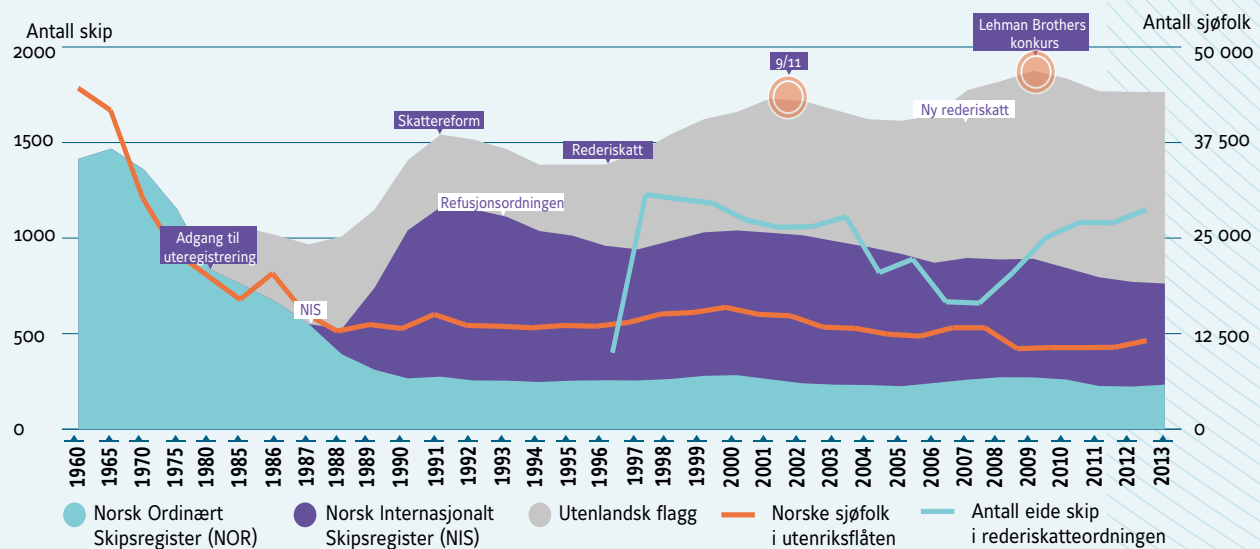
Skipsfartsnæringen er kjennetegnet ved at den er svært dynamisk og global. Et skip kan designes, finansieres, forsikres, bygges, utrustes, bemannes, flagges, opereres og vedlikeholdes hvor som helst i verden. Det er hard internasjonal konkurranse i markedene hvor næringen opererer. Disse grunnleggende trekkene ved næringen fører til at den er svært sårbar for forskjeller mellom ulike lands rammebetingelser i forhold til konkurransedyktighet, stabilitet og forutsigbarhet. Kort sagt kan vi slå fast at maritim politikk virker. Endringer over tid har vist at politiske beslutninger raskt har gitt resultater.

Figur 58 viser utviklingen i størrelsen på den norskflaggede flåten, den totale norskkontrollerte flåten og antallet norske sjøfolk fra midten av 1960-tallet. I tillegg er det lagt inn antall eide skip i rederiskatteordningen siden etableringen i 1996. Det er lagt til noen politiske forklaringsfaktorer for endring i utviklingen. I dette bildet er det selvsagt viktig å ha med seg konjunkturutviklingen i samme periode. Det er likevel grunnlag for å hevde at de endringene som vises er sterkt påvirket av politiske veivalg. Et sentralt politisk grep i perioden var etableringen av NIS som brøt en langvarig tendens hvor norskflagget tonnasje og antallet norske sjøfolk ble redusert. Etableringen av NIS viste seg å være et godt tiltak for å øke andelen skip med norsk flagg og for å



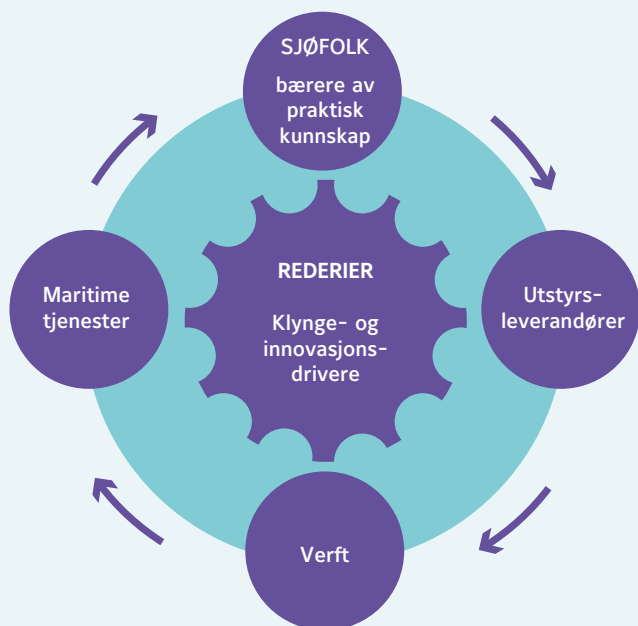
FOTO: ULSTEIN GROUP

Aktiv maritim politikk gir resultater

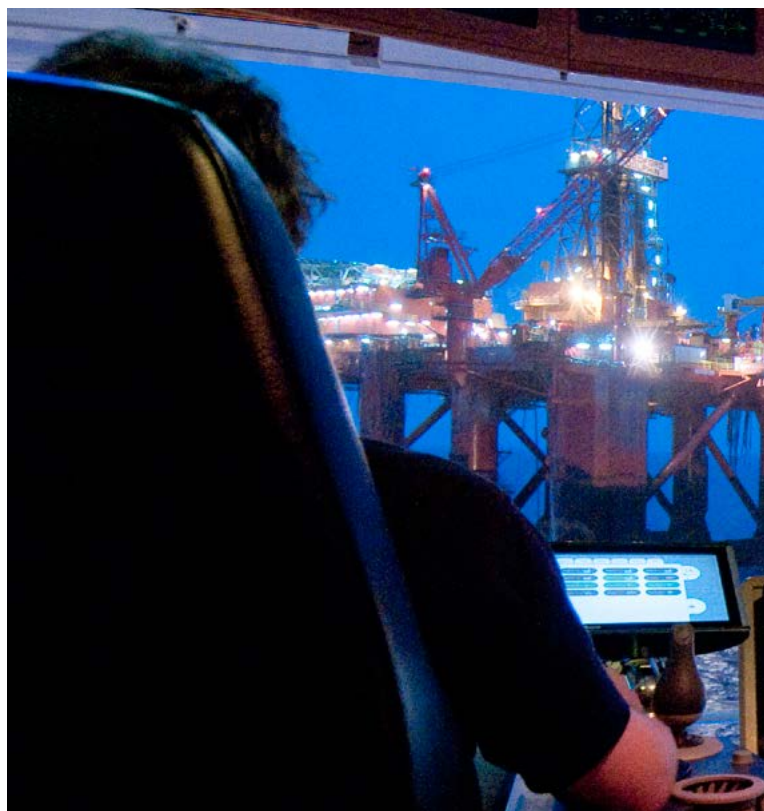


KILDE: NORGES REDERIFORBUND

Rederiene er motoren i den maritime klyngen



KILDE: NORGES REDERIFORBUND



bremse den sterkt nedadgående trenden for antallet norske sjøfolk i utenriksflåten.

Flere tiltak som rederibeskatning, nettolønn, refusjonsordning og regelverksendringer har vært viktige og gitt resultater. Politiske veivalg har blitt foretatt i perioden for å tilpasse norsk konkurransedyktighet til en verden i konstant endring. Konkurransen om å få rederietableringer og skip registrert er hard, uten de grepene som norske myndigheter har foretatt ville ikke norsk maritim påvirkningskraft internasjonalt vært det den er i dag.

Norsk lokalisering skaper innovasjon og utviklingskraft

Den maritime næringen i Norge sysselsetter om lag 105 000 mennesker og skaper årlig verdier for nær 160 mrd. kroner. Næringen har fortsatt stort potensiale for videre vekst. De underliggende forutsetningene i form av kompetanse og nyskapingsevne er godt utviklet. For at vi skal kunne realisere de store mulighetene i næringen, er det viktig at næringsaktørene og myndighetene sammen sørger for at forutsetningene for næringens vekstkraft er til stede, også i fremtiden. Det er også behov for å øke næringens vekst- og innovasjonskraft gjennom nye og målrettede tiltak.

Felles satsing gir fortjeneste

Den norske maritime næringen har skapt en verdensledende kunnskapsbasert maritim klynge kjennetegnet av en unik innovasjons- og verdiskapingsevne. Verdiskaping per arbeidstaker er blant den høyeste i Norge. Samtidig er det naivt å tro at den norske næringens unike innovasjonsevne ikke kan kopieres. Vi må være best både på kunnskap og innovasjon om vi skal beholde vårt globale forsprang. Kombinasjonen av rederier med kunnskap om nye behov og en effektiv næringsklynge, er hovedforklaringen på den maritime næringens posisjon. Rederiene og deres eiere er, i sin stadige søken etter bedre og mer effektive løsninger, motoren i den maritime næringen. Sjøfolkene er sentrale bærere av erfaringer og kunnskap fra sjø til land og mellom aktørene på land. Den norske maritime klyngen har en bredde som gjør den komplett innenfor kunnskapsintensive områder, inkludert verft, utstyrslleverandører og maritime tjenester.

Klyngen er viktig for lokalisering

Det viktigste elementet for å sikre innovasjon og utviklingskraft i den maritime næringen, er å sikre at Norge fortsatt er et attraktivt sted for de mest innovasjonsdrivende delene av næringen. Næringens egne tiltak innen rekruttering og kompetansebygging bidrar til å opprettholde innovasjonsevnen på sikt.



FOTO: FARSTAD SHIPPING

Investering i forskning og utvikling (FoU)

Det er behov for økt FoU-satsing i årene som kommer. Økt FoU-satsing i den maritime næringen er særlig lønnsomt i og med den sterke innovasjonsdynamikken i næringen. Det er behov for å investere i ny forskningsmessig infrastruktur. Realiseringen av Ocean Space Centre, et kunnskaps-senter for havromsteknologi i Trondheim, vil gi oss det forspranget vi trenger innen marinteknisk forskningskapasitet. Videre er det behov for å øke den offentlige støtten til maritim forskning gjennom MAROFF-programmet, som i dag er for lav til å kunne realisere viktige prosjekter for samfunnet, prosjekter som omhandler miljøvern og sjøsikkerhet samt avansert logistikk og transport. Næringen har selv satt i gang et av historiens største privatfinansierte initiativer gjennom Global Maritime Knowledge Hub. Så langt er over 21 professorer finansiert av næringen og det arbeides for at disse skal utvides med doktorgradsstipendiater.

Konkurransedyktige maritime rammevilkår

Attraktiviteten til Norge som maritimt vertsland handler om at de maritime rammebetingelsene må være stabile, forutsigbare og internasjonalt konkurransedyktige. Norges Rederiforbund mener at de maritime rammebetingelsene bør styrkes gjennom følgende grep;

Konkurransedyktig rederibeskatning

Uten norske rederier mister den maritime næringen den viktigste innovasjons- og nyskappingsdriveren. Innføringen av et konkurransedyktig norsk rederriskattesystem i 1996 og i 2007 var viktige tiltak som ga sterk flåtevekst innenfor den norske rederriskatteordningen. I løpet av de fire siste årene har antall skip i ordningen steget med om lag 75 prosent og nærmer seg nå 1150 skip. Det er derfor svært viktig å opprettholde og vedlikeholde konkurransekraften i den norske rederriskatteordningen slik at rederiene opplever det som attraktivt å satse i Norge. Rederiforbundet gjennomførte en konjunkturundersøkelse blant sine medlemmer i begynnelsen av 2014, og 82 prosent av offshorerederiene svarer at rederribeskatningen er avgjørende for at de skal fortsette å være lokalisert i Norge.

Konkurransedyktig ordning for sjøfolk (nettolønnsordningen)

Norske sjøfolks kompetanse og erfaring er viktig for innovasjon og nyskaping i den maritime næringen. En konkurransedyktig nettolønnsordning vil bidra til å sikre rekrutteringen av norske sjøfolk på norskregistrerte skip. Ordningen er en god investering i innovasjon og kompetanse. En konkurransedyktig ordning vil gi rederiene incitament til sysselsetting av flere norske sjøfolk på skip i utenriksfart. I tillegg vil det også styrke rekrutteringen



FOTO: FORLAND

av norske sjøfolk i utenriksflåten gjennom økt bruk av for eksempel lærlinger om bord.

Den gjeldende refusjonsordningen er ikke lenger konkurransedyktig. Blant annet må taket i dagens ordning fjernes, den bør også gjelde for norske sjøfolk om bord på NIS-registrerte skip. For å sikre forutsigbarhet bør ordningen lovfestes.

Rederiforbundet gjennomførte en konjunkturundersøkelse blant sine medlemmer ved i begynnelsen av 2014 og bare ett av fem offshorerederier vurderer NOR som konkurransedyktig. Rederiene mener at NIS vil bli konkurransedyktig dersom fartsområdebegrensningene oppheves og det innføres nettolønnsordning i NIS. Seks av ti offshore service rederier mener at nettolønnsordningen er avgjørende for at de fortsatt skal være lokalisert i Norge.

Konkurransedyktig skipsregister

Skipsfarten reguleres i stor grad av internasjonale regler. Internasjonal virksomhet må ha like regler for alle aktører, uavhengig av registreringsland. Et konkurransedyktig NIS må derfor hvile på et internasjonalt regelverk som må praktiseres uten særnorske fortolkninger. NIS skal fortsatt være et kvalitetsregister og ikke være i konkurranse med useriøse flaggstater.

Et stort antall skip under nasjonalt flagg er en viktig forutsetning for at Norge fortsatt skal kunne påvirke skipsfartspolitikken og lovgivning internasjonalt. Skal Norge opprettholde og videreutvikle sin innflytelse på utformingen av internasjonal skipsfartspolitikken er det derfor avgjørende at NIS-registeret ikke forvitret. Skal NIS være et attraktivt

registreringsalternativ må det være konkurransedyktig i forhold til andre internasjonale registre. Det er stor rift blant registrene om å tiltrekke seg flest mulig skip. Det er nær sammenheng mellom antall skip under nasjonalt flagg og de nasjonale rammebetingelsene. For å styrke Norges posisjon som attraktivt maritimt vertsland, må fartsområdebegrensningene i NIS fjernes. Disse begrensningene oppgis av rederiene som den viktigste årsaken til at de benytter seg av utenlandske flagg. Mange av rederiene vil vurdere omregistrering til NIS dersom fartsområdebegrensningene oppheves.

Konkurransedyktig eierbeskatning

Konkurransedyktige rammebetingelser for eierskap er sentralt for videreutviklingen av den maritime verdiskapingen i Norge. God eierskapspolitikk er god næringspolitikk. Aktive private eiere er viktig for å opprettholde en sterk rederinæring og for å tilføre hele den maritime næringen sentrale innovasjonsimpulser. Innovasjonen og nyskapingen i den norske rederinæringen er i stor grad drevet av entreprenørskap.

Dagens eierbeskatning er ikke konkurransedyktig. Det er særlig skatteregler (skattetyper) som anses som særnorske, samt andre skatteregler som svekker konkurransedyktigheten til norsk skipsfartsnæring og privat eierskap. I denne sammenheng vil vi særlig fokusere på:

Formuesskatten, som i dag må anses som en særnorsk skattetype. Blant OECD-landene er det kun Sveits og Frankrike som praktiserer en form for formuesskatt, men med store fritak for arbeidende kapital. Våre hovedargumenter mot formuesskatten er: Formuesskatten er en særskatt på norsk eierskap,

som systematisk diskriminerer norske private eiere i forhold til andre utenlandske eiergrupper. Formuesskatten svekker incentivene til å fornye virksomheten, da formuesverdien for eldre, langt nedskrevne driftsmidler vil være betydelig lavere enn for nye driftsmidler. Dette svekker produktivtetsveksten, og innovasjonstakten blir svakere.

Formuesskatt ilignes regelmessig på eierskap (aksjer, andeler mv.), uavhengig av selskapets lønnsomhet og likviditet. Dette gjør selskapene spesielt sårbare i nedgangstider, dersom eierne må ta ut utbytte for å betale formuesskatten. Private eiere kan unngå formuesskatt ved å bosette seg i land uten slik skattlegging. Dette kan igjen føre til at eierne velger å flytte virksomheten sin ut av Norge, herunder arbeidskraft og investeringskapital. Dette vil svekke næringen og det private eierskapet. Norges Rederiforbund mener derfor at formuesskatten må avvikles.

Reglene om skattemessig bosted skaper betydelige utfordringer for internasjonale eiere med skipsfartsvirksomhet i Norge. Dette gjelder særlig kravet om at gjennomsnittlig oppholdstid i Norge er begrenset til 90 dager i året over en tre års periode, dersom eieren skal unngå å anses skattemessig bosatt i Norge. Dette oppleves som en for kort oppholdstid for at eieren skal kunne ivareta eierposisjoner og virksomhet på en forsvarlig måte. Dette gjelder særlig for bedrifter med et aktivt og industrielt fokusert eierskap.

De særnorske reglene om skattemessig bosted er heller ikke i takt med reglene i landene rundt oss. Til sammenligning er gjennomsnittlig oppholdstid i de andre nordiske landene seks måneder. Dette fører til at Norge blir mindre attraktivt som lokaliseringssted for internasjonal kapital. Rederiforbundet

mener at reglene om skattemessig bosted må harmoniseres med landene rundt oss.

Arveavgiften, som ble fjernet 1. januar 2014 var et viktig og positivt bidrag til å styrke rammevilkårene for norsk privat eierskap.

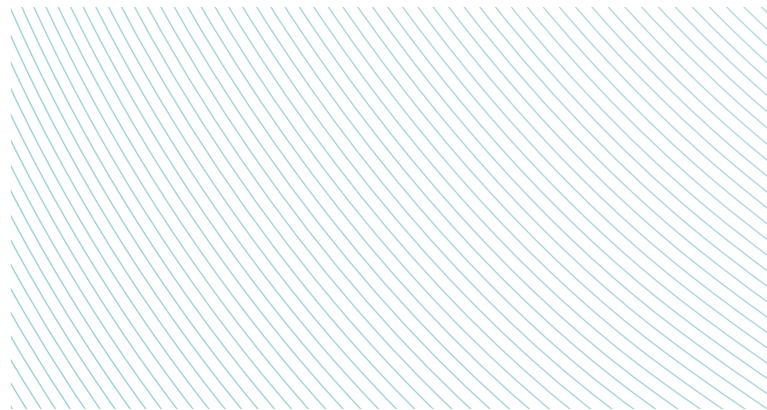
Tilgang på kapital

Rederinæringen er mer kapitalintensiv, medsyklisk og internasjonalt eksponert enn de fleste andre virksomheter. Næringen har typisk lang leveringstid fra en investeringsbeslutning blir tatt til investeringen er gjort. Det tilsier at behovet for langsiktig finansiering er stort. I Norge har vi to av verdens ledende shippingbanker, DnB og Nordea.

Solid banknæring

Det er for tiden flere prosesser på gang knyttet til utvikling av regelverk for finanssektoren i Europa i kjølvannet av finanskrisen. Den såkalte Baselkomiteen har anbefalt et nytt regelverk for kapital og likviditet for banker, som medfører strengere krav til hvor høy kjernekapitalen skal være og kvaliteten på den. Videre stilles det strengere krav til bankenes likviditet, og vi får særskilte regler for banker som vurderes som viktige for hele banksystemet.

For samfunnet er det positivt med en solid banknæring. Vi støtter derfor hovedlinjene i det internasjonale arbeidet med nye reguleringer av banknæringen. God kapitaldekning er et konkurransefortrinn, og vår vurdering er at norske banker ligger godt an. For å sikre god konkurranse til beste for kundene, er det imidlertid viktig at kravene gjøres så like som mulig og gjennomføres samtidig i de ulike landene.



Konkurransedyktig eksportfinansierings- og garantitilbud

Norske rederier representerer en betydelig del av ordremassen ved norske verft, og skaper store verdier for lokalsamfunnene langs kysten. Gode eksportfinansierings- og garantiordninger gjennom Garanti-instituttet for eksportkreditt (GIEK) og Eksportkreditt Norge AS, er helt avgjørende for den maritime næringens konkurransekraft og sysselsetting. Et velfungerende eksportfinansierings- og garantitilbud sikrer tilgangen til finansiering av svært kapitalkrevende investeringer.

Attraktiv norsk sokkel

Største arbeidsgiverorganisasjon

Det skjer en betydelig maritimisering av virksomheten på norsk sokkel. Teknologisk utvikling har ført til at skip og rigger er i alle deler av verdikjeden offshore. Et konkret uttrykk for dette er at Norges Rederiforbund er største arbeidsgiverorganisasjon på norsk kontinentsokkel med i overkant av 9000 arbeidstakere i våre tariffavtaler innenfor riggområdet. I tillegg kommer over 9000 norske arbeidstakere på norske skip innenfor maritim offshore segmentet.

Medlemmene i Norges Rederiforbund drifter i hovedsak alle de flytende riggene på norsk sokkel. I mer enn 40 år har rederiene bidratt avgjørende til utviklingen av sokkelen. Norske selskaper kontrollerer i overkant av 60 flyttbare offshoreinnretninger, de fleste er borerigger.

Norske rederier opererer i dag verdens mest avanserte og moderne offshoreflåte, som teller

over 600 fartøy. Det gjør oss til verdens nest største maritime offshorenasjon i antall fartøy, etter USA. Ser vi på utviklingen de siste ti år har denne flåten hatt en markant økning. Fra rundt 350 fartøyer i 2004 til dagens antall – en økning på rundt 70 prosent. Disse fartøyene har et spesielt høyt innhold av teknologi, kompetanse og kapital.

Rederier i hele verdikjeden

Norsk maritim offshore og skipsfart utgjør i sum en komplett verdikjede med tanke på leting, utbygging, drift og vedlikehold av olje og gassfelt. De investeringene som foretas av riggrederiene er en avgjørende forutsetning for norsk olje- og gassvirksomhet. Riggrederiene har over tid investert betydelig i oppgradering av eksisterende riggflåte og nybygg i tråd med utviklingen av det norske regelverket. De investeringer og den utvikling som skjer på riggsiden har gjort, og vil fortsatt gjøre, det mulig for oljeselskapene å flytte virksomheten stadig lenger nord under stadig tøffere klimatiske forhold. Disse investeringene gjør det også mulig å flytte virksomheten ut på stadig større havdyp og utføre boreoperasjoner i svært krevende geologiske strukturer.

Konkurransutsatt norsk sokkel

Norsk sokkel har et betydelig potensiale og gir fortsatt svært gode muligheter for langsiktig verdiskaping. Tema knyttet til norsk sokkels konkurransekraft er viktig både fordi vi ønsker å høste grunnrenten fra vår egen olje og gass på en effektiv, sikker og miljøvennlig måte, men også fordi norsk sokkel er hjemmebane og arena for utvikling av internasjonal konkurransekraft for oljeselskaper og hele den norske leverandørindustrien.



FOTO: NORGES REDERIFORBUND

Norsk sokkels konkurransekraft er under press både som følge av at andre sokkelprovinser er blitt mer tilgjengelige og attraktive og fordi teknologiskift har gjort andre energikilder tilgjengelige på en måte som påvirker både olje- og gassprisene. Tema knyttet til aktivitetsnivå, aktørbilde, kostnadsnivå og kompetanse er derfor viktige.

Mangfoldig aktørbilde

Dagens arbeidsdeling mellom oljeselskaper og hoved- og underleverandører er basert på solid forretningsmessig erfaring, den beste måten å oppnå innovasjon, kvalitet og kostnadseffektivitet på. Oljeselskapene har de siste tiårene rendyrket sin kjernekompetanse, som særlig er knyttet til geologisk forståelse, reservoarbehandling, risikostyring, og det å være prosjektleder for sine leverandører for best mulig gjennomføring av krevende prosjekter.

Dette tillater samtidig leverandørene på flere nivåer å rendyrke sine kjernekompetanser. Det er det høye kompetansenivået som oppnås på denne måten, som har gitt den norske petroleumsklyngen en global kunnskapsledende posisjon. Med oljeselskapene som krevende slutt kunder for det mange anser som verdens beste leverandørindustri, sikrer man et lagarbeid som gjør oss i stand til å møte store og vanskelige utfordringer. Tydelig rollefordeling i forhold til hvem som er kunde og hvem som er leverandør, har sikret et velfungerende samarbeid og gode konkurranseforhold på norsk sokkel. Det er svært viktig for funksjonaliteten og videreutviklingen av den norske petroleumsklyngen at denne effektive arbeidsdelingen fortsetter.

Høyt og jevnt aktivitetsnivå

De siste årene er det gjort store oljefunn som Johan Sverdrup i Nordsjøen og Johan Castberg i Barentshavet. Dette er betydelige funn selv i global målestokk, som vil gi et viktig tilskudd til oljeproduksjonen mot slutten av inneværende tiår. For å nå målsetningen om lønnsom produksjon i et langsiktig perspektiv, må det gjøres mange funn i årene som kommer. Uten nye betydelige funn vil produksjonen falle og verdiskapingen reduseres utover 2020-tallet. Derfor er det avgjørende viktig å opprettholde en tilstrekkelig høy leteaktivitet over tid. Det vil kun være mulig dersom en legger til rette for utforskning også av nytt areal.

Kostnadsnivå på sokkelen

Kostnadsnivået på norsk sokkel er nå på et slik nivå at det diskuteres hvorvidt deler av næringen er i ferd med å tape i den internasjonale konkurransen. Viktige tema er særnorske krav til teknisk regelverk som begrenser mobilitet av rigger mellom norsk og utenlandsk sokkel. Lite systematisk bruk av kost/nytte-vurderinger for HMS-tiltak og regulatoriske pålegg virker også kostnadsdrivende. Høye personalkostnader som følge av høyt lønnsnivå og 2:4 rotasjonsordning virker som en kraftig driver på lønnskostnadene i hele den offshorerelaterte verdikjeden. Rotasjonsordningen er vokst frem som følge av både lovmessige og avtalefestede forhold. Vi mener dette er forhold som må diskuteres innenfor rammen av et tre-partssamarbeid.



FOTO: TROMS OFFSHORE

Kompetanseutfordring på sokkelen

Frem mot 2017 er det forventet at 13 nye flyttbare rigger skal inn på norsk sokkel. Det medfører et rekrutteringsbehov på rundt 2000 nye riggarbeidere på kort tid. Rekrutteringen til bransjen er god og det er god tilvekst av unge arbeidstakere. Den største rekrutteringsutfordringen er folk med nok erfaring til å ta lederstillinger og andre nøkkelposisjoner. Mye av erfaringen må bygges opp ute på rigg. På grunn av begrensninger med hensyn til logistikk og infrastruktur er det vanskelig å få mange nok til å tilegne seg denne erfaringen på én gang. Det er for eksempel grenser for hvor mange folk det er plass til eller forsvarlig å ha i et boretårn. En løsning kan være å gjennomføre en større andel av opplæringen på land ved bruk av boreoperasjoner på treningsrigger og simulatorer. Det kan kutte ned noe av treningen som må gjøres på rigg og føre til flere med kritisk viktig erfaring fortære.

Økt petroleumsforskning

Næringsrettet utdanning, forskning og innovasjon i sammenheng med ressursutnyttelse, petroleumsaktivitet og næringsutvikling er av stor betydning. Behovet for en styrking av næringsrettet forskning og utvikling i olje- og gassektoren er avgjørende. Forskningsinnsats innrettet mot olje- og gassektoren gir også høy samfunnsmessig avkastning. Det er et stort behov for økte offentlige bevilgninger til petroleumsforskning. Offentlige bevilgninger øremerket til forskningssektoren gjennom Forskningsrådet hadde før Solberg-regjeringen økning på 36 millioner på statsbudsjettet for 2014, stått stille på om lag 350 millioner kroner siden 2006. Dette tilsvarer så vidt over en promille av statens inntekter fra næringen. Samtidig har kostnadsøkningen i sektoren vært stor. Det påvirker også FoU-kostnadene, slik at det har vært en betydelig reell nedgang i offentlig innsats på petroleumsforskning. Med de store utfordringene norsk sokkel står overfor er utvikling av kostnadseffektiverende, sikker og miljøvennlig teknologi tidskritisk. Norges Rederiforbund mener at rammene for øremerkede offentlige bevilgninger til petroleumsforskning bør økes til i størrelsesorden rundt 700 millioner kroner per år.

Økt aktivitet i Nordområdene

Potensialet for aktiviteter i Nordområdene er knyttet til tre forhold av særlig interesse for den maritime næringen; energiutvinning offshore, destinasjonstransport og transpolar gjennomfart. I uminnelige tider har skip fraktet varer og utstyr inn i området, og naturressurser ut. I nyere tid har den største driveren vært petroleumsressursene utenfor kysten. Gjennomfart i nordlige sjørute vil også kunne bli viktig, men vil i volum fortsatt være begrenset de nærmeste årene.

Hovedutfordringen knyttet til næringsvirksomhet i Nordområdene er at den arktiske naturen er sårbar for påvirkning utenfra og har lang restitusjonstid etter inngrep og ulykker. Norges Rederiforbund vil arbeide nasjonalt og internasjonalt for å sikre at næringsaktivitet i Nordområdene følger høye standarder for helse, miljø og sikkerhet, slik at ulykker og skadelige utslipp begrenses og forhindres. Aktiviteten som foregår i Nordområdene skal være forankret i en tydelig holdning til miljø, sikkerhet og beredskap.

Regelverk, infrastruktur og standarder er avgjørende for utviklingen i Arktis

For å sikre at økende kommersiell aktivitet i Nordområdene og i Arktis foregår innenfor ordnede rammer og på en bærekraftig og forsvarlig måte, mener Rederiforbundet at følgende forhold er helt avgjørende:

- relevant internasjonalt regelverk for arktiske maritime operasjoner må på plass
- det må finne sted omfattende utbygging av relevant infrastruktur og
- det må utvikles tilfredsstillende industrielle standarder

For det første er det et presserende behov for at relevant regelverk for arktiske maritime operasjoner utvikles i takt med tiltagende aktivitet i Arktis. Det har pågått en prosess i IMO (International Maritime Organization, FN) siden 2008 med mål om å utvikle en bindende Polarkode for laste- og passasjerskip som utfører maritime operasjoner i Arktis og Antarktis. Koden skal inneholde tilleggskrav til allerede eksisterende regelverk for miljø (MARPOL), sikkerhet (SOLAS) og kompetanse (STCW). Polarkoden skal ikke regulere hvorvidt det skal foregå maritime operasjoner i polare områder, men stille krav slik at aktiviteten foregår på en helse-, miljø- og sikkerhetsmessig forsvarlig måte. IMO er satt under press for å få fastsatt koden hurtigst mulig, noe Rederiforbundet støtter fullt ut. Det er ventet at koden fastsettes formelt på høstsesjonene i IMO i november i 2014. Rederiforbundet imøteser denne tidsrammen slik at ikrafttredelse skjer i 2016.

Det eksisterer også et stort behov for omfattende utbygging av relevant infrastruktur for navigasjon, kommunikasjon, værmeldinger, overvåking av drivis og isingsforhold, beredskap, søk og redning, og baser for vedlikehold og forsyning. Det ligger

muligheter i å styrke samarbeidet mellom bedrifter og institusjoner som opererer i Nordområdene. Et godt eksempel på et initiativ som tar tak i dette er SARiNOR, der Norges Rederiforbund er blant initiativtagerne og sponsorene, et prosjekt med mål om å etablere Norge som verdensledende i planlegging, koordinering og gjennomføring av søk- og redningsoperasjoner til havs i Nordområdene.

For det tredje er det behov for å utvikle tilfredsstillende industrielle standarder for arktiske operasjoner for boring og produksjon. Dette gjelder for eksempel standarder for teknologi som fungerer under harde og utfordrende klimatiske forhold i Arktis, vinterisering av rigger og utstyr, samt øvrige operasjonelle prosedyrer. I tillegg vil rigger og andre flytende produksjonsenheter måtte være mer selvstendig med tanke på vedlikehold, reparasjoner og beredskap. Sammen med norsk petroleumsindustri, har den maritime næringen tatt konkrete initiativ for å utvikle forbedrede helse-, miljø- og sikkerhetsstandarder for offshore-operasjoner i Arktis.

Norges Rederiforbund tar initiativ til en møteplass for Arctic Business

Utviklingen i nord stiller særskilte krav til bred kunnskap og stor varsomhet. Forventninger om et økt aktivitetsnivå møter krav om vern av miljø, biologisk og kulturelt mangfold. Den norske maritime næringen har verdensledende kapasitet både teknologisk og kompetansemessig til å gjennomføre krevende maritime operasjoner på en sikker og miljøvennlig måte.

Det skaper store muligheter, men gir oss samtidig et ansvar for å bidra til en bærekraftig utvikling. Vi må fortsette å øke kunnskapen om de utfordringer og muligheter som dette området gir oss. Med mål om også å synliggjøre skipsfartsnæringens avgjørende betydning for utviklingen i nord, har Rederiforbundet tatt initiativ til en møteplass der bedriftsledere og beslutningstakere i næringslivet kan forutsetningene for bærekraftig næringsutvikling i arktiske strøk. Første steg vil være en konferanse, «Arctic Business 2014» i Bodø i oktober 2014.



