

# Prisutviklingen blant offshoreleverandører på norsk sokkel

**MENON-publikasjon nr. 3 2010**

8. februar 2010

Av

Erik W Jakobsen og Bjørn Harald Hansen

**MENON Business Economics**

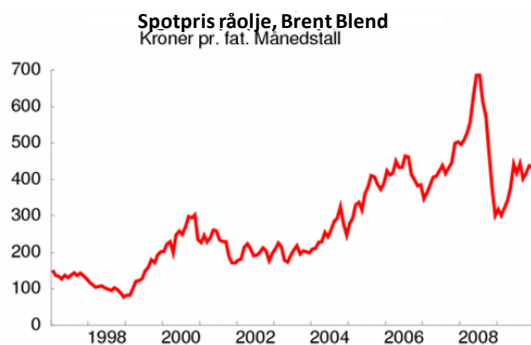
Essendrops gate 3, 0303 Oslo, Tlf: 97 17 04 66, <http://www.menon.no>

Etter finanskrisen og det påfølgende fallet i oljepris høsten 2008, har oljeselskapene på norsk sokkel fått økende kostnadsfokus. Siden vinteren 2009 har Statoil og andre oljeselskaper stilt krav til sine leverandører om kostnadsreduksjoner. Årsaken er åpenbar: Etter en lang periode med stigende oljepriser og store investeringer i leting og utbygging har oljeprisen stupt. Dermed faller inntektene dramatisk mens planlagte investeringer og driftskostnader fremdeles er skyhøye. Det er derfor ikke overraskende at oljeselskapene snur seg rundt og forsøker å redusere sine kostnader – også på inngåtte kontrakter.

I dette notatet analyseres pris- og lønnsomhetsutviklingen for ulike grupper av norske offshoreleverandører. En sentral konklusjon er at ingeniør- og fabrikkasjonselskapenes utvikling henger nært sammen med investeringsnivået på norsk sokkel og at omsetningen derfor har vokst kraftig de siste årene. Lønnsomheten ser derimot ikke ut til å bli særlig påvirket verken av oljepris eller investeringsnivå (markedsvekst). Spesielt for fabrikkasjonselskapene har lønnsomheten vært dårlig de siste årene. Med andre ord ser det ut til ingeniør- og fabrikkasjonsbedriftene tar ut gode tider i volumvekst, ikke økte priser.

## Oljeselskapenes utvikling

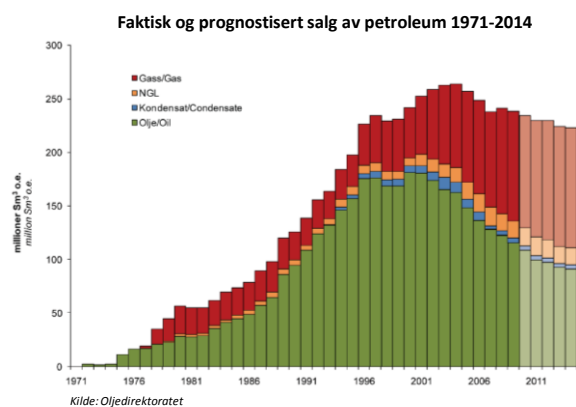
I 2003 var oljeprisen 29 dollar. Til tross for den lave oljeprisen var oljeselskapenes driftsmargin (driftsresultat delt på omsetning) 28 prosent dette året. De neste seks årene steg oljeprisen med 160 prosent, til 74 dollar (gjennomsnittspris hele året). Justert for variasjoner i dollarkurs var veksten 106 prosent.



Kilde: Reuters EcoWin.

Til tross for den kraftige prisøkningen var lønnsomhetsutviklingen moderat. Driftsmarginene var knapt nok økt, og avkastningen på investert kapital viste heller ikke særlig stor vekst. Hva skyldtes dette? En av årsakene var at oljeproduksjon på sokkelen falt med 26 prosent, mens nedgangen i

petroleumsproduksjonen totalt (inkludert gass og kondensater) var på 8 prosent i perioden 2003 til 2008, jfr. figur.



Med andre ord falt aktivitetsnivået mens prisene steg. Dette stemmer godt overens med regnskapstallene til de seks største oljeselskapene. Deres samlede omsetning økte med 90 prosent fra 2003 til 2007. I faste 2003-priser på olje tilsvarer dette et omsetningsfall på 13 prosent.

I samme periode steg oljeselskapenes varekostnader med 86 prosent, med andre ord vesentlig mindre enn oljeprisveksten. Likevel utgjør denne veksten en gigantisk utfordring for oljeselskapene, for varekostnader utgjør om lag 65 prosent av

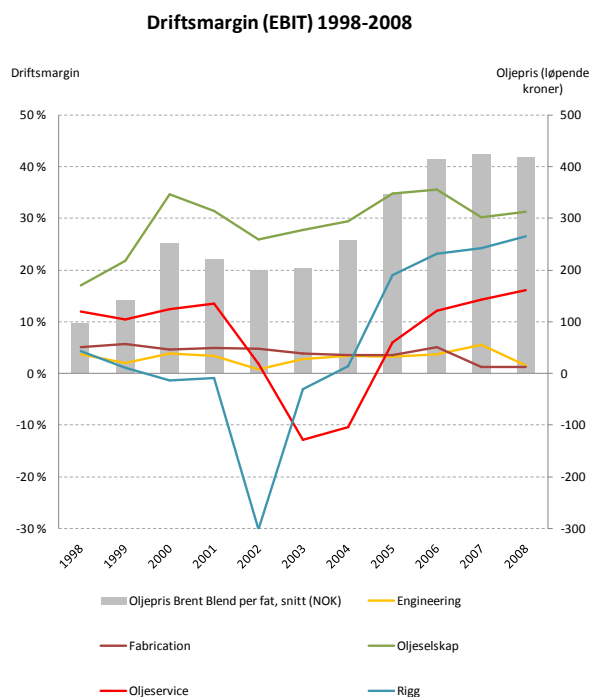
oljeselskapenes omsetning. Med dagens oljepris, ca 420 kroner, ville varekostnadene tilsvart om lag tre fjerdedeler av omsetningen. Skulle oljeprisen over tid ligge på 2003-nivå – og den var ikke langt unna en kort periode på slutten av 2008 – ville oljeselskapene gått med dunderende underskudd. Derfor er det ikke overraskende at de vil gripe etter alle muligheter for å redusere kostnadene.

### Hvilke grupper har hatt best lønnsomhetsutvikling?

Figuren nedenfor viser utviklingen i driftsmarginer for oljeselskaper, riggselskaper, oljeservice og ingeniør-/fabrikasjonsselskaper fra 1998 til 2008. (Bedrifter som inngår i undersøkelsen er listet opp i vedlegg 1.) Oljeprisutviklingen målt i norske kroner vises i søylene i bakgrunnen av figuren.

Oljeselskapenes marginer er ikke direkte sammenlignbare med de andre gruppene, siden deler av inntektene regnes som ressursrente og beskattes med 78 prosent. Det er likevel interessant å sammenligne oljeselskapenes utvikling (grønn kurve) med de andre gruppene. Figuren illustrerer at oljeselskapenes marginer fulgte utviklingen i oljepris frem til 2005, men at de ikke har klart å omsette den sterke prisveksten de siste årene til høyere marginer. I 2007 falt driftsmarginene på tross at gjennomsnittlig oljepris var historisk høy det året. Oljeprisen nådde et toppnivå sommeren 2008 og falt dramatisk utover høsten. Dermed ble oljeselskapenes inntekter vesentlig redusert. Statoils resultat for 3. kvartal 2009 viser nesten en halvering av inntektene fra året før og et enda større fall i lønnsomheten.

Riggselskapers driftsmarginer samvarierer svært tett med oljeprisen (korrelasjonskoeffisient 0,73). Etter svært vanskelige år på begynnelsen av forrige tiår,



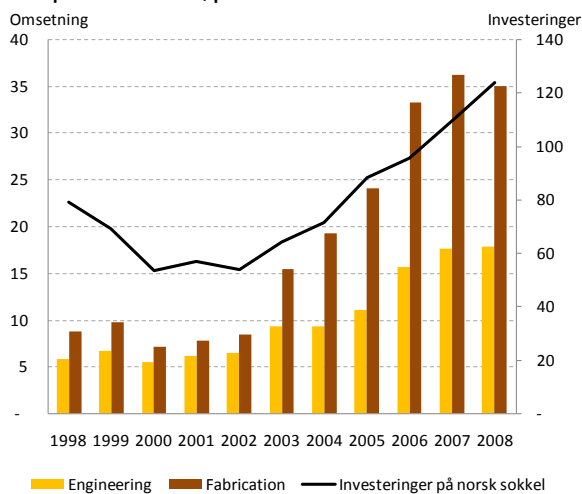
har marginene vokst hvert år til 2008. Riggstatene falt i 2009, så det er grunn til å tro at resultatutviklingen vil være svakere.

Oljeserviceselskapenes marginer er også tett knyttet til oljepris, men ikke like sterkt som for rigg. I dette segmentet var driftsmarginene negative i 2003 og 2004 men har hatt sterk utvikling etter dette. Ett av oljeserviceselskapene, Subsea 7, har lagt frem resultatene for 4. kvartal 2009. Driftsmarginen for året som helhet var 16,5 prosent, mot 18 prosent i 2008. Foreløpige tall tyder med andre ord på at selskapene har klart å holde lønnsomheten oppe i 2009.

For ingeniør- og fabrikkasjonsbedriftene er situasjonen annerledes. Denne gruppen har hatt lave marginer i hele perioden. Bedriftene har med andre ord ikke klart å omsette de gode tidene i høyere marginer. Det skyldes ikke at de ikke har tatt del i veksten. Ingeniør- og fabrikkasjonsbedriftene har hatt kraftig omsetningsvekst siden 2002, noe som fremgår av figuren nedenfor.

Aksjonærverdier er med andre ord skapt gjennom omsetningsvekst og ikke margin-

**Omsetningsvekst blant engineering- og fabrikkbedrifter sammenholdt med investeringer på norsk sokkel. Løpende mrd NOK**



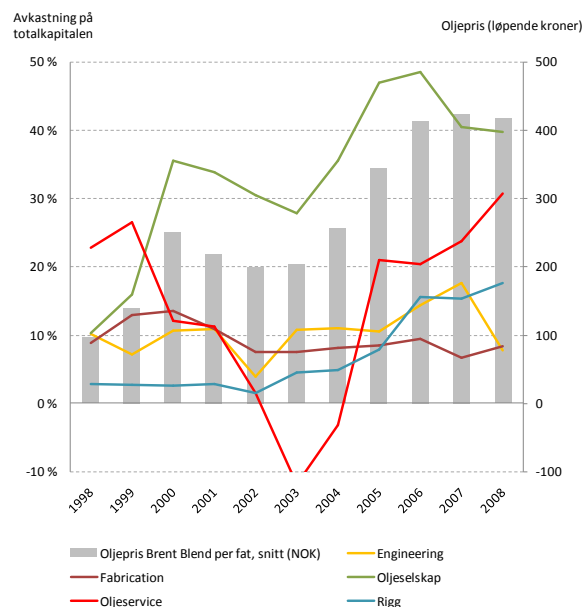
forbedring.

Figuren viser også at det er en nær sammenheng mellom investeringsnivået på norsk sokkel og omsetningen til de norske ingeniør- og fabrikkbedriftene. *Høy oljepris og store investeringsvolumer har med andre ord sterk effekt på disse selskaperes vekst, men liten effekt på lønnsomheten.* Det bekreftes når vi studerer utviklingen i kapitalavkastning for de ulike gruppene av offshoreleverandører. Resultatene er gjengitt i figuren nedenfor.<sup>1</sup>

Fabrikkbedriftenes kapitalavkastning har vært forbausende stabil i perioden 1998-2008. I kriseårene 2002 og 2003 lå avkastningen på 7-8 prosent, og gjennom oppgangskonjunkturen i 2004-2008 ble avkastningen liggende under 10 prosent. Ingeniørselskapene har hatt noe større variasjon, men også denne gruppen har relativt stabil lønnsomhet.

<sup>1</sup> Lønnsomhet kan måles på forskjellige måter. Totalkapitalrentabilitet viser hvor stor avkastning kreditorer og eiere får på investert kapital. Målet beregnes før skatt, noe som medfører at oljeselskapene ligger skyhøyt over de andre aktørgruppene og derfor ikke er inkludert i figuren nedenfor.

**Totalkapitalrentabilitet før skatt 1998-2008**



Hva skyldes disse forskjellene mellom aktørgrupper? En enkel teoretisk forklaring er at kapitalintensive bransjer med skarp kapasitetsgrense og høye etableringsbarrierer vil oppnå svært høye priser når etterspørselen er større enn tilbudet. Riggselskaper og offshoreleverandører faller inn i denne kategorien. Er alle tilgjengelige rigger i operasjon, vil ratene stige bratt på kort sikt. Er det lange køer på verftene (noe det har vært de siste årene), vil ratene kunne holdes høye i lange perioder; helt til tilbudet av rigger stiger eller etterspørselen faller. Riggselskapene har da også oppnådd de klart høyeste driftsmarginene de siste årene. At kapitalavkastningen ikke har vært like imponerende skyldes at riggselskapene har hatt store nybyggingsprogrammer.

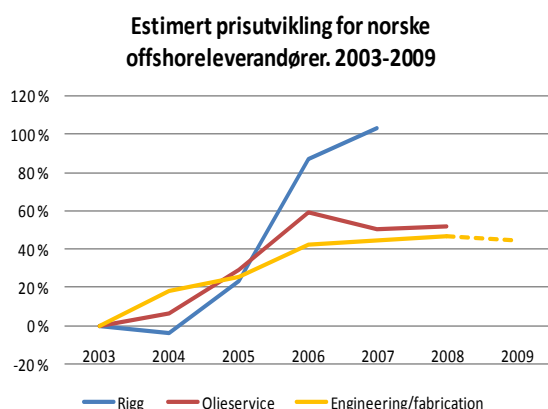
For ingeniør- og fabrikkbedriftene er situasjonen annerledes. Bedriftene er mer arbeidsintensive, og kapasitetsgrensene er mer fleksible, blant annet gjennom import av arbeidskraft fra Øst-Europa. Dessuten er etableringsbarrierene lave, spesielt blant rene ingeniørbedrifter. I disse bedriftene har det

vært betydelig import av ingeniører fra land som Sverige, Storbritannia og India.

### Prisutvikling på ingeniør- og fabrikkasjonsleveranser

Analysene så langt viser at ingeniør- og fabrikkasjonsbedriftene oppnår høy vekst i oppgangstider, men moderat lønnsomhet. Det kan tyde på at det er volumene som øker og at prisene er relativt stabile. Riggselskapenes, og til dels oljeservice-selskapenes, lønnsomhet henger derimot tettere sammen med oljepris og markedsvekst. Resonnementene ovenfor skulle dermed tilsa at lønnsomhetsforskjellene mellom aktørgruppene primært skyldes forskjeller i prisutvikling.

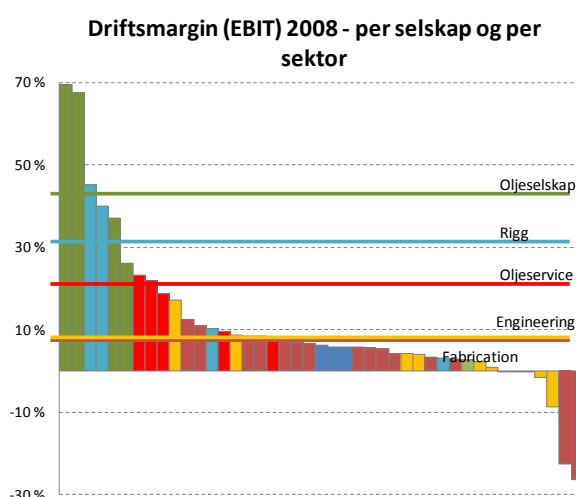
Selv om vi ikke har eksakte data for prisnivåer og prisutvikling for offshoreleverandører, kan vi estimere prisutviklingen på basis av selskapenes regnskapsdata. Endringer i bedriftenes inntekter kan dekomponeres i tre faktorer; endringer i pris, kvantum eller kvalitet/produktivitet. Hvis vi forutsetter at bedriftene ikke har endret faktorsammensetting i perioden og det heller ikke har vært noen endringer i arbeidskraftens produktivitet, kan vi forenklet si at endringer i antall ansatte kan tolkes som endringer i aktivitetsnivå. I så fall vil endringer i inntekter delt på antall ansatte kunne tolkes som prisendringer. En slik metodikk ligger til grunn for prisutviklingen som er illustrert i figuren nedenfor,



hvor prisene er indekset og illustrert som prosentvise endringer fra 2003. Figuren viser at riggselskapene har hatt klart høyest prisvekst i perioden, mer enn 100 prosent. For oljeservice og ingeniørtjenester/fabrikkasjon har prisveksten vært mer moderat, henholdsvis 52 og 47 prosent. For ingeniør- og fabrikkasjonsbedriftene steg prisene relativt sterkt til 2006 og har siden dette flatet ut.<sup>2</sup>

Disse sammenhengene innebærer at ingeniør- og fabrikkasjonsbedrifter normalt blir mindre rammet av nedgangsperioder enn rigg- og oljeserviceselskaper gjør, men at de heller ikke klarer å omsette oppgangstider i høye priser. Det skulle dermed bety at denne typen bedrifter, som opererer med små marginer selv når markedene er svært sterke, ikke har samme evne til å tåle store prisfall i dagens situasjon.

Dette illustreres i figuren nedenfor, hvor alle bedriftene i utvalget (se vedlegg) er rangert etter driftsmargin i 2008. Fargene på søylene viser om bedriftene er oljeselskap (grønt), oljeservice (rødt), fabrikkasjon (brunt) eller ingeniørtjenester (gult). Gjennomsnittlig driftsmargin for hver gruppe er illustrert med horisontale streker i samme farge.

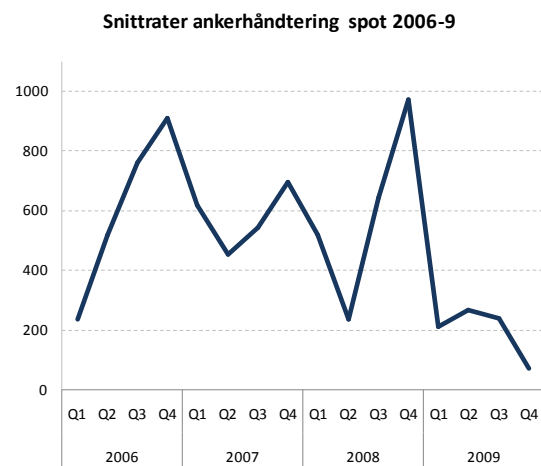
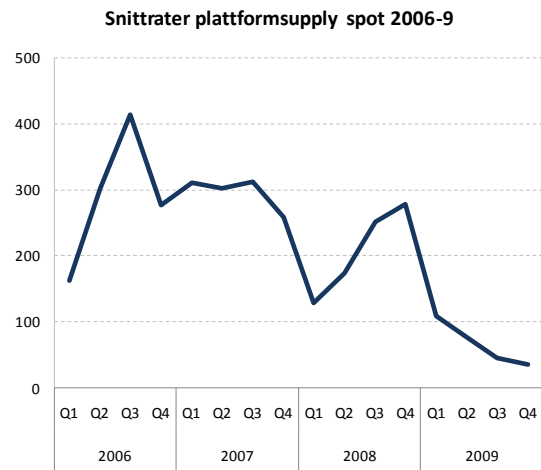


<sup>2</sup> Den stiplede linjen i prisutviklingen for ingeniør- og fabrikkasjonsbedrifter er basert på en undersøkelse gjennomført av Norsk Industri i februar 2010. Metodikk og resultater er presentert lenger ned i notatet.

Ingeniør- og fabrikkbedriftene hadde en driftsmargin på bare 1 prosent i 2008. Tre av selskapene tapte 9 prosent eller mer på driften dette året. Oljeservice- og riggselskapene hadde betydelig høyere lønnsomhet.

### Prisutviklingen i 2009

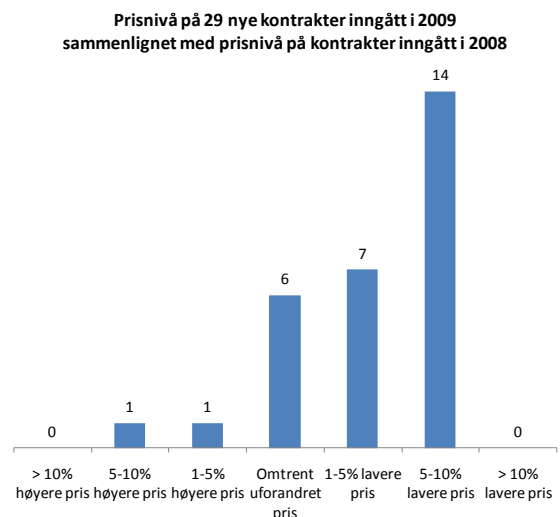
Det eksisterer ingen samlet statistikk over prisutvikling for offshoreleverandører. For riggselskaper finnes det omfattende analyser av rateutvikling, men selv for denne typen selskaper er det vanskelig å identifisere en samlet prisutvikling, for prisene varierer mellom regioner, riggtyper, generasjoner og felt. Basert på data fra Platou Rig Monthly og Fearnley Offshore har vi beregnet rateutviklingen for rigger på norsk sokkel. Som vi ser av figurene under har rigg- og skipsratene stupt det siste året.



For oljeservice og ingeniørtjenester/fabrikasjon finnes det ingen prisstatistikk. Det skyldes ganske enkelt at varene og tjenestene som leveres er så varierte at det er svært krevende å lage et felles prissystem.

Norsk Industri Olje og Gass har i uke 4 i 2010 sendt en spørreundersøkelse til sine medlemmer for å undersøke prisutviklingen i 2009. 57 daglige ledere mottok spørreskjemaet, 32 av disse svarte. De 32 bedriftene har til sammen nesten 20.000 faste ansatte og representerer dermed hovedtyngden av norske engineering- og fabrikkbedrifter.

Bedriftslederne ble også spurt om hvorvidt prisnivået i kontrakter som ble inngått i 2009 var høyere, lavere eller uforandret i forhold til kontraktene som ble inngått i 2008. Resultatene for nye kontrakter er illustrert i figuren nedenfor. Figuren viser at to kontrakter ble inngått med høyere priser mens 21 kontrakter ble inngått med lavere priser. Nesten halvparten av alle nye kontrakter ble inngått med et prisnivå som lå 5-10 prosent lavere enn året før.



---

**Av 32 offshoreleverandører (fabrikasjons- og ingeniørbedrifter) har ...**

---

29	Inngått nye kontrakter i 2009
19	Reforhandlet <i>løpende</i> drifts-/vedlikeholdskontrakter i 2009
13	Reforhandlet kontrakter om <i>fremtidige</i> leveranser i 2009

---

Hvis vi antar at kontrakter fordeler seg tilfeldig innenfor hvert av intervallene, kan vi estimere den gjennomsnittlige prisutviklingen på nye kontrakter i 2009. Under forutsetning av at disse kontraktene gir et representativt bilde, har prisene falt med 3,9 prosent fra 2008 til 2009. På reforhandlede kontrakter var det en prisnedgang på henholdsvis 2,8 og 4,6 prosent for løpende oppdrag og fremtidige leveranser. Det er med andre ord størst prisfall på kontrakter om fremtidige leveranser. Det kan tyde på at prisnivået vil fortsette å falle i 2010 og eventuelt i 2011. Resultatene er gjengitt i tabellen nedenfor.

For å få et bilde av prisutviklingens effekt på oljeselskapenes kostnader, burde vi ha vektet kontrakter etter størrelse. Vi har ikke informasjon om kontraktens størrelse, men antall ansatte kan benyttes som en indikasjon på kontraktstørrelse (små bedrifter inngår sjelden store kontrakter). Når prisutviklingen i kontraktene vektet etter bedriftenes størrelse, blir resultatene omtrent like som i tabellen nedenfor, henholdsvis 4,9%, 3,1% og 3,5%.

Konklusjonen er at leverandørprisene på norsk sokkel, og dermed oljeselskapenes kostnader, er på vei ned.

### **Konklusjoner og implikasjoner**

Oljeselskapene står i en situasjon hvor kostnadsutviklingen er i utakt med inntektene. De har ikke klart å øke produksjonen til tross for kraftig vekst i investeringer i driftskostnader, og det kraftige fallet i oljepriser fører til dramatisk fall i selskapenes børsverdier. Derfor snur

---

**Estimert prisutvikling på ...**

---

nye kontrakter i 2009	-3,9 %
løpende drifts-/vedlikeholdskontrakter som ble reforhandlet i 2009	-2,8 %
kontrakter om fremtidige leveranser som ble reforhandlet i 2009	-4,6 %

---

oljeselskapene seg rundt til sine leverandører og krever kostnadsutt.

Dette notatet har vist at det er store forskjeller i lønnsomhets- og prisutvikling blant norske offshoreleverandører. Ingeniør- og fabrikasjonsbedrifter har opplevd kraftig omsetningsvekst i perioden, men prisutviklingen har vært mer moderat, og lønnsomhetsutviklingen har vært stabil. Bedriftene har operert med driftsmarginer på 3-4 prosent, selv i toppårene 2006 og 2007. Dette skyldes trolig at konkurransen er effektiv, bedriftenes har mulighet til å opp- og nedskalere aktivitetsnivået gjennom innleie av arbeidskraft og at etableringsbarrierene er lave.

Implikasjonen er at ingeniør- og fabrikasjonsbedriftene har lite å gå på med hensyn til pris, men at de har evne til å redusere aktivitetsnivået. Samtidig bør man være forsiktig med å nedskalere for brått. Det er viktig å beholde kompetansen i selskapene. Lykkes man ikke med det, vil produktiviteten og innovasjonsevnen falle når oppsvinget i næringen kommer tilbake.

Den norske olje- og gassnæringen har hatt en syklisk karakter siden starten på 1970-tallet, og leverandørgruppene har vært gjennom flere kriseperioder tidligere. Hele næringen vil være tjent med større stabilitet og forutsigbarhet for leverandørene. I stedet for å se etter kortsiktige muligheter til kostnadsreduksjoner, anbefaler vi at oljeselskaper går sammen med de ulike leverandørgruppene for å identifisere langsiktige kostnadsreduksjoner gjennom økt

produktivitet, mer effektive grensesnitt og nye teknologiske løsninger.

Analysene i dette notatet er utført på et begrenset antall selskaper og segmenter. Tilfeldigheter knyttet til enkeltprosjekter og selskaper kan påvirke resultatene. Hovedtendensen synes klar, men det er behov for bredere og dypere analyser for å kunne tegne et mer presist bilde av pris-, kostnads- og lønnsomhetsutviklingen. Et slikt faktagrunnlag vil kunne gi nyttige innspill til næringens kostnadsreducerende tiltak.



**VEDLEGG: Liste over selskaper i analysene**

<b>Firmanavn</b>	<b>Kategori</b>
AKER ELEKTRO AS	Engineering
<b>AKER OFFSHORE PARTNER AS</b>	<b>Engineering</b>
AKER OPERATIONS AS	Engineering
<b>AKER REINERTSEN AS</b>	<b>Engineering</b>
BIS INDUSTRIER AS	Engineering
<b>FABRICOM AS</b>	<b>Engineering</b>
KAEFER ENERGY AS	Engineering
<b>NORISOL NORGE AS</b>	<b>Engineering</b>
PETROLINK AS	Engineering
<b>RAMBOLL OIL &amp; GAS AS</b>	<b>Engineering</b>
REINERTSEN AS	Engineering
<b>RESCONSULT A/S</b>	<b>Engineering</b>
SEMCO MARITIME AS	Engineering
<b>SOLBERG &amp; ANDERSEN AS</b>	<b>Engineering</b>
SØRCO AS	Engineering
<b>AIBEL AS</b>	<b>Fabrication</b>
Aker Process Systems AS	Fabrication
<b>AKER STORD AS</b>	<b>Fabrication</b>
AKER SUBSEA AS	Fabrication
<b>AKER VERDAL AS</b>	<b>Fabrication</b>
APPLY OIL & GAS AS	Fabrication
<b>AS NYMO</b>	<b>Fabrication</b>
BEERENBERG CORP. AS	Fabrication
<b>BERGEN GROUP ROSENBERG AS</b>	<b>Fabrication</b>
BJØRGE EUREKA AS	Fabrication
<b>D&amp;F GROUP STAVANGER AS</b>	<b>Fabrication</b>
FMC KONGSBERG METERING AS	Fabrication
<b>FMC KONGSBERG SUBSEA AS</b>	<b>Fabrication</b>
FRANK MOHN FLATØY AS	Fabrication
<b>GRENLAND OFFSHORE AS</b>	<b>Fabrication</b>
LEIRVIK MODULE TECHNOLOGY AS	Fabrication
<b>A/S NORSKE SHELL</b>	<b>Oljeselskap</b>
BP NORGE AS	Oljeselskap
<b>CONOCOPHILLIPS NORGE</b>	<b>Oljeselskap</b>
EXXONMOBIL EXPLORATION AND I	Oljeselskap
<b>STATOILHYDRO ASA</b>	<b>Oljeselskap</b>
BAKER HUGHES NORGE AS	Oljeservice
<b>HALLIBURTON AS</b>	<b>Oljeservice</b>
SCHLUMBERGER NORGE AS	Oljeservice
<b>SUBSEA 7 NORWAY</b>	<b>Oljeservice</b>
TECHNIP NORGE AS	Oljeservice
<b>DEEP OCEAN ASA</b>	<b>Rigg</b>
DEEP SEA RIG AS	Rigg
<b>FRED OLSEN ENERGY ASA</b>	<b>Rigg</b>
ODFJELL OFFSHORE AS	Rigg
<b>SEADRILL RIG AS</b>	<b>Rigg</b>