

Global vekst og økte markedsandeler

Norske offshorebedrifters internasjonale aktiviteter 2007

MENON-rapport nr. 5 / 2008

Oktober 2008

Av

Erik W. Jakobsen

Rapport skrevet på oppdrag for Olje- og energidepartementet

MENON Business Economics
Essendrops gate 3, Pb. 5250 Majorstuen, 0303 Oslo
www.menon.no

GLOBAL VEKST OG ØKTE MARKEDSANDELER
NORSKE OFFSHOREBEDRIFTERS INTERNASJONALE
AKTIVITETER 2007

Forord	3
Sammendrag	4
1. Innledning	5
Definisjon og avgrensning av næringen	5
Det globale markedet for offshoreleveranser	6
2. Norske offshorebedrifters omsetning fra utenlandske markeder	11
Totalbildet	11
Internasjonalisering blant store og små bedrifter	15
Regionale markeder	16
Segmenter	19
Eierskap og internasjonalisering	20
FoU og internasjonalisering	21
3. Internasjonaliseringsformer: Eksport og uteetablering	24
Ulike kanaler for internasjonalisering	24
Internasjonalisering og arbeidsplasser i Norge	27
Gode hjelpere – kilder til internasjonalisering	28
Politikk og etikk – korrupsjon og arbeidsvilkår	28
4. Fremtidsutsikter og utfordringer	31
Vedlegg: Norske offshorebedrifters vekst fordelt på fylker	32
Referanser	33
Sluttnoter	34

Forord

Denne rapporten er skrevet på oppdrag fra Olje- og Energidepartementet. Formålet er å kartlegge norske offshorebedrifters internasjonale aktiviteter og analysere utviklingen internasjonale aktiviteter over tid. Dataene er rapportert elektronisk, i form av en spørreundersøkelse gjennomført i juni og august 2008. Dataene gjelder for kalenderåret 2007. Der kilder ikke er nevnt i teksten eller under figurer, stammer dataene fra denne undersøkelsen.

Menon Business Economics takker Olje- og Energidepartementet for oppdraget.

Erik W. Jakobsen

Oslo, 16. oktober 2008

Sammendrag

Den samlede petrorettede omsetningen i norske offshorebedrifter var i 2007 på 195 milliarder kroner. Nesten halvparten av denne omsetning, 95 milliarder kroner kommer fra kunder utenfor Norge. Dette innebærer en økning fra 2005 på mer enn 50 prosent. Verdensmarkedet har i samme periode økt med ca 25 prosent, så det er liten tvil om at norske bedrifter har tatt markedsandeler i både norske og utenlandske markeder de siste to årene.

Den kraftige veksten skyldes dels økte priser og dels økt aktivitetsnivå. Antall ansatte i den norske offshorenæringen har økt med 21 prosent fra 2005 til 2007, så det er ingen tvil om at veksten har ført til økt aktivitetsnivå i Norge. I Vest-Agder har sysselsettingsveksten vært på nesten 50 prosent. Også Rogaland og Oslofjord-området har hatt betydelig vekst i antall ansatte.

Sørøst-Asia, Kina, India og Australia er nå den største regionen for norske offshoreleveranser, selv om det fremdeles er et større antall bedrifter som har leveranser til britisk side av Nordsjøen. Andre viktige regioner er USA og Canada, samt Russland, Aserbadsjan og Kasakhstan.

Om lag 60 prosent av utenlandsomsetningen kommer i form av eksport, mens de resterende 40 prosentene genereres fra datterselskap i utlandet. 17 norske offshore-selskaper har datterselskaper i flere enn 10 land.

Det er en klar sammenheng mellom bedrifters størrelse og internasjonalisering, og de 44 selskapene som har mer enn 1 milliard kroner i omsetning sto for 90 prosent av utenlandsomsetningen i 2007. Likevel er det også mange mindre selskaper som har mye aktivitet utenfor Norge. Blant bedrifter med mindre enn 50 millioner kroner i omsetning, har nesten hver femte bedrift mer enn 25 prosent av sin omsetning fra utenlandske kunder.

Undersøkelsen ble gjennomført sommeren 2008. Om lag 30 prosent av bedriftene mente på det tidspunktet at tilgang på relevant kompetanse i Norge vil være deres aller største utfordring de neste 2-3 årene. Og tre av fire bedrifter mente at dette vil være en av de tre viktigste utfordringene. Til sammenligning mente mindre enn hver fjerde bedrift at tilgang på kapital vil være blant deres tre største utfordringer de neste 2-3 årene. Dette var før finansmarkedene kollapset i september. Prognosene for både norske og utenlandske offshoremarkeder ser fremdeles meget gode ut, men tiden fremover vil vise hva hvor stor innvirkning finanskrisen vil ha på den norske offshorenæringen og deres utfordringer.

1. Innledning

Definisjon og avgrensning av næringen

Det finnes ingen objektive kriterier for å definere og avgrense en næring. I tråd med tidligere undersøkelser (Heum et al, 2006) har vi avgrenset den norske offshorenæringen på følgende måte: Bedrifter som direkte eller indirekte har leveranser til oppstrøms petroleumsvirksomhet. Offshoreaktivitetene strekker seg fra geologiske/geofysiske undersøkelser, via leting installasjon til produksjon. Transport av olje og gass er ikke inkludert, heller ikke nedstrømsaktiviteter som raffinering. I praksis er det vanskelig å operere med knivskarpe grenser. For eksempel er rørlegging til havs inkludert. Det samme er leveranser til Snøhvitutbyggingen. Grenseflatene mellom oljeselskapene og deres leverandører er heller ikke uproblematisk. Den samme aktiviteten, for eksempel operasjon av plattformer under produksjon, kan utføres av oljeselskapene selv eller av en leverandør. I siste tilfelle inkluderes aktiviteten blant offshoreleverandører, i det første tilfellet faller den utenfor.

Det bør også presiseres at en lang rekke tjenester til oljeselskaper og til deres offshoreleverandører ikke er inkludert. Det gjelder generiske tjenester som regnskap/revisjon, eiendomsdrift og renhold, men det gjelder også finansielle og juridiske tjenester som i større grad krever spesialisert kompetanse.

Antall bedrifter

På grunn av avgrensingsproblematikken finnes det heller ikke noe klart svar på hvor mange offshorebedrifter det finnes i Norge. Innovasjon Norge har operert med et register på mer enn 2000 bedrifter, mens Olje- og energidepartementet anslår antallet til ca 1.200.

I denne undersøkelsen har vi tatt utgangspunkt i en database på 1.350 bedrifter. Databasen er bygget opp ved hjelp av ulike kilder; relevante bransjekoder, Innovasjon Norges register, Oslo Børs, samt tidligere prosjekter, som "Et verdiskapende Norge" (Reve og Jakobsen, 2001), "Kartlegging av olje- og gassnæringens betydning for norske regioner" (Jakobsen et al, 2002), og "Internasjonalisering" (Konkraft, 2008).

De 1350 *norskregistrerte* bedriftene hadde en samlet omsetning på 234 milliarder kroner i 2007 og 68 milliarder i verdiskaping. En del av bedriftene er konsern med datterselskap i utlandet. Disse datterselskaperens omsetning er ikke inkludert i datagrunnlaget.

De 50 største norske offshorebedriftene ble identifisert og kontaktet per telefon. For de øvrige bedriftene ble det sendt e-post til daglig leder med invitasjon til å delta i spørreundersøkelsen. Selve undersøkelsen ble gjennomført over internett. Til sammen har vi fått data fra 204 selskap. Flere av disse er store konsern med mange datterselskap, så antall bedrifter (aksjeselskaper) er betydelig større. Disse 204 selskapene dekker volummessig det meste av offshorevirksomhet i Norge, men det er et betydelig antall mindre bedrifter som ikke er med i utvalget. Nedenfor vil vi derfor gjøre en vurdering av hvor stor andel av den totale utenlandske omsetningen som er fanget opp gjennom undersøkelsen.

Hva mener vi med internasjonalisering?

Internasjonalisering kan ta mange former og kan måles langs mange dimensjoner. De to viktigste dimensjonene er hvor inntektene genereres (hjemme eller ute) og hvor aktivitetene utføres (hjemme eller ute):

- ❖ Inntekter fra kunder utenfor Norge – i absolutte tall (volum) og som andel av totalomsetning (utenlandsandel)
- ❖ Utenlandsetableringer – hvilke aktiviteter som utføres i og utenfor Norge, for eksempel hvor hovedkontorfunksjoner, produksjon, FoU og salg/markedsføring er lokalisert.

Graden av internasjonalisering øker langs begge disse dimensjonene. Dersom alle aktiviteter utføres i Norge og all omsetning genereres fra utenlandske markeder, er man en rendyrket eksportbedrift. Framo Engineering er et eksempel på en slik eksportbedrift (se Konkraft – Internasjonalisering, 2008). Dersom alle aktiviteter utføres i utlandet og alle inntekter kommer fra kunder utenfor Norge, er internasjonaliseringen gått så langt at man ikke lenger er en norsk bedrift. Prosafe er et eksempel på en bedrift som er i ferd med å kutte båndene til Norge, både på innteks- og aktivitetssiden. Utføres alle aktiviteter i utlandet men alle inntekter genereres i Norge, er man en rendyrket importbedrift. Denne typen bedrifter er selvsagt utenfor fokus i denne rapporten.

I tillegg vil denne rapporten si noe om norske offshorebedrifters internasjonalisering gjennom

- ❖ grad av internasjonal outsourcing – innkjøp av varer og tjenester fra leverandører utenfor Norge
- ❖ valg av salgskanaler – for eksempel agenter, produksjonslisenser eller salgskontorer

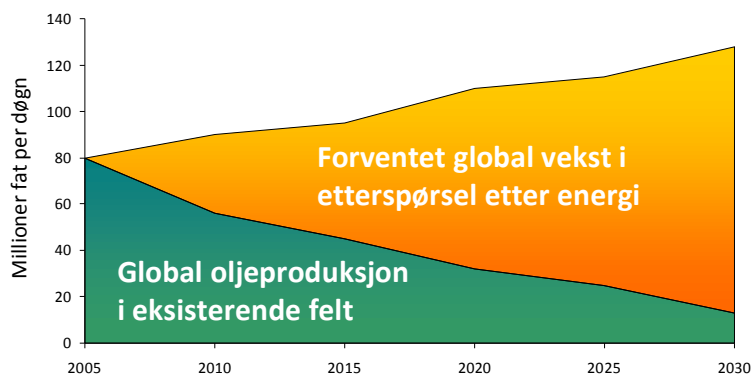
Det globale markedet for offshoreleveranser

Veksten i energiforbruk fører til kraftig investeringsvekst

Verdens energiforbruk har blitt tredoblet fra 1965 til 2005, og ingenting tyder på at etterspørselen etter energi har nådd toppen. Tvert i mot fører den raske økonomiske veksten i Asia, og da særlig Kina, til enda høyere vekst i årene fremover. Figur 1 viser det voksende gapet mellom oljeproduksjon fra eksisterende felt og etterspørselen etter olje.

Selv om en økende andel av energien må komme fra andre kilder, vil petroleum representere den viktigste energikilden i flere tiår fremover. Det voksende energibehovet vil derfor føre til enorme investeringer i petroleumsnæringen – og økt etterspørsel hos leverandørindustrien. Dette illustreres enklest gjennom oljeprisen. Knapphet på energi driver oljeprisene i været, noe som skaper sterke incentiver til investeringer i leting, feltutvikling, modifikasjoner og produksjon. Selv om oljeprisen skulle halveres fra dagens nivå på godt over 100 USD per fat, vil investeringsincentivene fremdeles være sterke.

Figur 1. Økende gap mellom tilbud og etterspørsel etter olje.



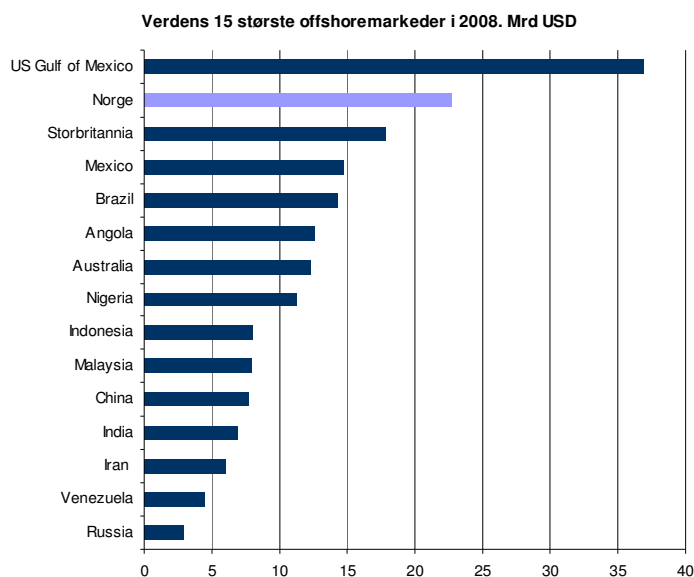
Kilde: IEA World Outlook 2006

Norge er verdens nest største offshoremarked

De globale investeringene i petroleumssektoren er enorme. I de 15 offshoremarkedene som INTSOK har valgt utⁱ var samlede investeringer og driftskostnader på mer enn 850 milliarder kroner i 2007. Legger man til investeringer og driftskostnader på norsk sokkel, kom de globale offshoreinvesteringer opp i 1.000 milliarder kroner i 2007.ⁱⁱ Tar man med petroleumsfelt på land, summerer investeringer og driftskostnader utenfor Norge seg til 2.500 milliarder kroner per år i disse markedene.ⁱⁱⁱ Norske selskaper har i dag mindre enn 4 prosent av dette markedet. Det betyr med andre ord at selv om internasjonaliseringen av norske offshorebedrifter har kommet langt, er det fremdeles et betydelig vekstpotensial.

Norsk sokkel sto for nesten 10 prosent av det globale offshoremarkedet i 2007. Investeringene har vokst kraftig på norsk sokkel de siste årene, og andelen av verdensmarkedet er nesten doblet fra 6,3 prosent i 2004 til 12 prosent i 2008. Det gjør norsk sokkel til det nest største offshoremarkedet i verden, etter den amerikanske delen av Mexicogolfen.

Figur 2. INTSOKs største offshoremarkeder i 2008 pluss norsk sokkel. Mrd USD.

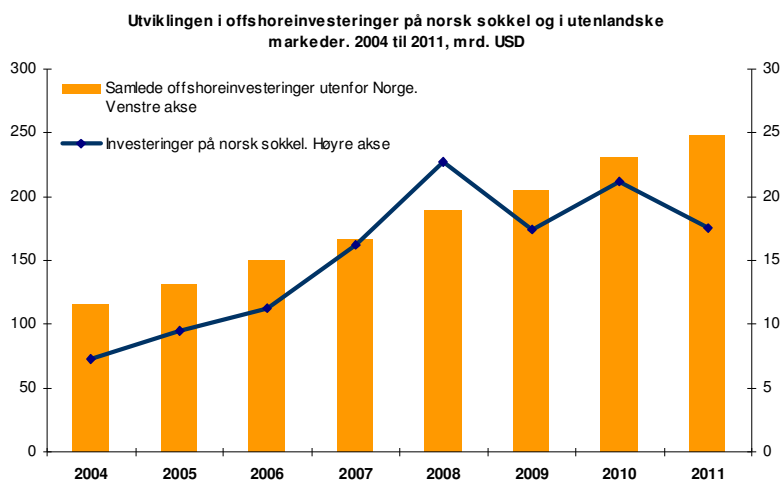


Kilde: INTSOK/Infield 2007

Norske offshoreleverandører må vokse internasjonalt i årene som kommer

Figur 3 viser utviklingen i offshoremarkeder fra 2004 til 2007, samt prognoser for perioden 2008 til 2011.^{iv} Figuren viser at norsk sokkel har vokst raskere enn de utenlandske markedene de siste årene, men prognosene tyder på at situasjonen vil være motsatt i årene som kommer. Mens norsk sokkel sannsynligvis vil flate ut, kommer flere av de utenlandske markedene til å vokse med mer enn 10 prosent per år. Dersom den norske offshoreleverandørindustrien skal fortsette å vokse de neste årene, må internasjonaliseringen øke.

Figur 3. Investeringer og driftskostnader på norsk sokkel sammenlignet med utenlandske offshoremarkeder

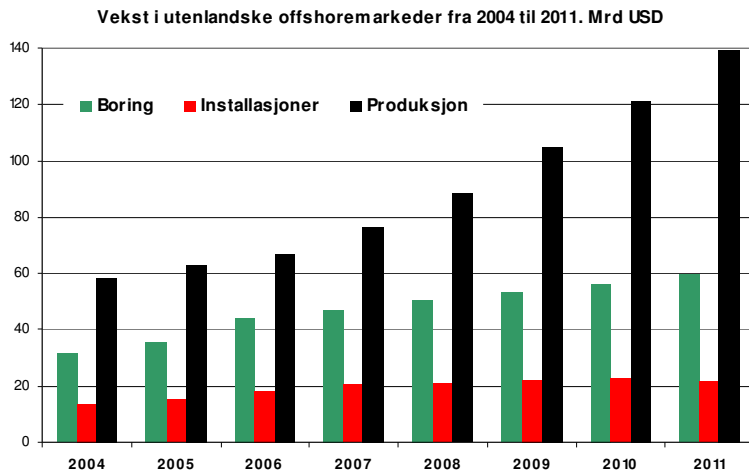


Kilde: INTSOK/Infield, 2007; Menon Business Economics/Dun& Bradstreet

Den største markedsveksten kommer på felt i produksjon

I årene som kommer forventes det at kostnader til felt i drift vil øke med 15-20 prosent per år. Dette er illustrert i figur 4 nedenfor. I 2011 tilsier prognosene at kostnadene til drift vil utgjøre 60 prosent av det totale offshoremarkedet. Også boring vil fortsette å vokse, mens investeringer i nye installasjoner flater ut. Kostnadsutviklingen har vært sterkt økende de siste årene, så det er grunn til å anta at vekstprognosene for leverandørindustrien er undervurdert.

Figur 4. Vekst i utenlandske offshoremærkeder fra 2004 til 2011

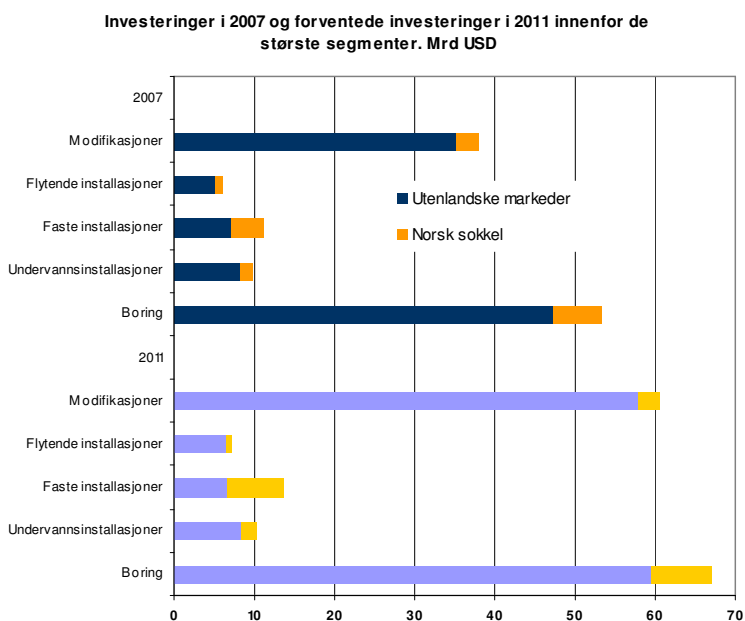


Kilde: INTSOK/Infield 2007

Norske markedsandeler i ulike segmenter

Investeringer og driftskostnader på norsk sokkel og utenlandske markeder kan segmenteres på ulike måter. Statistikkgrunnlaget for investeringer og driftskostnader på norsk sokkel og utenlandske markeder (INTSOKs 15 utvalgte land) er ikke direkte sammenlignbart, fordi segmentinndelingen ikke er identisk. Likevel er det mulig å få en indikasjon på hvor stort det norske hjemmemarkedet for leverandørbedrifter innenfor ulike segmenter er sammenlignet med markedet i resten av verden. Dette er illustrert i figur 5 nedenfor. Viktigste markedssegmenter på norsk sokkel og resten av verden i 2007 og 2011.

Figur 5. Viktigste markedssegmenter på norsk sokkel og resten av verden i 2007 og 2011.



Kilde: INTSOK/Infield 2007

Det norske markedet har størst andel av markedet innenfor faste installasjoner. I 2011 forventes det at andelen vil øke ytterligere, slik at halvparten av investeringene i faste installasjoner vil komme på norsk sokkel. Det bygges i liten grad nye faste installasjoner offshore, så markedet er knyttet til store ombygginger på for eksempel Statfjord, Troll og Ekofisk.

Boremarkedet er det største enkeltsegmentet i figuren, og den norske andelen av dette forventes å ligge mellom 10 og 12 prosent i årene fremover.

Modifikasjonsmarkedet er betydelig og forventes å vokse kraftig frem til 2011. Resten av DVM-markedet, dvs. vedlikehold og drift, er ikke inkludert i figuren. Modifikasjonsoppgavene på norsk sokkel utgjorde 7 prosent av verdensmarkedet i 2007. De internasjonale markedsmulighetene på DVM-området er allerede svært store og vil fortsette å vokse i årene fremover. Lokal tilstedeværelse er en forutsetning for suksess i DVM-markedene.

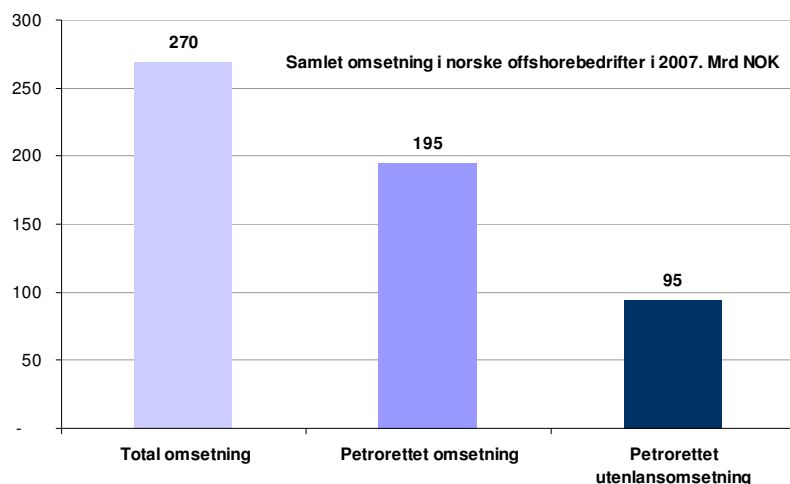
2. Norske offshorebedrifters omsetning fra utenlandske markeder

Totalbildet

Bedriftene i undersøkelsen

Datagrunnlaget i denne rapporten består av 204 selskap. Disse selskapene hadde en samlet omsetning på 270 milliarder kroner.^v 195 av disse milliardene er *petrorettet*, det vil si at inntektene kommer fra salg til oljeselskaper og/eller offshoreleverandører. Store selskaper som Aker Solutions, Aker Yards, DNV og NCC har betydelige deler av omsetningen utenfor olje- og gasssektoren. Den petrorettede omsetningen fordelte seg på norske og på utenlandske markeder med henholdsvis 52 og 48 prosent. Det vil si at petrorettet utenlandsomsetning utgjorde 95 milliarder kroner i 2007. Figuren nedenfor viser disse overordnede nøkkeltallene.

Figur 6. Samlet omsetning i norske offshorebedrifter i 2007



Internasjonaliseringsgraden varierer betydelig mellom bedriftene. Ni bedrifter har 90 prosent eller mer av sine inntekter fra kunder utenfor Norge, drøyt 50 bedrifter har mer enn halvparten, mens 60 av bedriftene i undersøkelsen ikke har kunder utenfor Norge overhodet.

Hele offshorenæringen – fra utvalg til populasjon

I undersøkelsen har vi data fra 204 respondenter, fra en utgangspopulasjon på 1350 bedrifter. Disse er imidlertid ikke representative for populasjonen. Tvert i mot har vi lagt hovedvekten på å få inn data fra de største selskapene. Når vi skal estimere den totale petrorettede utenlandsomsetningen, er det derfor naturlig at vi splitter opp utvalget i undergrupper etter størrelse. Disse gruppene kan med større rett antas å være representative for internasjonaliseringsgraden blant offshorebedrifter.

Vi har delt bedriftene inn i fem grupper etter omsetning i 2007. Vi valgte å sette en nedre grense på 5 millioner, fordi det er lite sannsynlig at mindre bedrifter enn dette har internasjonal aktivitet. (Derfor er antall bedrifter i utvalget 192, ikke 2004. Det samme gjelder i hele populasjonen; av de 1350 bedriftene var det 1.124 bedrifter med mer enn 5 millioner kroner i omsetning). Tabellen nedenfor viser hvor mange bedrifter vi har i undersøkelsen i hver av gruppene sammenholdt med antall bedrifter i populasjonen.

	Antall bedrifter	Antall bedrifter i hele populasjonen	Utvalgets andel av populasjon
5-50 MNOK	60	578	10 %
51-100 MNOK	24	210	11 %
101-250 MNOK	27	177	15 %
251-1000 MNOK	37	115	32 %
Mer enn 1000 MNOK	44	44	100 %
Totalt	192	1 124	17 %

Tabellen viser at vi har en samlet responsrate på 17 prosent. Denne andelen er imidlertid undervurdert, fordi respondentene i undersøkelsen rapporterte konserntall, mens registeret over offshorebedrifter består av foretak (minste juridiske enheter), hvilket innebærer at en andel av foretak i registeret allerede er fanget opp som datterselskap i konsern. Vi har ikke informasjon på hvor mange bedrifter dette gjelder.

Blant bedrifter med mer enn 1 milliard kroner i omsetning er antall bedrifter i utvalget og i populasjonen likt. Det er med andre ord ingen grunn til å korrigere utenlandsomsetningen i denne gruppen. For mindre bedrifter er responsraten lavere, og den faller med størrelse. Blant de minste bedriftene utgjør utvalget kun 10 prosent av populasjonen.

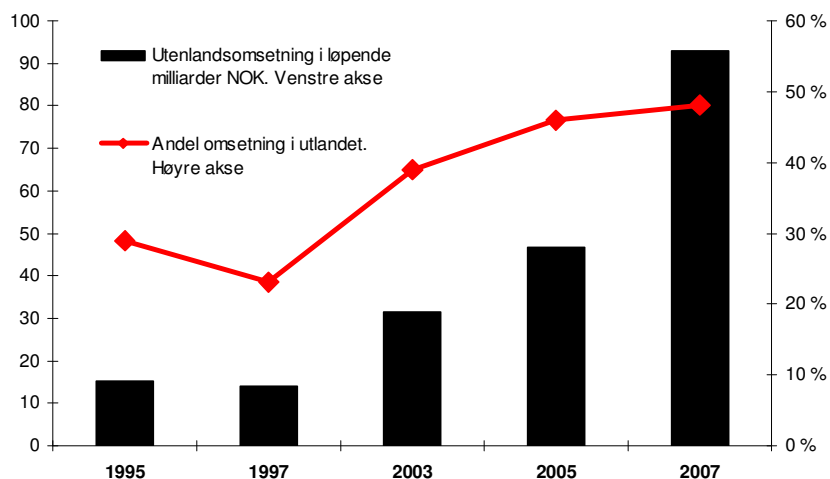
Det kan virke naturlig å lage estimater for samlet utenlandsomsetning simpelthen ved å oppjustere vår registrerte utenlandsomsetning med andelen av populasjonen som ikke er med i utvalget. Det er imidlertid tre grunner til å anta at en slik metode vil overvurdere utenlandsomsetningen. Den første grunnen er allerede nevnt. Utvalget består av konsern som kan inneholde ett eller flere datterselskaper. For det annet kan bedriftene i utvalget forventes å ha høyere *andel* petrorettet omsetning enn snittet i populasjonen. Det første spørsmålet man fikk i spørreundersøkelsen var: "Har din bedrift leveranser til petroleumsnæringen (oljeselskaper eller offshoreleverandører?)" Bedrifter som svarte nei på dette spørsmålet, til sammen 86 bedrifter, har ikke svart på resten av skjemaet. Det har med andre ord vært en selvseleksjon som leder til at petrorettet omsetning er høyere i utvalg enn i populasjon. Den tredje grunnen til at en enkel oppjustering ut fra responsandel vil overvurdere utenlandsandelen, er at bedriftene i utvalget kan forventes å være mer internasjonalt orientert. Undersøkelsens tittel og formål dreier seg om internasjonalisering, og da er det grunn til å tro at det har foregått en form for selvseleksjon også her.

Disse tre usikkerhetsmomentene til sammen gjør det svært vanskelig å lage et estimat på utenlandsomsetning i hele offshore-næringen. Dersom vi skulle velge å se helt bort fra innvendingene, ville utenlandsomsetningen øke med 23 milliarder, til 118 milliarder kroner. Dersom vi i stedet anslår at halvparten av økningen på 23 milliarder er reell og den andre halvparten skyldes konsern vs bedrift og de to formene for selvseleksjon, vil næringens totale utenlandsomsetning estimeres til 106 milliarder kroner. Vi understreker imidlertid at det er så stor usikkerhet om disse tallene at det er tryggere å forholde seg til utenlandsomsetningen i utvalget, med andre ord 95 milliarder kroner.

Utvikling i utenlandsk omsetning

Utviklingen i norske offshorebedrifters inntekter fra utenlandsmarkeder er illustrert i figuren nedenfor.

Figur 7. Utvikling i utenlandsomsetning for norske offshorebedrifter fra 1995 til 2007

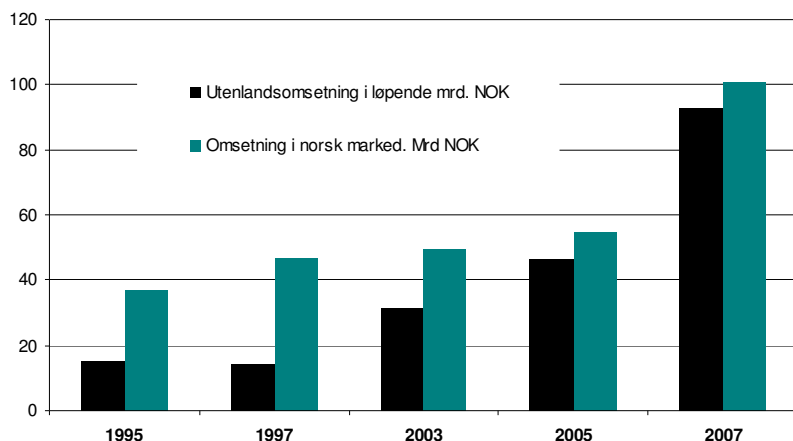


Kilde: SNF (HEUM ET AL 2006)/ Menon

Dataene fra de fire første årene er samlet inn av SNF2005.^{vi} Legg merke til at det er et hopp i tid fra 1997 til 2003. Det skyldes at datagrunnlaget for 1999 og 2001 var for usikkert. Utenlandsomsetningen falt fra 1995 til 1997, noe som bidro til en erkjennelse av at det burde satses systematisk på internasjonalisering av norske offshorebedrifter. I 2003 var utenlandsandelen økt til mer enn 30 milliarder kroner og andelen av bedriftenes totale inntekter passerte 40 prosent. Etter dette har andelen flatet ut i underkant av 50 prosent, mens omsetningen har fortsatt å skyte i været. I følge våre tall har utenlandsomsetningen blitt doblet fra 2005 til 2007, fra 47 til 93 milliarder kroner. Veksten i utenlandske markeder fremstår med andre ord som eventyrlig. Spørsmålet er dermed om veksten er reell, eller om den helt eller delvis skyldes endring i datagrunnlag fra 2005 til 2007.

La oss starte med å ta en titt på veksten i det norske markedet. Figuren nedenfor viser at det ikke bare er veksten i utenlandske markeder som har vært eventyrlig de to siste årene. Det samme kan sies om veksten i det norske markedet. Figuren viser at mens veksten i det norske markedet var svært moderat fra 1997 til 2003, gjorde den et hopp fra 2005 til 2007. Faktisk var veksten på 88 prosent – mot tilnærmet 100 prosent i utenlandske markeder.

Figur 8. Utvikling i norske offshorebedrifters inntekter fra norske og utenlandske markeder, fra 1995 til 2007



Kilde: SNF (HEUM ET AL 2006)/ Menon

For å få en indikasjon på om vekstanslagene på omsetningen til de norske offshorebedriftene er korrekte, er det naturlig å sammenligne med den generelle veksten i de relevante markedene. I perioden 2005 til 2007 har utenlandske offshoremarkeder vokst med 23 prosent (ISL/Intsok). Det samme har det norske markedet, inklusiv landanlegg som for eksempel Melkøya (OD/SSB).

Dette kan tyde på at den registrerte veksten i norske offshoreleveranser er overvurdert. Selv om det har skjedd mye positivt på teknologi- og produktivetsfronten i det norske miljøet, virker det urealistisk at norske bedrifter som helhet skal vokse fire ganger så raskt som markedet. Det kan med andre ord se ut til at det har vært en underrapportering i tidligere undersøkelser.

En annen sammenligningskilde er omsetningsveksten til bedriftene i utgangspopulasjonen (se beskrivelse ovenfor). De 1350 bedriftene hadde en samlet omsetning i 2005 på 159 milliarder kroner i 2005. To år senere var omsetningen vokst til 234 milliarder, noe som tilsvarer en vekst på 47 prosent.^{vii} De Norske offshorebedriftenes samlede omsetningsvekst ligger med andre ord et sted mellom markedsveksten på 23 prosent og veksten fra SNFs til Menons internasjonaliseringsundersøkelse på 93 prosent. Det virker derfor rimelig å konkludere med at

- det har vært en viss underrapportering i tidligere analyser og at veksten, slik den fremstår i figur 8 ovenfor, er noe overvurdert
- norske offshoreelskaper har vunnet markedsandeler både i det norske markedet og på utenlandske markeder.

Avslutningsvis bør det også legges til at den kraftige omsetningsveksten i både norske og utenlandske markeder bør tilskrives en kombinasjon av prisøkning og volumøkning. Vi har ikke eksakte data for prisvekst i de ulike offshoresegmentene, men det generelle inntrykket er at prisene har økt betydelig de siste årene. Dette underbygges av det faktum at norske offshorenæringen har oppnådd en dobling av samlede driftsresultater fra 2005 til 2007, fra 9 til 19 milliarder kroner. Lønnskostnader har kun økt med 30 prosent i samme periode. Det betyr at en betydelig del av omsetningsveksten er drevet av økte priser og dermed økt lønnsomhet, ikke bare av volumvekst.

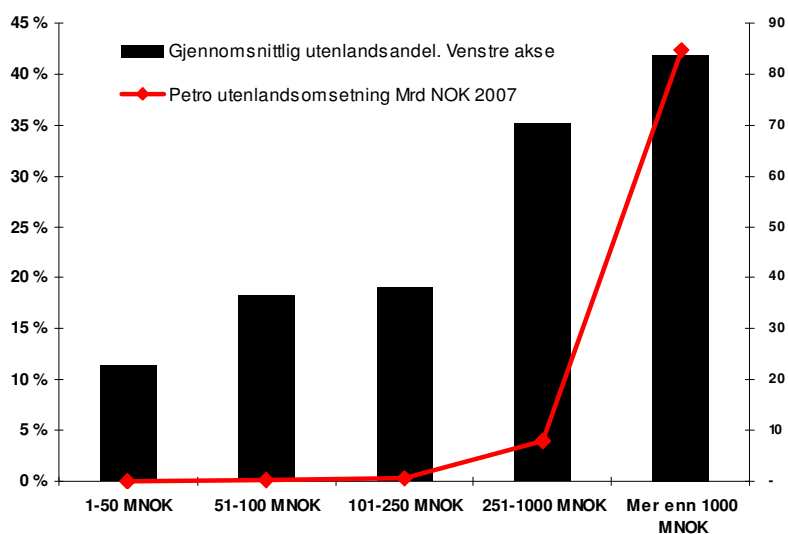
Internasjonalisering blant store og små bedrifter

Utenlandsandelen til hele utvalget er 48 prosent. Den gjennomsnittlige utenlandsandelen er imidlertid lavere, 25 prosent. Andelen til medianbedriften er enda lavere, kun 8 prosent. Det tyder på at graden av internasjonalisering er ujevnt fordelt blant store og små bedrifter. Vi har delt bedriftene i utvalget inn i fem grupper etter størrelsen på omsetning i 2007.

	Antall bedrifter	Gjennomsnittlig utenlandsandel	Petro utenlandsomsetning MNOK	% av total utenlandsomsetning
1-50 MNOK	60	11 %	103	0,1 %
51-100 MNOK	24	18 %	303	0,3 %
101-250 MNOK	27	19 %	613	0,6 %
251-1000 MNOK	37	35 %	7 862	8,3 %
Mer enn 1000 MNOK	44	42 %	85 761	90,6 %
Totalt	192	48 %	94 642	

Minst to viktige resultater kan leses fra tabellen og fra figuren nedenfor: For det første at det er en klar sammenheng mellom størrelse og internasjonaliseringsgrad, og for det annet at de største selskapene står for det alt vesentlige av volumene. Utenlandsandelen stiger fra 11 til 42 prosent for henholdsvis den minste og den største størrelsesgruppen.

Figur 9. Utenlandsomsetning blant offshorebedrifter i ulike størrelseskategorier. 2007



Figuren viser at det aller meste av utenlandsomsetningen ligger i selskaper med mer enn 1 milliarder kroner i omsetning, faktisk mer enn 90 prosent. Det er også interessant å observere at det nå finnes 44 bedrifter med mer enn 1 milliard kroner i omsetning i Norge. For de seks største selskapene er utenlandsomsetningen enda høyere, 62 prosent. Disse seks selskapene står for 63 prosent av alle inntekter fra utenlandske markeder.

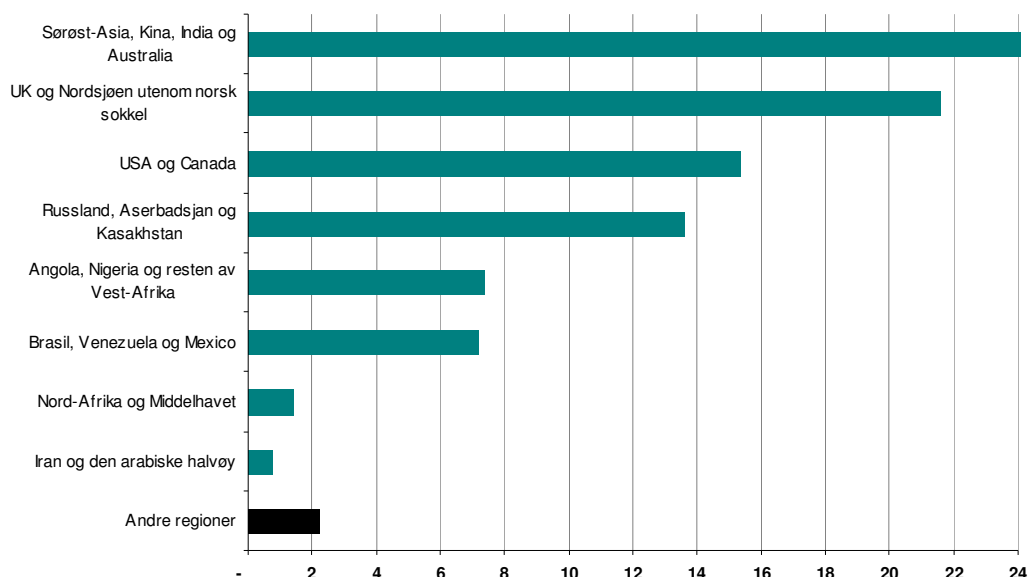
Det er 60 bedrifter med mindre enn 50 millioner kroner i årsomsetning. I denne gruppen kommer kun 11 prosent av inntektene fra markeder utenfor Norge. Deres samlede utenlandsomsetning utgjør drøyt 100 millioner, hvilket kun utgjør 0,1 prosent av det samlede omfanget. Gruppen er

imidlertid underrepresentert i utvalget, så det reelle omfanget på utenlandsomsetning er trolig betydelig større, noe som er redegjort for tidligere i rapporten.

Regionale markeder

Norske offshoreselskaper opererer i markeder over hele verden. Figuren nedenfor viser rangeringen av ni forhånds-spesifiserte regioner, samt en sekkepost for resten av verden ("Andre regioner").

Figur 10. Rangering av utenlandske offshoreregioner etter norske selskapers omsetning i regionene i 2007. Mrd NOK

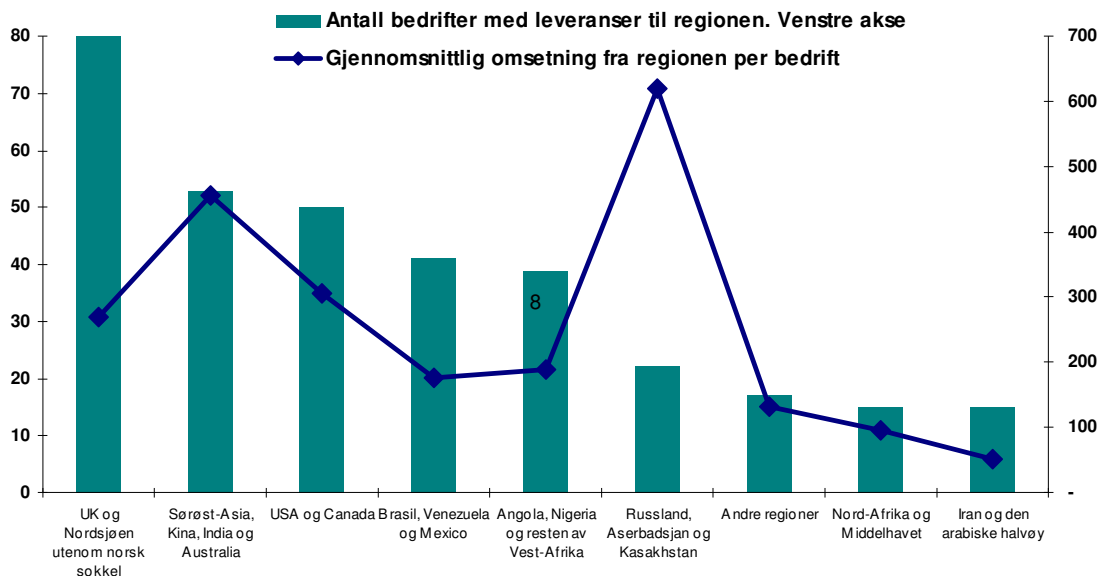


"Sørøst-Asia, Kina, India og Australia" er den største av de spesifiserte regionene, fulgt av den britiske delen av Nordsjøen. Våre anslag tyder på den samlede omsetningen til den asiatiske regionen var på nesten 25 milliarder kroner i 2007.^{viii} Som vi kommer tilbake til senere i rapporten inkluderer dette både eksport og salg fra datterselskaper utenfor Norge. For all utenlandsomsetning er forholdet mellom eksport og salg fra utenlandske datterselskaper om lag 40:60. I den asiatiske regionen er det grunn til å tro at forholdet er nærmere 50:50. For eksempel er det et betydelig antall norsk-eide bedrifter i Singapore, og antallet i Kina er også raskt voksende. Likevel er norske selskapers inntekter fra denne regionen overraskende høy sammenlignet med offisiell norsk eksportstatistikk. I følge United Nations Trade Statistics var den samlede petroleumsrelaterte og maritime eksporten fra Norge til Kina, India og Japan på ca. 2,1 milliarder kroner i 2005 (Grünfeld, 2007). Da mangler viktige land som Sør-Korea, Singapore og Malaysia, men det er liten tvil om at tallene ligger langt lavere enn hva bedriftene selv ville ha rapportert.

Antall bedrifter og omsetning per bedrift

Figuren nedenfor viser hvor mange av bedriftene i utlandet som har inntekter fra de spesifiserte regionene, og hvordan dette samvarierer med omfanget av leveranser til regionene.

Figur 11. Antall bedrifter som har leveranser til ni forhånds spesifiserte regioner og gjennomsnittlig omsetning (MNOK) per bedrift i de samme regionene. 2007



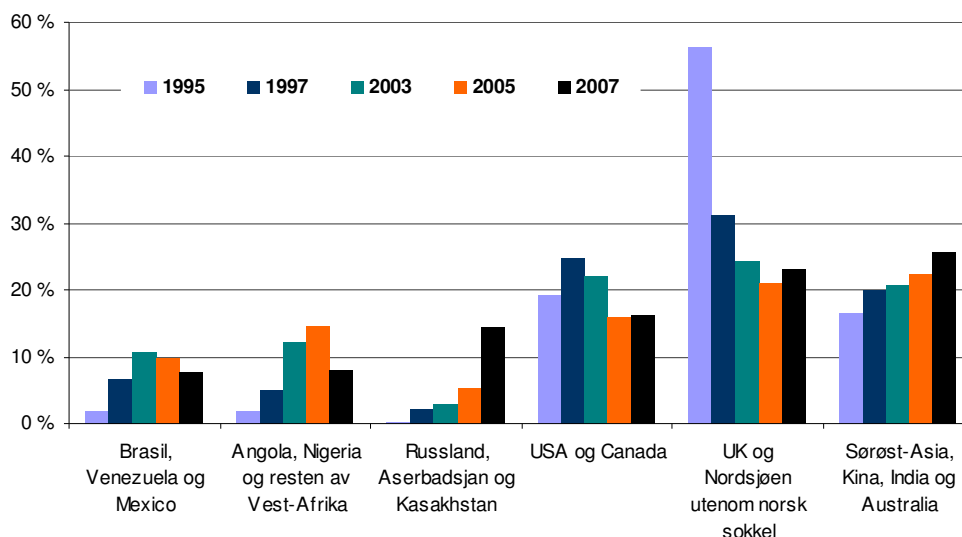
Målt i antall bedrifter er "UK og Nordsjøen utenom norsk sokkel" den viktigste regionen for norske offshoreleverandører. 80 av bedriftene i utvalget har leveranser til denne regionen. Det gjennomsnittlige volumet på disse leveransene er imidlertid klart lavere enn "Sørøst-Asia, Kina, India og Australia". Den største gjennomsnittstørrelse på leveranser finner vi i "Russland, Aserbadsjan og Kasakhstan". De 22 bedriftene som har leveranser til denne regionen, omsetter for mer enn 13 milliarder kroner i regionen, noe som tilsvarer 618 millioner kroner per bedrift. Til sammenligning har de 15 bedriftene med leveranser til "Iran og den Arabiske halvøy" kun 51 millioner kroner i gjennomsnittlig omsetning.

Utvikling over tid

Vi har fulgt samme inndeling i regioner som SNF gjorde i tidligere undersøkelser. Det eneste unntaket er at India er inkludert i den asiatiske regionen. Figuren nedenfor viser hvordan utenlandsomsetningen til offshorebedriftene fordelte seg på de seks største regionene i perioden 1995 til 2007. En mer utfyllende tabell finnes i vedlegg til rapporten.

Det mest slående i figuren er Nordsjøens fallende betydning for norske offshorebedrifter. Mens UK og Nordsjøen utenom norsk sokkel sto for neste 60 prosent av utenlandsomsetningen i 1995, har andelen falt til 22 prosent i 2007. For å tydeliggjøre dette poenget: Norske offshorebedrifter hadde en samlet omsetning utenfor Nordsjøen (inkludert norsk sokkel) i 1995 på 6,5 milliarder kroner. I 2007 har omfanget blitt 11-doblet, til 73 milliarder.

Figur 12. Utvikling i seks utenlandske regioners andel av samlet norsk utenlandssomsetning fra 1995 til 2007.



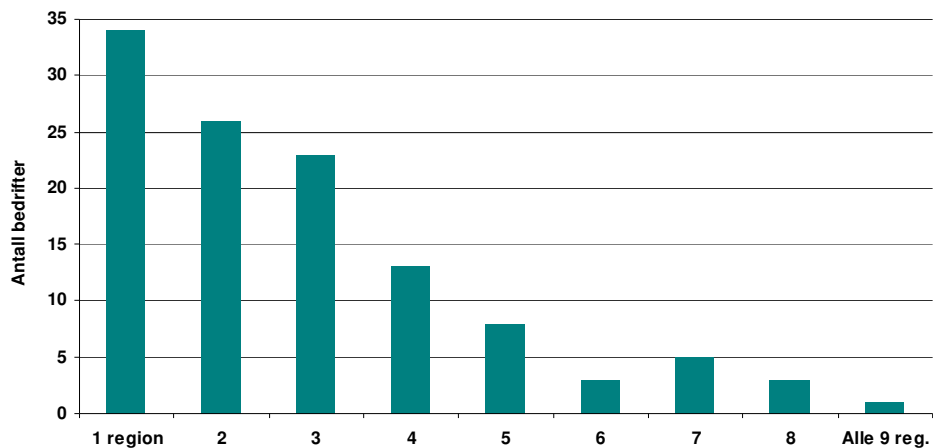
Kilde: SNF (Heum et al 2006) / Menon

Sørøst-Asia, Kina, India og Australia har vært en viktig region i hele perioden og har økt andelen fra 17 til 26 prosent. Russland, Aserbadsjan og Kasakhstan har hatt størst vekst. Dette er særlig drevet frem av leveransene til Sakhalin. Det er grunn til å tro at Brasil, Venezuela og Mexico vil øke i betydning de neste årene, som følge av store kontrakter til norske aktører i Brasil.

Hvor spredt er norske bedrifter geografisk?

Mer enn 70 prosent av bedrifter som har inntekter fra utenlandske kunder, opererer i mer enn ett geografisk marked utenfor Norge. Det ser med andre ord ut til at få bedrifter har rettet seg mot ett avgrenset geografisk marked, noe som indikerer at offshoremarkedene er integrert globalt.

Figur 13. Antall bedrifter som har inntekter fra andre regioner enn norsk sokkel. Utenlandske markeder delt inn i 9 regioner.



Det er selvsagt en viss sammenheng mellom størrelse og antall regioner, men mindre enn man kanskje skulle tro. Blant de 60 bedriftene med mindre enn 50 MNOK i omsetning, er det 11 som opererer i tre eller flere geografiske regioner utenfor norsk sokkel. To av bedriftene er inne i fem av ni utenlandske regioner.

Segmenter

Norske offshorebedrifter opererer innenfor en lang rekke tjenesteområder, heretter kalt segmenter. I undersøkelsen kunne bedriftene beskrive sin egen virksomhet gjennom 11 forhånds spesifiserte segmenter, i tillegg til kategorien Annet, dersom virksomheten ikke passer inn i noen av disse segmentene. Bedriftene kunne sette flere kryss for å beskrive sin egen virksomhet.^{ix} Tabellen nedenfor viser hvordan graden av internasjonalisering varierer mellom segmentene. Den første kolonnen forteller hvor stor andel av omsetningen bedriftene hvert segment har fra utenlandske markeder. Gjennomsnittlig utenlandsandel blant bedriftene i utvalget er 25 prosent.

Segment	Gjennomsnittlig utenlandsandel	Antall bedrifter
Seismikk og reservoaranalyse	48 %	14
Rederivirksomhet	46 %	34
Fabrikasjon av plattformer/moduler/større systempakker	35 %	25
Produksjon og utvikling av tekniske produkter og utstyr	27 %	57
Transport, sikkerhet og støttejenester	24 %	18
Boring og brønntjenester	22 %	24
Annet	20 %	33
Utvikling og produksjon av IT-programvare og styringssystemer	16 %	12
Installasjon av plattformer, moduler og utstyr	15 %	29
Engineering og prosjektledelse	14 %	47
MMO-tjenester	13 %	31
Grossist- eller detaljforhandler av utstyr	9 %	26

Seismikk- og reservoaranalyse er det mest internasjonale segmentet blant norske offshorebedrifter. For de 14 bedriftene utgjorde inntekter fra utenlandske kunder i gjennomsnitt 48 prosent av deres petrorettede omsetning. Også rederivirksomheter, det vil i første rekke si forsyning og ankerhåndtering, har nær halvparten av sine inntekter fra utenlandske kunder. I den andre enden av skalaen finner vi forhandlere av utstyr, med kun 9 prosent av inntektene fra utenlandske kunder. Også MMO-tjenester, det vil si Drift, vedlikehold og modifikasjoner, er lite internasjonalt. Den gjennomsnittlige utenlandsandelen er kun 13 prosent blant de 31 bedriftene i dette segmentet. Dette stemmer godt med analysene som ble gjort i rapporten "Konkraft – Internasjonalisering" (Intsok, 2008). I denne rapporten ble det konkludert med MMO-tjenester er lokale i sin natur og derfor vanskeligere å internasjonalisere enn for eksempel kapitalintensive utstyrspakker og tjenester.

Utenlandsandelen innenfor Engineering og prosjektledelse, 14 prosent, kan virke lav med tanke på at mange fremhever engineering som et område hvor norske bedrifter har internasjonale konkurransefortrinn. For eksempel blir det gjerne uttalt at jo mer engineering det er i et MMO-opdrag, desto sterkere stiller norske selskaper i konkurransen. De 11 bedriftene i utvalget som

både driver med MMO og engineering har imidlertid ikke høyere utenlandsandel enn de som bare driver med en av delene (14 prosent mot henholdsvis 14 og 13 prosent for Engineering og MMO).

Enda mer overraskende er det at de 14 bedriftene som kombinerer utvikling og produksjon av utstyr med engineering kun har 12 prosent utenlandsandel, mot 27 prosent blant hele gruppen av utstyrsprodusenter. Kun 8 selskaper er rene engineeringbedrifter, det vil si bedrifter som ikke har krysset av for noen andre segmenter. Disse har lavere utenlandsandel (kun 2 prosent) enn kombinasjonsbedriftene (16 prosent). Hva kan være forklaringen på forskjellen mellom den generelle oppfatning om Norges internasjonale posisjon innen engineering og faktaene i vårt materiale? En forklaring kan være at det er høy etterspørsel etter engineering på norsk sokkel og at det finnes en rekke små og mellomstore aktører som utelukkende opererer i dette markedet. En indikasjon på dette er at det blant engineering-bedriftene er en sterkere sammenheng mellom størrelse og internasjonalisering enn det er i utvalget generelt. Det kan skyldes at store internasjonalt orienterte selskap tilbyr avansert engineering til sine utenlandske kunder, gjerne i kombinasjon med utstyrspakker eller installasjonsoppdrag.

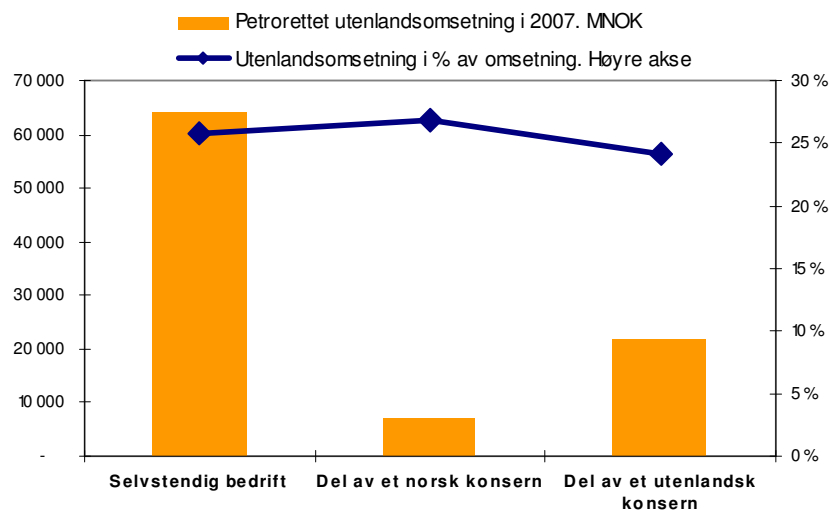
Eierskap og internasjonalisering

Respondentene i undersøkelsen ble bedt om å spesifisere om selskapet er

1. selvstendig – inngår ikke i et konsern (97 bedrifter)
2. datterselskap i et norsk konsern (36 bedrifter)
3. datterselskap i et utenlandsk konsern (47 bedrifter)

Figuren nedenfor viser hvor stor andel av den totale utenlandsomsetningen på 95 milliarder kroner som er generert i bedrifter med ulikt eierskap, og hvor stor utenlandsandelen er i hver av gruppene.

Figur 14. Utenlandsomsetning og utenlandsandel blant bedrifter med ulikt eierskap

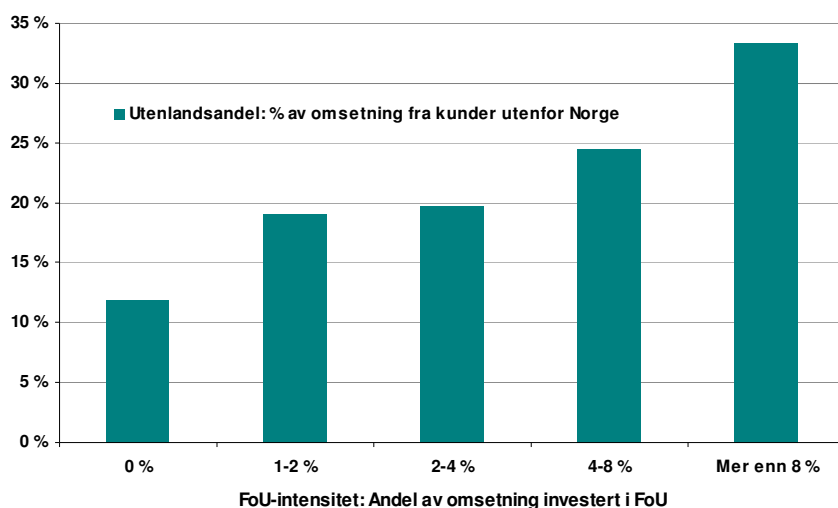


Figuren viser at forskjellene i utenlandsandel er svært liten, varierende mellom 24 prosent for datterselskap i utenlandske konsern og 27 prosent blant datterselskap i norske konsern.^x

FoU og internasjonalisering

Det er en klar sammenheng mellom forskning og utvikling (FoU) og internasjonalisering (se for eksempel Dunning 1993 og OECD 2001). Det samme mønsteret finner vi i denne undersøkelsen: Bedrifter som er FoU-intensive har vesentlig høyere andel av sine inntekter fra markeder utenfor Norge. Det illustreres av figuren nedenfor.

Figur 15. Sammenhengen mellom bedrifters investeringer i FoU og deres andel av omsetning fra utenlandske markeder

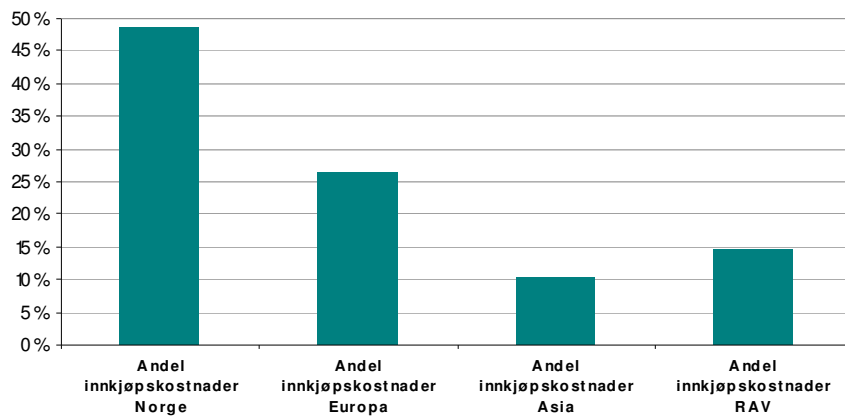


Bedrifter som ikke driver med forskning og utvikling har kun 12 prosent utenlandsandel, mens bedrifter som investerer mer enn 8 prosent av omsetningen på FoU, har 33 prosent utenlandsandel. Det er også en klar sammenheng mellom Fou og ambisjoner om å lykkes internasjonalt. Halvparten av bedriftene som har en FoU-intensitet på mer enn 2 prosent, har ambisjoner om å bli "blant de ledende i verden innenfor sitt marked". Blant bedrifter med mindre enn 2 prosent FoU-intensitet er det kun 13 prosent som har de samme ambisjonene.

Innkjøp fra utlandet – utenlandsk outsourcing

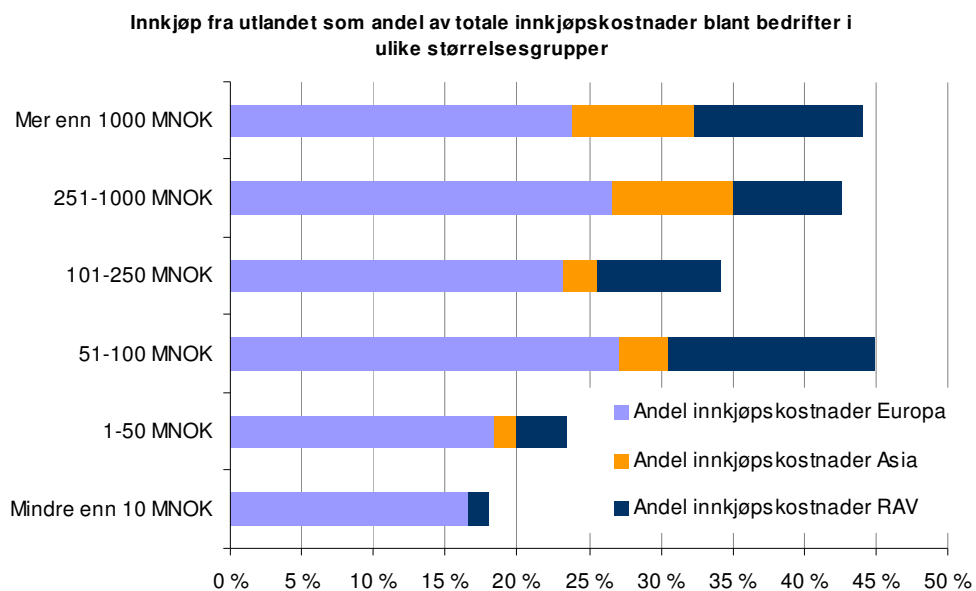
Internasjonalisering dreier seg ikke bare om bedriftenes inntektsside. I senere år har det vært en tendens til at stadig flere aktiviteter outsources til leverandører i andre land, såkalt *Offshoring* (heretter kalt utenlandsk outsourcing). Bedriftene i våre undersøkelser har en gjennomsnittlig utenlandsk outsourcingandel på temmelig nøyaktig 50 prosent.^{xi} Med andre ord stammer om lag halvparten av innkjøpskostnadene fra utenlandske leverandører. Denne halvparten fordeler seg på Europa, Asia og RAV (resten av verden) med henholdsvis 26, 10 og 15 prosent. Fordelingen er vist i figuren nedenfor.

Figur 16. Bedriftenes innkjøpskostnader fordelt på norske, europeiske og asiatiske leverandører, samt leverandører fra resten av verden (N=136)



16 prosent av bedriftene har ikke innkjøp fra utlandet overhodet, og kun en tredjedel av bedriftene har mer enn halvparten av innkjøpskostnadene fra utenlandske leverandører. En av årsakene til den lave andelen kan være at norske bedrifter kjøper utenlandsk utstyr gjennom norske forhandlere.

Figur 17. Innkjøp fra utlandet som andel av totale innkjøpskostnader blant bedrifter i ulike størrelsesgrupper (N=136)



Den gjennomsnittlige internasjonale outsourcinggraden for bedriftene i undersøkelsen er 35 prosent, med andre ord lavere enn andelen til næringen som helhet. Det er dermed grunn til å

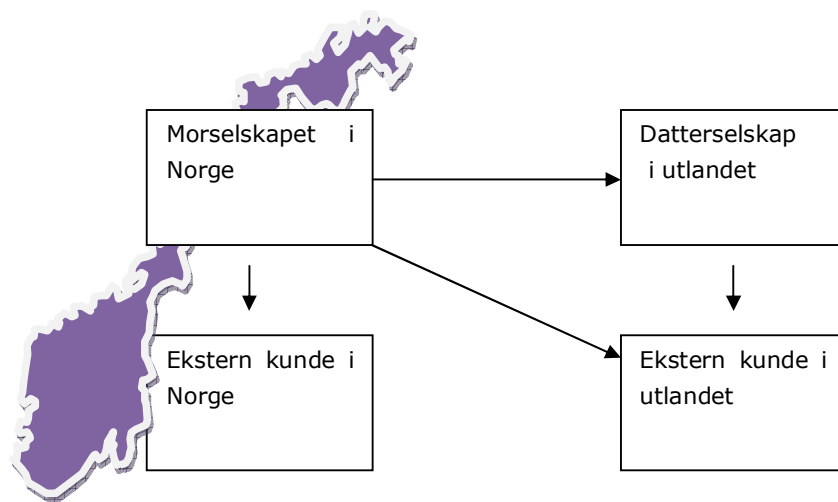
anta at store bedrifter i større grad benytter verden som innkjøpsplass enn det små bedrifter har muligheter til å gjøre. Figuren nedenfor viser hvor stor andel av offshorebedriftenes innkjøpskostnader som kommer fra leverandører utenfor Norge. Figuren viser at for bedrifter med mindre enn 50 millioner kroner i omsetning utgjør innkjøp fra utlandet en liten andel. For bedrifter med høyere omsetning enn dette ser ikke størrelse ut til å påvirke graden av internasjonal outsourcing.

I en korrelasjonsanalyse (samvariasjonsanalyse) mellom utenlandsk outsourcinggrad og bedriftens størrelse fant vi noen meget interessante sammenhenger. Det er en sterk positiv sammenheng mellom innkjøp fra Asia på den ene side og bedriftene størrelse, deres utenlandsomsetning og deres utenlandsandel på den annen. Sagt på en annen måte: Bedrifter som har innkjøp fra Asia er større, har mer utenlandsk omsetning og er mer internasjonalserte enn andre bedrifter. For innkjøp fra Europa og RAV fant vi ingen lignende sammenhenger.

3. Internasjonalingsformer: Eksport og uteetablering

Ulike kanaler for internasjonalisering

Norsk petrorettet næringsliv internasjonaliseres gjennom ulike kanaler. En stor andel av internasjonaliseringen finner sted gjennom eksport. Men en betydelig og voksende andel av det internasjonale salget skjer gjennom datter- eller søsterselskap i utlandet. Nyere studier av internasjonalisering viser at en stor andel av den totale eksporten knytter seg til såkalt bedriftsintern eksport (Bernard, Bradford Jensen and Schott, 2005). Denne formen for eksport beskriver handel mellom to enheter innen samme konsern. Dersom Aker Solutions i Norge leverer kunnskapstjenester til sitt datterselskap i India, så er dette bedriftsinternt. I enkelte bransjer kan denne eksporten komme opp i 50 prosent av all eksport. Det er derfor svært viktig å klargjøre dette skillet bedre i en studie av internasjonalisering av petrorettet næringsliv. Vi har forsøkt å kartlegge dette ved å skille mellom 4 ulike kanaler for omsetning: Tre som involverer internasjonalt salg, og en som dekker det nasjonale:



Etablering av datterselskaper i utlandet krever ofte betydelige investeringer (DUI - direkte utenlandske investeringer), særlig gjelder dette for de deler av næringslivet som er kapitalintensive. En fullgod kartlegging av internasjonaliseringen av petrorettet næringsliv krever derfor at man berører de aspekter som knytter seg til investeringer og aktiviteter gjennom datterselskaper i utlandet. Menons tidligere analyser av norske investeringer i utlandet viser at olje- og gassrelaterte virksomheter står for en stor andel av investeringene utlandet. I Grünfeld (2005) vises det at de 5 største norske investorene i utlandet står for 70% av alle investeringer. Selskap som Statoil og Hydro (før sammenslåingen) er blant disse. I 2006 sto olje og gass produsentene for ca 30% av slike investeringer (SSB). I tillegg kommer investeringene fra leverandørindustrien.

Eksport og salg fra datterselskap i utlandet

Vi har informasjon fra 84 bedrifter om antall datterselskap i utlandet og omsetning fra disse selskapene. Det er ikke mulig i vårt datamateriale å identifisere om de øvrige bedriftene *ikke* har datterselskaper i utlandet og omsetning fra disse, eller om de bare har unnlatt å svare på spørsmålet. Trolig er det en blanding. Det må derfor tas et betydelig forbehold på omfanget av aktivitet utenfor Norge.

I følge våre beregninger er den samlede omsetningen fra datterselskaper i utlandet på ca 38 milliarder kroner. Om lag 3 av disse milliardene ser ut til å dreie seg om konserninternt salg til søster-/morselskap i Norge, mens de resterende 35 milliardene er omsetning til utenlandske kunder. Hvis dette er riktig, betyr det at eksporten fra Norge til kunder i utlandet er på 59 milliarder kroner. Det vil i så fall tilsi at eksport står for 62 prosent mens salg fra datterselskaper står for 38% av utenlandsomsetningen. Det er imidlertid stor usikkerhet om disse tallene, og vår gjetning er at den reelle andel som kommer fra datterselskaper i utlandet er noe høyere, noe som i så fall skyldes underrapportering om omsetning fra datterselskaper.

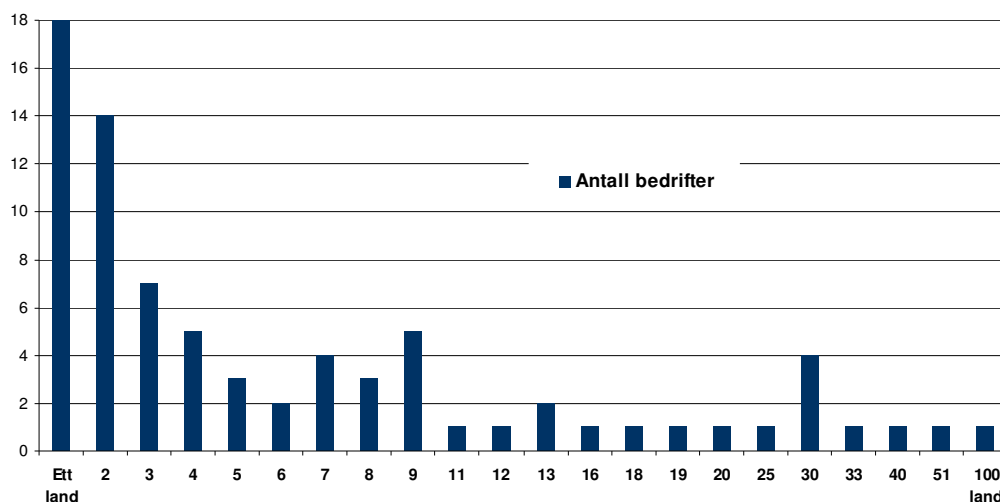
Med dette forbehold kan utenlandsomsetning fra datterselskaper i utlandet fordeles på størrelsesgrupper. Tabellen nedenfor viser hvor mange land gjennomsnittsbedriften innenfor hver størrelseskategori er representert i (utenom Norge) og hvor stor omsetning som genereres i disse bedriftene.

Størrelse	Antall land representert	Omsetningsandel fra datterselskaper i utlandet	Omsetning fra datterselskaper i utlandet. MNOK
1-50 MNOK	4	23 %	19
51-100 MNOK	6	21 %	85
101-250 MNOK	9	23 %	188
251-1000 MNOK	8	41 %	2 540
Mer enn 1000 MNOK	14	37 %	34 828
Hele utvalget (N=84)	9	30 %	37 659

Gjennomsnittsbedriften er representert i 9 land. Naturlig nok er store selskap representert i flere land enn små selskap er, men forskjellen er mindre enn vi hadde trodd på forhånd. Den samlede omsetning fra datterselskapene utenfor Norge er på 38 milliarder kroner.

Figuren nedenfor viser hvor mange norske offshorebedrifter som har tilstedeværelse med datterselskaper utenfor Norge. 17 bedrifter har selskaper i mer enn 10 land, og ett selskap er faktisk til stede i 100 land.

Figur 18. Antall bedrifter som er representert i ett eller flere land utenfor Norge i 2007

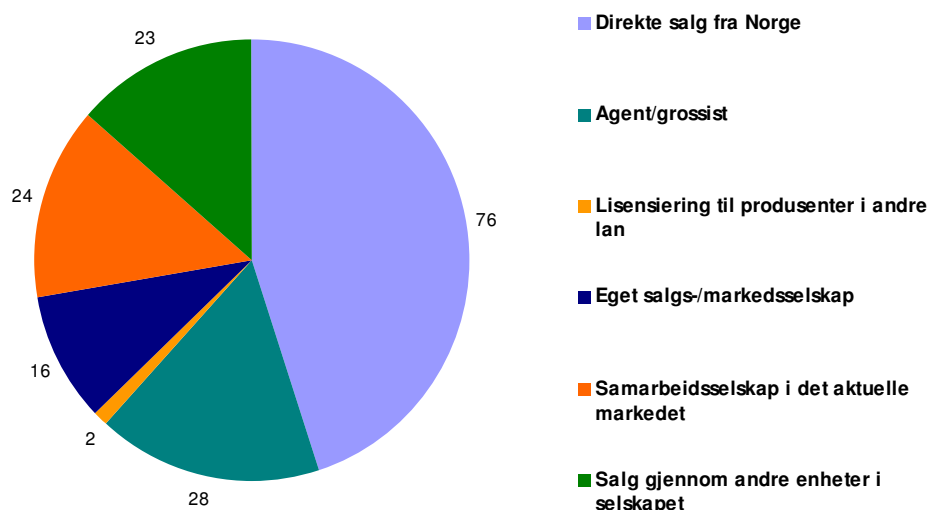


Ikke overraskende er det en positiv sammenheng mellom geografisk avstand fra Norge og hvor stor andel av omsetningen som kommer fra selskapenes datterselskaper utenfor Norge. En korrelasjonsanalyse viser sterk positiv sammenheng mellom andel av omsetning fra utenlandske datterselskaper og inntekter fra Sørøst-Asia, Kina, India og Australia. Det samme gjelder for Angola, Nigeria og resten av Vest-Afrika. Sagt på en annen måte: I disse regionene tenderer bedriftene til å selge gjennom egne datterselskaper (trolig i de samme regionene, men det har vi ikke informasjon om) i stedet for å eksportere fra Norge.

Salgskanaler – direkte salg fra Norge dominerer

Kun 98 bedrifter svarte på spørsmålet om hvilke salgs-/distribusjonskanaler de benytter i sine utenlandske markeder. Bedriftene kunne sette inntil tre kryss. Som figuren nedenfor viser oppgir nesten halvparten av bedriftene at de benytter direkte salg fra Norge. 35 av disse har kun denne salgskanalen, mens de øvrige kombinerer den med agent/grossist, salg gjennom andre enheter i selskapet eller et samarbeidsselskap i de markedene.

Figur 19. Salgs-/distribusjonskanaler bedriftene benytter i sine utenlandske markeder (N=98)



Internasjonalisering og arbeidsplasser i Norge

SNF har nylig gjennomført en omfattende kartlegging av sysselsetting blant norske offshorebedrifter (Vatne, 2007). I følge deres beregninger ble det utført 84.622 petrorettede årsverk i Norge i 2007. I vår undersøkelse har de 154 selskapene som vi har sysselsettingsinformasjon om, til sammen 40.550 petrorettede årsverk i Norge. Det ser med andre ord ut til at vi mangler drøyt halvparten av det totale antallet, noe som dels skyldes at vi mangler sysselsettingsinformasjon for 50 av bedriftene og dels at undersøkelsen kun inneholder et utvalg av den totale populasjonen. Forskjellen er likevel overraskende stor. I Menøns database over 1350 offshorebedrifter er den samlede sysselsettingen i 2007 78.100. Dette tallet er også lavere enn SNF's tall, spesielt dersom man tar hensyn til at databasen inkluderer ikke-petrorettet virksomhet i bedriftene.

Selskapene i undersøkelsen har større samlet sysselsetting utenfor Norge enn i Norge, til sammen 45.050. Spørsmålet er om vi kan si noe om hva som påvirker fordelingen av sysselsetting i Norge og utlandet. Er det for eksempel slik at økt utenlandsk omsetning leder til redusert aktivitet og sysselsetting hjemme? Eller at økt utenlandsk outsourcing fører til redusert aktivitet og sysselsetting hjemme? Svaret på det siste spørsmålet kan tilsynelatende være opplagt: Dersom man legger ned en arbeidsintensiv aktivitet i Norge og outsourcer aktiviteten til et lavkostland, vil selvsagt antall ansatte i Norge falle. Imidlertid kan en indirekte effekt av outsourcingen være at selskapet øker sin internasjonale konkurransevne, noe som kan lede til økt aktivitet og dermed også økt sysselsetting i Norge. Det er ikke opplagt at den direkte negative effekten er større enn den positive indirekte effekten.

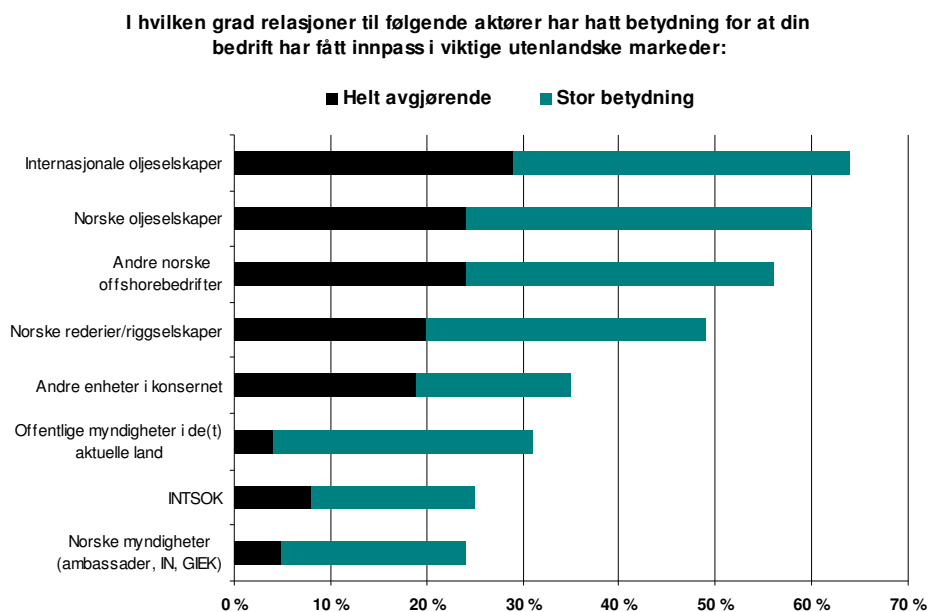
Vi har begrenset mulighet til å svare på disse spørsmålene i denne undersøkelsen, fordi vi kun har data for ett år. I senere undersøkelser vil vi imidlertid kunne måle endring i bedriftenes aktiviteter over tid. I denne omgang må vi nøye oss med å studere samvariasjon: Vi finner ingen sammenheng mellom graden av utenlandsk outsourcing og forholdet mellom norsk og utenlandsk sysselsetting. Dersom vi i stedet ser på forholdet mellom utenlandsk outsourcing og *fordelingen* av sysselsettingen mellom Norge og andre land, finner vi heller ingen sammenheng. Disse sammenhengene – eller *mangel* på sammenhenger – gir en indikasjon på at outsourcing til andre land i hvert fall ikke har noen generelt negativ effekt på offshore-relatert sysselsetting i Norge.

Vi finner ingen sammenheng mellom utenlandsandel (andel av bedriftenes omsetning fra kunder utenfor Norge) og antall utenlandske ansatte relativt til norske ansatte. Det betyr at de mest internasjonaliserte bedriftene ikke har en større andel av sine ansatte utenfor Norge enn lite internasjonaliserte bedrifter har. Det skyldes trolig at hovedtyngden av utenlandske salg fremdeles skjer i form av eksport – ikke uteetablering. Dermed er det heller ikke overraskende at det er mer substans i forholdet mellom utenlandsetableringer og sysselsetting. Det er en sterk negativ sammenheng mellom hvor stor andel av bedriftenes omsetning som kommer fra datterselskaper i utlandet og antall utenlandske ansatte relativt til norske ansatte (korrelasjonskoeffisient på 0,53). Denne sammenhengen forblir upåvirket når vi kontrollerer for bedriftenes størrelse.

En annen meget interessant sammenheng vi fant er at bedrifter som internasjonales gjennom eksport i større grad gjør sine innkjøp i Asia enn andre bedrifter gjør. Dette tyder på at etablering av datterselskaper i andre land og utenlandsk outsourcing er to alternative strategier for å utnytte forskjeller i geografiske regioners konkurransemessige fortrinn.

Gode hjelpere – kilder til internasjonalisering

Figur 20. Kilder til internasjonalisering – betydningen av ulike aktører (N=104)



Store bedrifter legger større vekt på relasjoner til myndigheter enn små bedrifter gjør. Over halvparten av bedrifter med mer enn 250 MNOK i omsetning mener at myndigheter i landet har hatt stor eller avgjørende betydning for evnen til å få innpass i det aktuelle markedet. Det er også en svak tendens til at store bedrifter legger større vekt på betydningen av INTSOK og norske myndigheter enn små bedrifter gjør, men forskjellen er ikke statistisk signifikant.

En tredjedel av bedrifter med mer enn 10 prosent av inntektene fra kunder utenfor Norge mener at norske myndigheter har hatt stor eller avgjørende betydning for evnen til å få innpass i internasjonale markeder.

Politikk og etikk – korrupsjon og arbeidsvilkår

Olje- og gassvirksomhet foregår i de fleste regioner over hele verden, og i motsetning til de fleste andre næringer, ligger petro-markedene ofte i land med lite utviklede og svake økonomiske og politiske institusjoner. I mange av landene er korrupsjon utbredt, arbeidsvilkår langt under norske standarder og miljøbevissthet lite utviklet. Det innebærer at norske offshorebedrifter kan bli stilt overfor store utfordringer i når de opererer i utenlandske markeder.

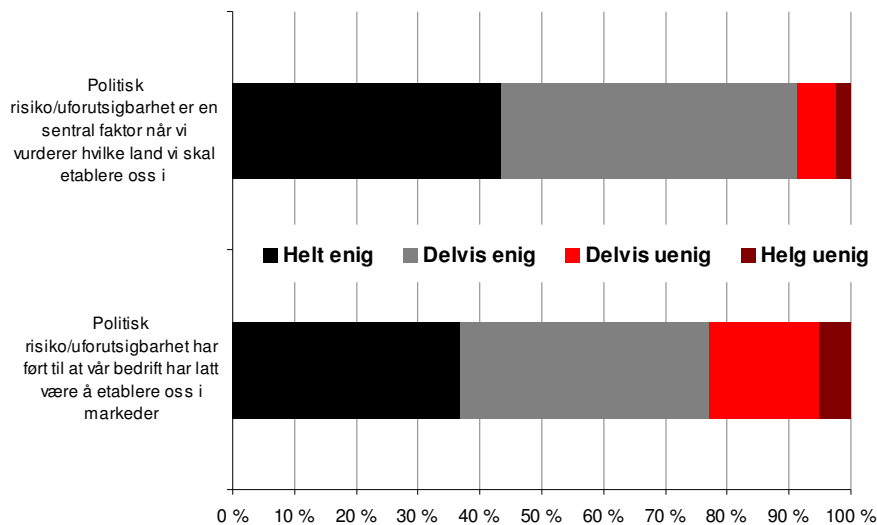
Respondentene i undersøkelsen ble bedt om å ta stilling til følgende seks spørsmål om disse temaene:

1. Politisk risiko/uforutsigbarhet er en sentral faktor når vi vurderer hvilke land vi skal etablere oss i
2. Politisk risiko/uforutsigbarhet har ført til at vår bedrift har latt være å etablere oss i markeder
3. Vår bedrift opplever korrupsjonspress som et betydelig problem i vår internasjonale virksomhet
4. I vår bedrift mener vi det er naturlig å tilpasse seg lokale holdninger til korrupsjon og bestiktelser

5. Vår bedrift overfører norske standarder for arbeidsmiljø og sikkerhet til lokale forhold i utenlandske markeder
6. Når vi går inn i land med betydelig korrupsjon, har vi strenge etiske regler for våre ansatte

De to første utsagnene dreier seg om politisk risiko og utforsigbarhet. Figuren nedenfor viser i hvilken grad bedriftene er enige i disse utsagnene. Nesten alle bedriftene er enige i at politisk risiko/uforsigbarhet er en sentral faktor å ta hensyn til i valg av land å etablere seg i. Videre er nesten fire av fem bedrifter enige i at usikkerhet forbundet med politiske forhold har ført til at de har *latt være* å seg i markeder.

Figur 21. Andeler av bedriftene som er enig eller uenig i utsagn om politisk ustabilitet/uforsigbarhet

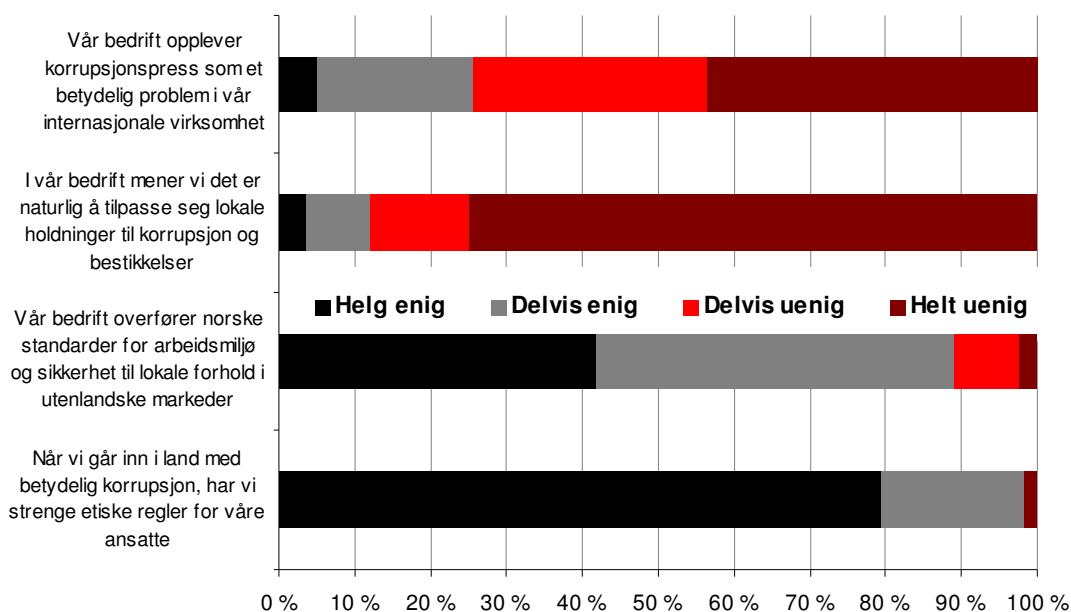


De fire neste utsagnene handler om etiske og juridiske dilemmaer knyttet til korrupsjon, arbeidsvilkår og miljø.

Som figuren nedenfor viser er det få bedrifter som opplever korrupsjonspress som et betydelig problem. Kun hver fjerde bedrift er helt eller delvis enig i dette. Resultatet er overraskende, både fordi vi vet at mange av landene som de norske bedriftene opererer i, skårer svakt på korrupsjonsindekser, og dels fordi mange norske bedrifter har gitt uttrykk for at de opplever korrupsjon som et problem.

Forklaringen kan dels ligge i formuleringen, "betydelig problem", og dels i at en stor andel av bedriftene i undersøkelsen opererer i Storbritannia, USA og Canada.

Figur 22. Andeler av bedriftene som er enig eller uenig i utsagn om korrupsjon, arbeidsforhold og miljø



Det neste utsagnet dreier seg om hvordan man skal forholde seg til forskjeller i synet på korrupsjon og bestikkelse mellom Norge og andre land man opererer i. Norsk lovgivning er entydig på dette området: Bestikkelse og annen form for korrupsjon er ikke tillatt. Derfor kan det fremstå som overraskende at en av fire bedrifter ikke er helt uenige i at "det er naturlig å tilpasse seg lokale holdninger til korrupsjon og bestikkelse".

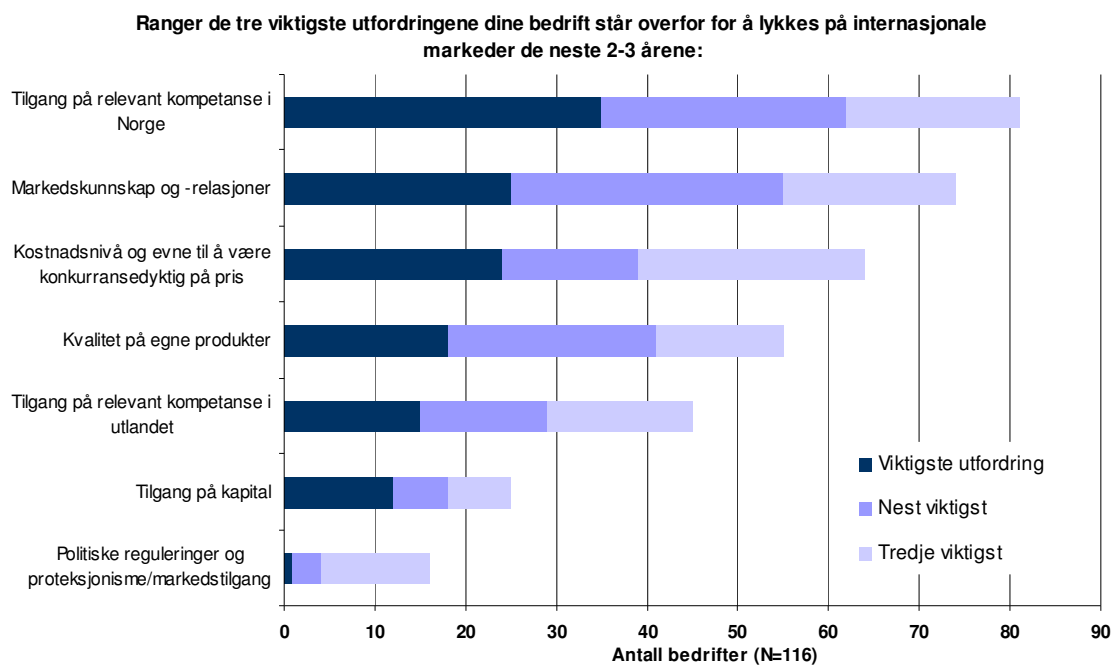
Tabellen nedenfor viser hvor mange som har svart på denne delen av spørreundersøkelsen og hvordan svarene fordeler seg på de seks forskjellige utsagnene.

Påstand:	Helt enig	Delvis enig	Delvis uenig	Helt uenig	Antall bedrifter
Politisk risiko/uforutsigbarhet er en sentral faktor når vi vurderer hvilke land vi skal etablere oss i	43 %	48 %	7 %	2 %	92
Politisk risiko/uforutsigbarhet har ført til at vår bedrift har latt være å etablere oss i markeder	37 %	41 %	18 %	5 %	79
Vår bedrift opplever korrupsjonspress som et betydelig problem i vår internasjonale virksomhet	5 %	21 %	31 %	44 %	78
I vår bedrift mener vi det er naturlig å tilpasse seg lokale holdninger til korrupsjon og bestikkelse	4 %	8 %	13 %	75 %	84
Vår bedrift overfører norske standarder for arbeidsmiljø og sikkerhet til lokale forhold i utenlandske markeder	42 %	47 %	9 %	2 %	81
Når vi går inn i land med betydelig korrupsjon, har vi strenge etiske regler for våre ansatte	79 %	19 %	0 %	2 %	63

4. Fremtidsutsikter og utfordringer

Avslutningsvis ble bedriftene bedt om å vurdere hva de oppfatter som sine viktigste utfordringer for å lykkes på internasjonale markeder de nærmeste 2-3 årene. Den klart viktigste utfordringene, slik bedriftene så det sommeren 2008, er tilgangen på relevant kompetanse i Norge. Derimot var det liten bekymring for tilgang på kapital.

Figur 23. Norske offshorebedrifters vurdering av hva som vil være deres viktigste utfordringer for å lykkes i internasjonale markeder de neste 2-3 årene



Om lag 30 prosent av bedriftene mente på det tidspunktet at tilgang på relevant kompetanse i Norge vil være deres aller største utfordring de neste 2-3 årene. Og tre av fire bedrifter mente at dette vil være en av de tre viktigste utfordringene. Til sammenligning mente mindre enn hver fjerde bedrift at tilgang på kapital vil være blant deres tre største utfordringer de neste 2-3 årene. Dette var før finansmarkedene kollapset i september. Prognosene for både norske og utenlandske offshoremarkeder ser fremdeles meget gode ut, men tiden fremover vil vise hva hvor stor innvirkning finanskrisen vil ha på den norske offshorenæringen og deres utfordringer.

Vedlegg: Norske offshrebedrifters vekst fordelt på fylker

Vi har ikke mulighet til å fordele norske offshorebedrifters internasjonale aktiviteter på landsdeler eller fylker. Derimot har vi regnskapsdata for alle de 1350 offshorebedrifter i populasjonen. Disse kan fordeles ut på fylker. Tabellen i dette vedlegget viser de viktigste nøkkeltall for norske offshorebedrifter; omsetning, driftsresultatet, lønnskostnader, verdiskaping (summen av driftsresultat og lønnskostnader), samt antall ansatte i 2007. De to siste kolonnene viser den prosentvise veksten fra 2005 til 2007 i både verdiskaping og sysselsetting.

Fylke	Omsetning MNOK 2007	Driftsresultat MNOK 2007	Lønnskostnad MNOK 2007	Verdiskaping MNOK 2007	Antall ansatte 2007	Vekst omsetning (2005-2007)	Vekst ansatte (2005-2007)
Rogaland	57 031	5 287	14 719	20 007	23 582	43 %	32 %
Akershus	46 545	2 374	8 151	10 526	10 773	47 %	31 %
Oslo	33 849	2 731	7 436	10 167	11 061	57 %	33 %
Hordaland	24 810	2 101	5 263	7 364	8 560	29 %	-1 %
Vest-Agder	21 307	2 215	2 642	4 857	3 599	231 %	48 %
Møre og Romsdal	13 531	1 393	2 601	3 994	5 441	11 %	-17 %
Buskerud	10 402	806	2 164	2 970	3 155	11 %	25 %
Vestfold	6 230	542	1 824	2 367	2 554	49 %	24 %
Sør-Trøndelag	4 897	661	1 483	2 144	2 138	68 %	26 %
Aust-Agder	3 491	216	529	745	1 026	33 %	-3 %
Sogn og Fjordane	2 994	-382	380	-2	843	141 %	16 %
Telemark	2 727	123	885	1 008	1 521	-16 %	-2 %
Nordland	2 110	166	482	648	1 044	37 %	16 %
Finnmark	1 370	86	437	523	868	124 %	92 %
Østfold	1 218	113	313	426	665	38 %	37 %
Nord-Trøndelag	554	32	216	248	545	189 %	261 %
Troms	484	38	170	208	438	40 %	44 %
Oppland	366	27	83	110	185	-7 %	-26 %
Hedmark	112	6	42	49	102	19 %	6 %
Totalt	234 027	18 538	49 820	68 358	78 100	47 %	21 %

Kilde: Menon/Dun & Bradstreet

Referanser

Douglas-Westwood (2007) INTSOK Annual Onshore Market Report.

Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Eddison Wesley, Wokingham, UK.

Grünfeld, L. A. (2005): Kapitalens utvandrere: Norske investeringer og aktiviteter i utlandet, *Økonomisk forum*, 2005, 59(4), s7-19.

Grünfeld L. A. og E. W. Jakobsen (2006). *Hvem eier Norge*. Universitetsforlaget.

Grünfeld, L. A. (2007): Norske handelsinteresser i Kina, Japan, India og Russland, MENON-publikasjon nr. 1/2007.

Hervik, A, O Oterhals og BG Bergem (2007) Den maritime næringen i Møre og Romsdal. En vekstkraftig næring rustet til omstilling? Møreforskning rapport 0711.

Heum P, E Vatne og F Kristiansen (2006): Petrorettet næringsliv i Norge: Tiltakende internasjonalisering og global tilstedeværelse. SNF-rapport 37/06.

Infield (2007). INTSOK Annual Offshore Market Report.

OECD (2001): *Measuring Globalisation: The role of multinationals in OECD economies*, OECD, Paris.

Reve, T. and E. W. Jakobsen (2001). Et verdiskapende Norge. [Oslo], Universitetsforlaget.

Vatne, Eirik (2007) Regional fordeling av sysselsetting i norsk petroleumsrelatert leverandørindustri. SNF arbeidsnotat 22.

Sluttnoter

ⁱ INTSOK hadde i 2007 valgt ut 15 land fordelt på tre grupper:

- Hovedmarkeder: Angola, Brasil, Kina, Nigeria, Russland, Storbritannia og USA (Mexicogolfen)
- Andre prioriterte markeder: Australia, India, Iran, Kasakhstan, Malaysia, Mexico og Venezuela
- Markeder under observasjon: Algeria, Canada, Indonesia og Libya

ⁱⁱ Tallet inkluderer de 15 markedene INTSOK følger pluss norsk sokkel. Kilde: INTSOK/Infield 2007 (INTSOK Annual Offshore Market Report 2007) og SSB (Investeringer på norsk sokkel). Investeringer i landanlegg og rørledninger er ikke inkludert.

ⁱⁱⁱ Onshoreinvesteringer er analysert av Douglas-Westwood, 2007.

^{iv} Kilder: ISL (INTSOK Annual Offshore Market Report 2007); SSB (Investeringer på norsk sokkel); Oljedirektoratet

^v Den samlede omsetningen inkluderer inntekter i datterselskap utenfor Norge og kan derfor ikke sammenlignes direkte med totalomsetningen til de 1350 bedriftene som inngår i populasjonen.

^{vi} I studiene på SNF har man valgt å gjennomføre en grundig kartlegging av de 20 største petrorettede konsernene utenom oljeselskapene. I tillegg har man operert med et bedriftsutvalg på inntil 500 bedrifter som får tilsendt spørreskjema. Normalt har ca. 200 svart. I 2005 omsatte bedriftene som SNF kartla i underkant av NOK 100mrd.

^{vii} Trolig har selskapene hatt høyere vekst i datterselskaper utenfor landet enn i Norge, noe som gjør at veksten på 47 prosent trolig er noe undervurdert.

^{viii} Deler av denne omsetningen dreier seg om salg av norsk utstyr til verft i regionen som bygger (og konverterer) rigger og skip til norske selskaper. Det betyr at deler av omsetningen som eksporteres til Asia importeres tilbake i form av rigger og skip.

^{ix} Siden enkelte selskap, særlig de største, har krysset av for flere segmenter og vi ikke kjenner fordelingen av omsetningen på disse segmentene, er det umulig å beregne omsetning per segment. Følgelig blir det også meningsløst å operere med utenlandsandel av segmentets totale omsetning.

^x Forskjellen er noe større dersom vi ser på *aggregatene* innenfor de tre eierskapsgruppene i stedet for bedriftenes gjennomsnittlige utenlandsandel: 31%, 28% og 24% for henholdsvis selvstendige bedrifter, datterselskap i norske konsern og datterselskap i utenlandske konsern.

^{xi} Vi har ikke data for bedriftenes absolutte innkjøpskostnader, så beregningen er gjort ved å multiplisere andelen av innkjøpskostnader med bedriftenes omsetning. Dermed får vi en perfekt størrelsesvektet beregning av andeler fra hver region.