



RYSTAD ENERGY

INTERNASJONAL OMSETNING FRA NORSKE OLJESERVICESELSKAPER

RAPPORT TIL OLJE- OG ENERGIDEPARTEMENTET

22. NOVEMBER 2021



Olje- og
energidepartementet

Forord

Olje- og energidepartementet (OED) v/Avdeling for klima, industri og teknologi (KIT) har engasjert Rystad Energy til å gjennomføre et studie knyttet til internasjonalisering av den norske leverandørindustrien (olje og gass). Hensikten med studiet er å estimere størrelsen på den internasjonale omsetningen til norske leverandører i 2020, samt analysere og bryte denne omsetningen ned på geografiske markeder og produkt- og tjenestesegmenter. I perioden 1990 til 2012 ble tilsvarende studier gjennomført hvert annet år. Siden 2012 har Rystad Energy gjennomført denne studien årlig.

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

Rystad Energy har i arbeidet med denne rapporten tatt utgangspunkt i vår database over norske oljeserviceselskaper. Databasen er bygd opp over flere år og inneholder over 1500 norske oljeserviceselskaper (som definert over). Detaljerte analyser av årsrapporter og andre kilder, samt kommunikasjon direkte med selskapene, har gitt oss direkte rapporterte tall som dekker omtrent 98.5% av den totale internasjonale omsetningen fra norske oljeserviceselskaper. Omtrent 1.5% av den internasjonale omsetningen er estimert fra selskaper som av ulike grunner ennå ikke har rapportert tall for 2020. For disse selskapene er internasjonal omsetning estimert basert på segmentutvikling fra 2019 til 2020, samt fordelt utover land basert på andeler innenfor hvert segment i 2020.

Innholdsfortegnelse

Forord	2
Innholdsfortegnelse	3
Figurliste	4
Sammendrag	5
1. Innledning	9
1.1 Definisjon av oljeserviceselskap og internasjonal omsetning	9
1.2 Definisjon av norsk oljeserviceselskap	10
1.3 Definisjon av segmenter og kategorier	11
1.4 Segmentenes plassering i verdikjeden	12
1.5 Datakilder og metodikk	13
1.6 Geografisk inndeling	14
2. Markedstrender	15
2.1 Det globale offshoremarkedet nådde en ny bunn i 2020	15
2.2 Asia var det største offshoremarkedet i 2020	16
2.3 Kronen svekket seg 7% i 2020 – positivt for konkurransekraften	17
3. Total omsetning	18
3.1 Nedgang i både internasjonal og norsk omsetning i 2020	18
3.2 Internasjonal omsetning fra norske leverandører falt med 16%	19
3.3 De 20 største leverandørene stod for 77% av int. omsetning	20
3.4 De fire største segmentene står for over 70% av int. omsetning	21
4. Viktige geografiske markeder	22
4.1 Nedgang i de fleste regioner, med noen unntak	22
4.2 De fleste regionene domineres av noen få land	23
4.3 Storbritannia, USA og Brasil er fortsatt de største markedene	24
4.4 CASE: Vest-Afrika – Historisk et viktig marked, ny vekst fremover	25

5. Viktige segmenter	26
5.1 Segmentene seismikk og topsideutstyr med sterkest nedgang	26
5.2 De fem største undersegmentene stod for ~40% av int. omsetning	27
5.3 Storbritannia blant de største i alle de tre viktigste segmentene	28
5.4 CASE: Subsea-markedet – Norske aktører m. sterkt 2020-resultat	29
6. De ledende aktørene	30
6.1 Enkelte av Topp 20-aktørene med vekst i 2020	30
6.2 Internasjonale markeder er fortsatt viktige for Topp 20-selskapene	31
7. Fremtidsutsikter	32
7.1 Oljeetterspørselen tilbake over pre-Covid nivå i midten av 2022	32
7.2 Gassprisene med voldsom vekst i 2021, gradvis redusert over tid	33
7.3 Lyse utsikter for offshoreindustrien de neste årene	34
7.4 Det globale offshoremarkedet med 5% årlig vekst frem mot 2025	35
7.5 Inntektsmuligheter for norske leverandører utenfor olje- og gass	36
7.6 Norske aktørers ordrebøker svekket i 2020, flat utvikling i 2021	37
Appendiks	38
Appendiks 1: Oljeservicesegmenter	39
Appendiks 2: Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap	44
Appendiks 3: Analysemetodikk	46
Appendiks 4: Nedbrytning av internasjonal omsetning til norsk eksport	49
Appendiks 5: Forskjeller mellom datasett i 2020- og 2019-rapport	50

Figurliste

Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører	6	Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment	26
Figur 0.2: Total norsk og internasjonal omsetning	7	Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment og undersegment	27
Figur 0.3: Int. omsetning for topp 20 land per servicesegment	8	Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land	28
Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked	9	Figur 5.4: SURF-installasjon og fremtidig etterspørsel per region	29
Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre	10	Figur 5.5: Globalt subsea-marked per region	29
Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden	12	Figur 6.1: Topp 20 selskap internasjonal omsetning	30
Figur 1.4: Geografisk inndeling - Kontinent	14	Figur 6.2: Internasjonal omsetning for topp 20 aktører per land	31
Figur 1.5: Geografisk inndeling - Regioner	14	Figur 7.1: Global petroleumsproduktetterspørsel relativt til pre-Corona	32
Figur 2.1: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per segment	15	Figur 7.2: Oljeprisprognose (Brent)	32
Figur 2.2: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per kontinent	16	Figur 7.3: Gassprisprognoser 2022-2025	33
Figur 2.3: NOK per USD	17	Figur 7.4: Globalt tilbud og etterspørsel etter gass	33
Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning	17	Figur 7.5: Offshore investeringsbeslutninger per år	34
Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører (stolpe)	18	Figur 7.6: Globale olje- og gassinvesteringer (oppstrøm)	34
Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører (linje)	19	Figur 7.7: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per kontinent	35
Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse	20	Figur 7.8: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp per segment	35
Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori	20	Figur 7.9: Utvalgte fremtidige energiinvesteringer globalt	36
Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper	21	Figur 7.10: Installasjon av havvindskapasitet	36
Figur 3.6: Kilde til internasjonal omsetning fra norske leverandører	21	Figur 7.11: Netto ordreinngang	37
Figur 4.1: Internasjonal omsetning per region	22	Figur 7.12: Total ordrebok ved årsslutt	37
Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land	23	Figur 7.13: Total omsetning påfølgende år	37
Figur 4.3: Internasjonal omsetning per land	24	Figur A.1: Leveransemodeller	44
Figur 4.4: Internasjonal omsetning i Vest-Afrika per segment	25	Figur A.2: Flyt av varer og tjenester gjennom verdikjeden	45
Figur 4.5: Offshoremarkedet i Vest-Afrika	25	Figur A.3: Omsetning i 2020 per datakilde	46
		Figur A.4: Selskapstyper og metode for grovt estimat av norsk eksport	49

Internasjonal omsetning på 109 milliarder kroner i 2020 – 16% nedgang fra 2019

Det globale offshoremarkedet med ny bunn i 2020

Koronapandemiens påvirkning på det globale offshoremarkedet* har vært stor og bidro til en nedgang på 11% i 2020, fra 2019. Etter oppgang fra 2018 til 2019 og ny optimisme, endte isteden 2020 opp som en ny bunn i markedet og det laveste offshoremarkedet siden 2007. Oljeselskapene kuttet kraftig i sine innkjøp og investeringer.

Norske aktørers internasjonale omsetning ned med 16% i 2020

Den internasjonale omsetningen endte på 109 mrd. NOK i 2020, en 16% nedgang fra fjoråret. Norske selskaper ble delvis hjulpet av en ytterligere 7% svekket krone gjennom 2020. Sammenlignet med utviklingen i det globale offshoremarkedet har altså de norske leverandørene svekket sin posisjon noe i 2020. Dette kan delvis forklares med at norske aktørers internasjonale inntekter i særlig grad er rettet mot nye feltutbygginger, f.eks. representert ved leveranser av *Topside- og prosessutstyr* til verftsindustri, noe det ble mindre av i 2020. Til sammenligning gikk den norske omsetningen kun ned med 2% fra 2019 til 2020, godt hjulpet av det midlertidige skatteregimet som opprettholdt aktiviteten på norsk sokkel.

Storbritannia, USA og Brasil med høyest internasjonal omsetning

Det største landet i 2020 målt i norske leverandørers internasjonale omsetning var Storbritannia, slik det har vært de siste årene. I 2020 kom 21 mrd. kroner fra Storbritannia, som er en reduksjon på 9 mrd. fra 2019, den største nedgangen blant alle land. På tross av denne tilbakegangen er Storbritannia fortsatt det klart viktigste markedet for norske selskaper. De to neste store offshoremarkedene, USA og Brasil, fulgte med henholdsvis 15 mrd. og 8.5 mrd. i omsetning i 2020. USA hadde en oppgang på 25%, mens Brasil hadde en nedgang på 23%. Til sammen stod Storbritannia, USA og Brasil for 41% av total internasjonal omsetning i 2020.

Subsea-utstyr og installasjon var det største segmentet i 2020

Seismikk og G&G og *Topside og prosessutstyr* var segmentene med størst absolutt nedgang i 2020, på henholdsvis 6 mrd. og 5 mrd. kroner. Nedgangen i *Seismikk og G&G* var et globalt fenomen, uten tydelige trender for ulike regioner. Nedgangen i *Topside og prosessutstyr* var derimot hovedsakelig knyttet til etterspørselsreduksjon i Asia. Den kraftige nedgangen i *Topside og prosessutstyr*, kombinert med en stabil utvikling for *Subsea-utstyr og installasjon*, førte til at det i 2020 var *Subsea-utstyr og installasjon* som var det største segmentet med en omsetning på ca. 22.5 mrd. kroner. *Topside og prosessutstyr* var det nest største segmentet, mens *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* endte opp som det tredje største, begge på omkring 20 mrd. Til tross for den kraftige nedgangen i *Seismikk og G&G*, endte segmentet opp med å representere det fjerde største markedet, som i 2019, på 15.5 mrd. NOK.

Stor grad av internasjonalisering blant de største norske aktørene

I likhet med fjoråret kom i underkant av 60% av inntektene til de 20 største aktørene fra internasjonale kunder. Samlet stod topp 20 norske selskaper (målt etter internasjonal omsetning i 2020) for 77% av den totale internasjonale omsetningen. Kategorisert, bestod selskapslisten i 2020 av 4 *Rigg- og skipseiere* og 16 *Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører*. Aker Solutions, BW Offshore og DNV GL var de største selskapene målt etter internasjonal olje- og gassrelatert omsetning. Blant de største leverandørene var det seismikkselskapene (PGS, TGS og Magseis Fairfield) som ble hardest rammet av de turbulente markedsforholdene gjennom pandemiåret.

Olje- og gassmarkedene har kommet sterkt tilbake siden pandemiens start

Siden markedskollapsen i mars 2020, har både olje- og gassprisene gradvis hentet seg inn igjen. Etterspørselen etter olje har økt i takt med en fallende mengde av alvorlige Covid-19 utbrudd, økt antall vaksinerte og lettelse av tiltak fra myndigheter. Rystad Energy forventer at oljeetterspørselen i 2021 som helhet vil være lavere enn i 2019, men at den gradvis vil øke over pre-Covid nivåer i midten av 2022. Samtidig har tilbudssiden vært begrenset i perioden, primært drevet av OPEC+ sin restriktive produksjonsstrategi og orkanen Idas negative effekt på amerikansk produksjon. Dette har samlet ført til en solid vekst i oljeprisen over de siste tolv månedene. På sikt forventer likevel Rystad Energy at tilbudssiden gradvis vil tilpasse seg etterspørselen, og stabilisere oljeprisen på rundt 50 dollar per fat fra midten av 2023. Samtidig har også gassmarkedet opplevd en enestående vekst i samme periode, og prisene har steget til rekordhøye nivåer. I likhet med oljeprisen, forventes det at gassprisene stabiliserer seg over de neste årene som følge av økt russisk gasseksport og gradvis normaliserte lagernivåer. Europeiske TTF forventes å ligge på 6-7 dollar per million Btu fra 2023.

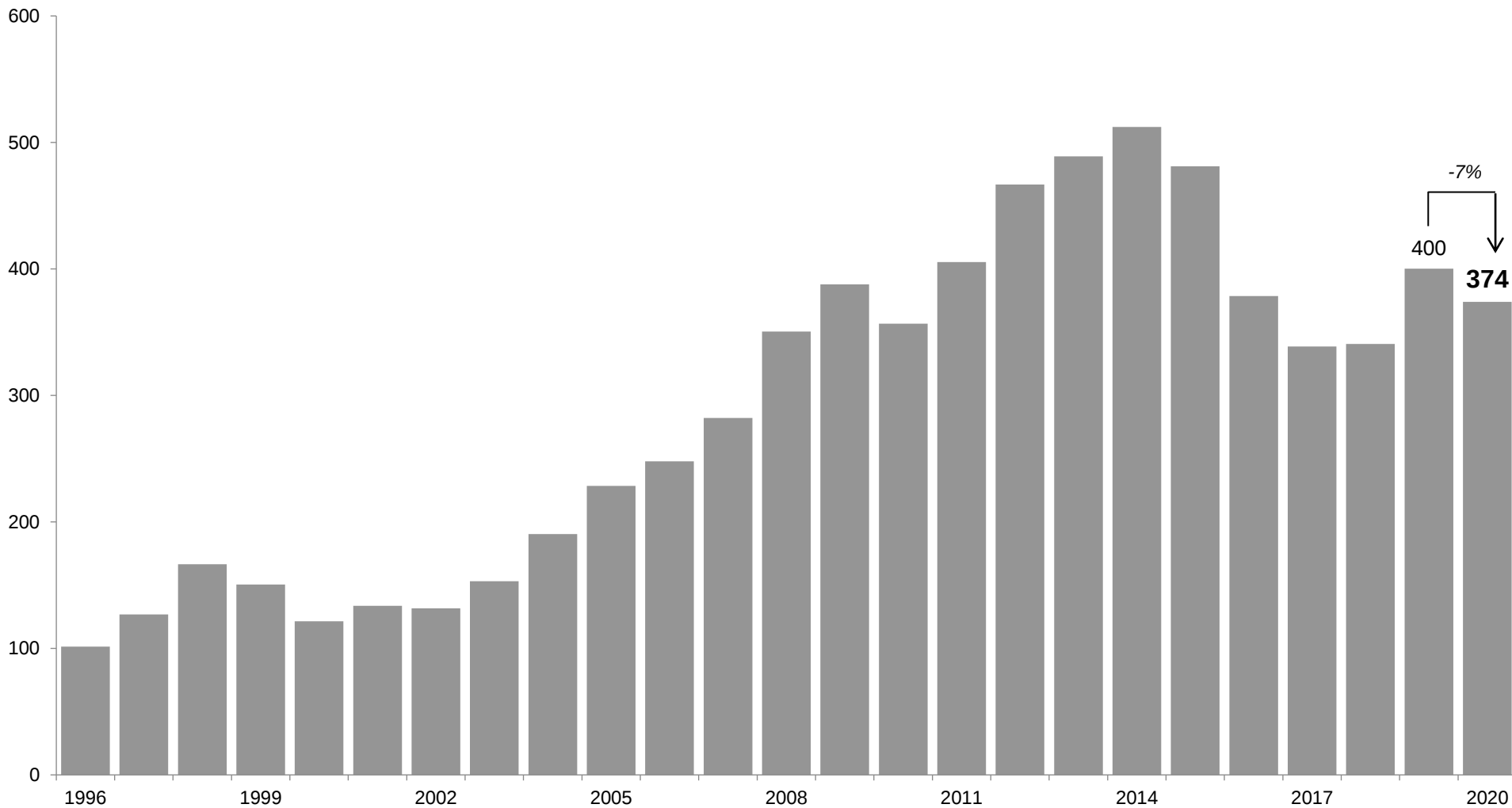
Offshoremarkedet forventes å hente seg inn med 5% årlig vekst fra 2021 til 2025

Grunnet lav sanksjoneringsaktivitet i 2020 forventes det en flat utvikling i offshoremarkedet i 2021. Antallet investeringsbeslutninger vil gradvis ta seg opp, og en betydelig økning er forventet i 2023-2024. Dette vil resultere i økte offshore-investeringer på sikt, med 10% gjennomsnittlig vekst frem mot 2025. Det globale offshoremarkedet vil trolig returnere til 2019-nivåer i 2024, for så å passere dette nivået året etter. De tradisjonelt største offshoremarkedene Brasil, Norge, Mexicogolfen og Storbritannia forventes fortsatt å være sentrale i årene som kommer. Blant regionene med størst forventet vekst er Vest-Afrika, og videre forventes sterk vekst i segmentene som er spesielt eksponert mot nye feltutbygginger, deriblant *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* og *Subsea-utstyr og installasjon*. Den kommende veksten i offshoremarkedet fordrer imidlertid at Covid-19 effektene avtar, og at etterspørselen etter olje og gass fortsetter å styrke seg, samt at råvareprisene holder seg på et nivå som forsvaret nye investeringer.

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

Total omsetning fra norske leverandører falt med 7% i 2020

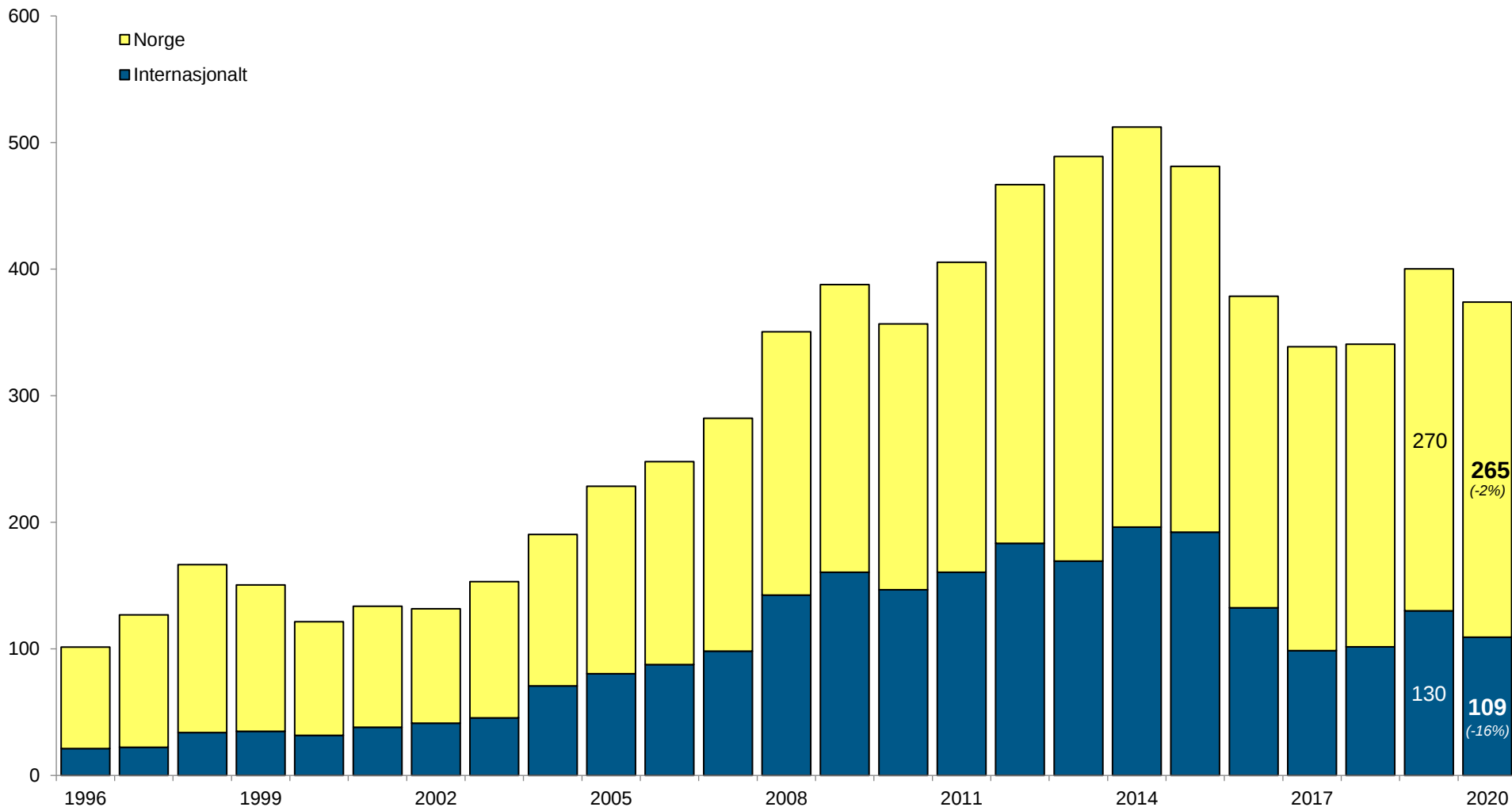
Figur 0.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Internasjonal omsetning for norske leverandører falt til 109 milliarder kroner i 2020

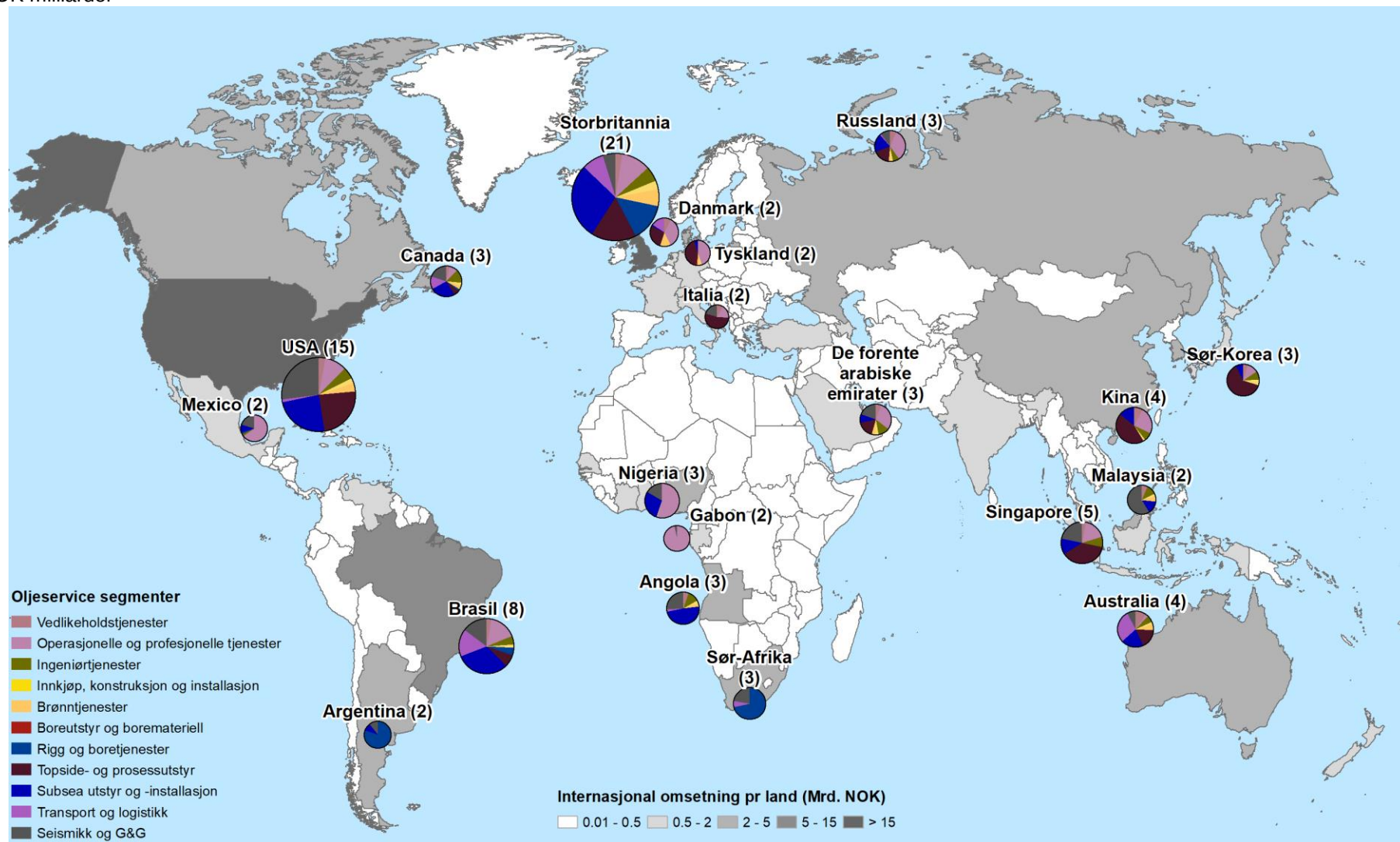
Figur 0.2: Total omsetning fra norske leverandører, Norge vs. internasjonalt
NOK milliarder



Kilde: Rystad Energy

Norske leverandører har betydelig aktivitet i alle viktige offshore-regioner

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



*Topp 20 land basert på 2020 internasjonal olje- og gassomsetning presentert med navn og splittet per oljeservice-segment. Alle land, inkludert utover topp 20, er farget i grånyanser etter total internasjonal O&G-omsetning
 Kilde: Rystad Energy

1.1 Innledning

Definisjon av oljeserviceselskap og norsk og internasjonal omsetning

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

Hva er et oljeserviceselskap?

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

Hvilke selskaper er med og hvorfor?

Selskapene tatt med i denne undersøkelsen er basert på Rystad Energys database over aktive oljeserviceselskaper på norsk kontinentalsokkel (NCS), i figur 1.1 kalt «norske oljeserviceselskaper». Databasen er bygd opp over flere år, og inneholder over 1500 norske oljeserviceselskaper, samlet i rundt 650 grupper. Basert på funn i denne rapporten og tidligere analyser antas omtrent 230 av disse gruppene å ha omsetning i utlandet.

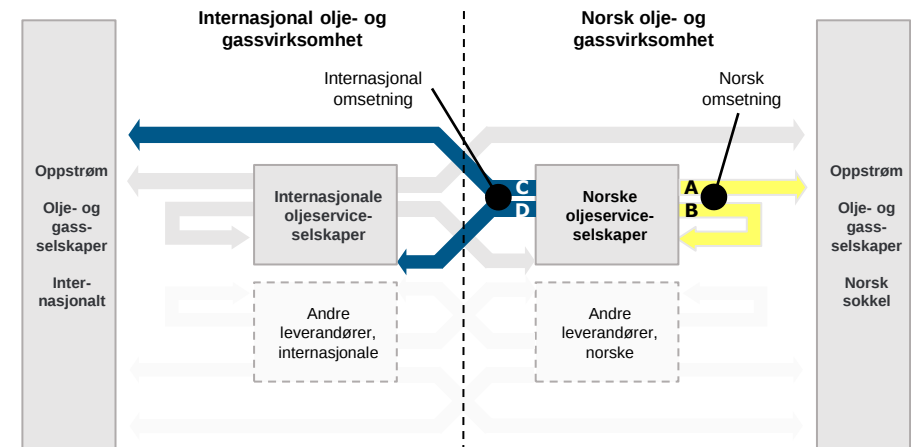
Hva menes med norsk omsetning til norske oljeservice-selskap?

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

Hva menes med internasjonal omsetning til norske oljeserviceselskaper?

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

Figur 1.1: Illustrasjon selskap og marked



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

1.2 Innledning

Definisjon av norsk oljeserviceselskap og ulike former for internasjonal omsetning

Hva er et norsk oljeserviceselskap?

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

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

Ulike former for internasjonal omsetning

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

Fra *norsk morselskap*:

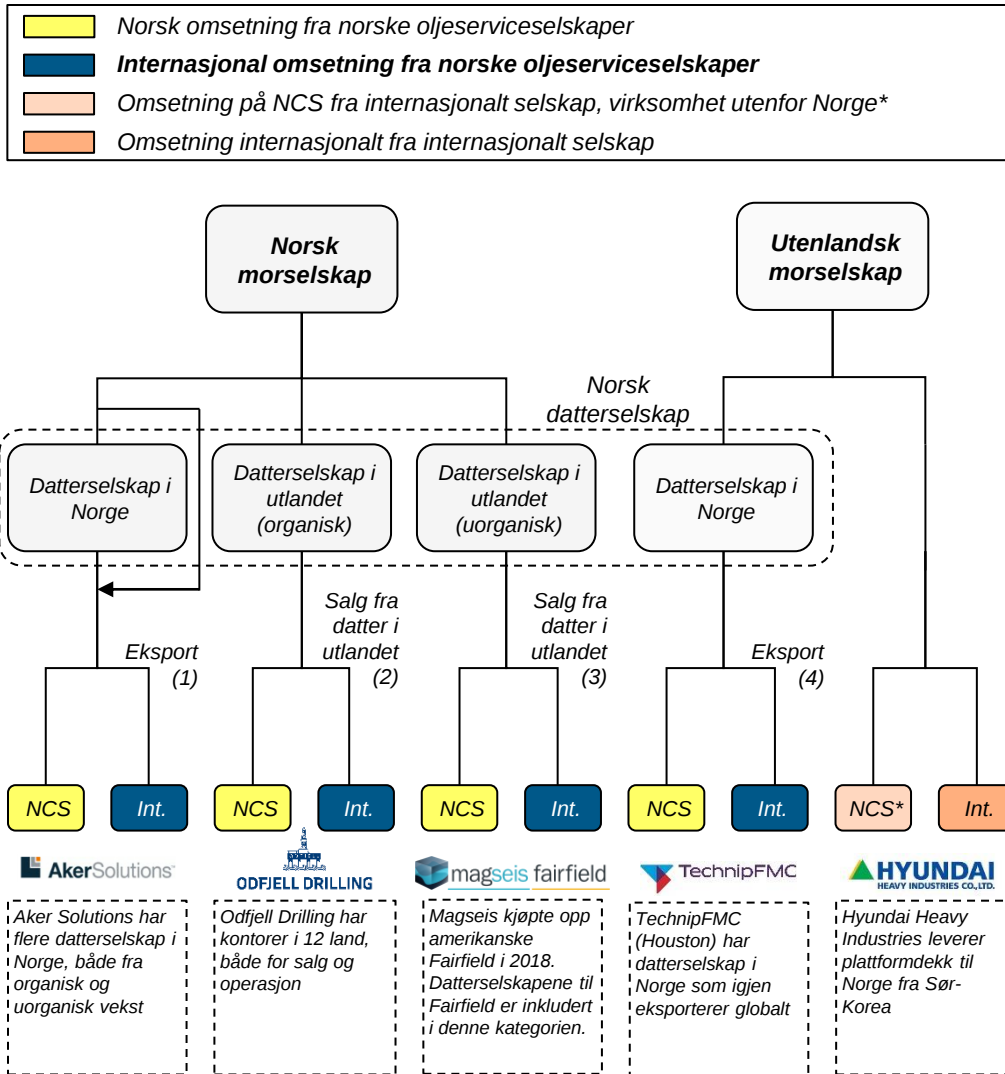
- Direkte eller via datterselskap i Norge: Eksport (1)
- Datterselskap i utlandet (organisk): Salg fra datter i utlandet (2)
- Datterselskap i utlandet (uorganisk): Salg fra datter i utlandet (3)

Fra *utenlandsk morselskap*:

- Datterselskap i Norge: Eksport (4)

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

Figur 1.2: Internasjonal omsetning - definisjonstre



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

1.3 Innledning

Definisjon av segmenter og kategorier

Segmenter

Rystad Energy deler inn markedet for oljeservice i 11 segmenter på øverste nivå («hovedsegmenter»). Disse 11 segmentene deles videre inn i 54 segmenter på nivå 2, og 150 på nivå 3. I denne rapporten vises resultater hovedsakelig aggregert på nivå 1, og disse er:

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

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

Kategorier

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

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

Segmentenes plassering i verdikjeden

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

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

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

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

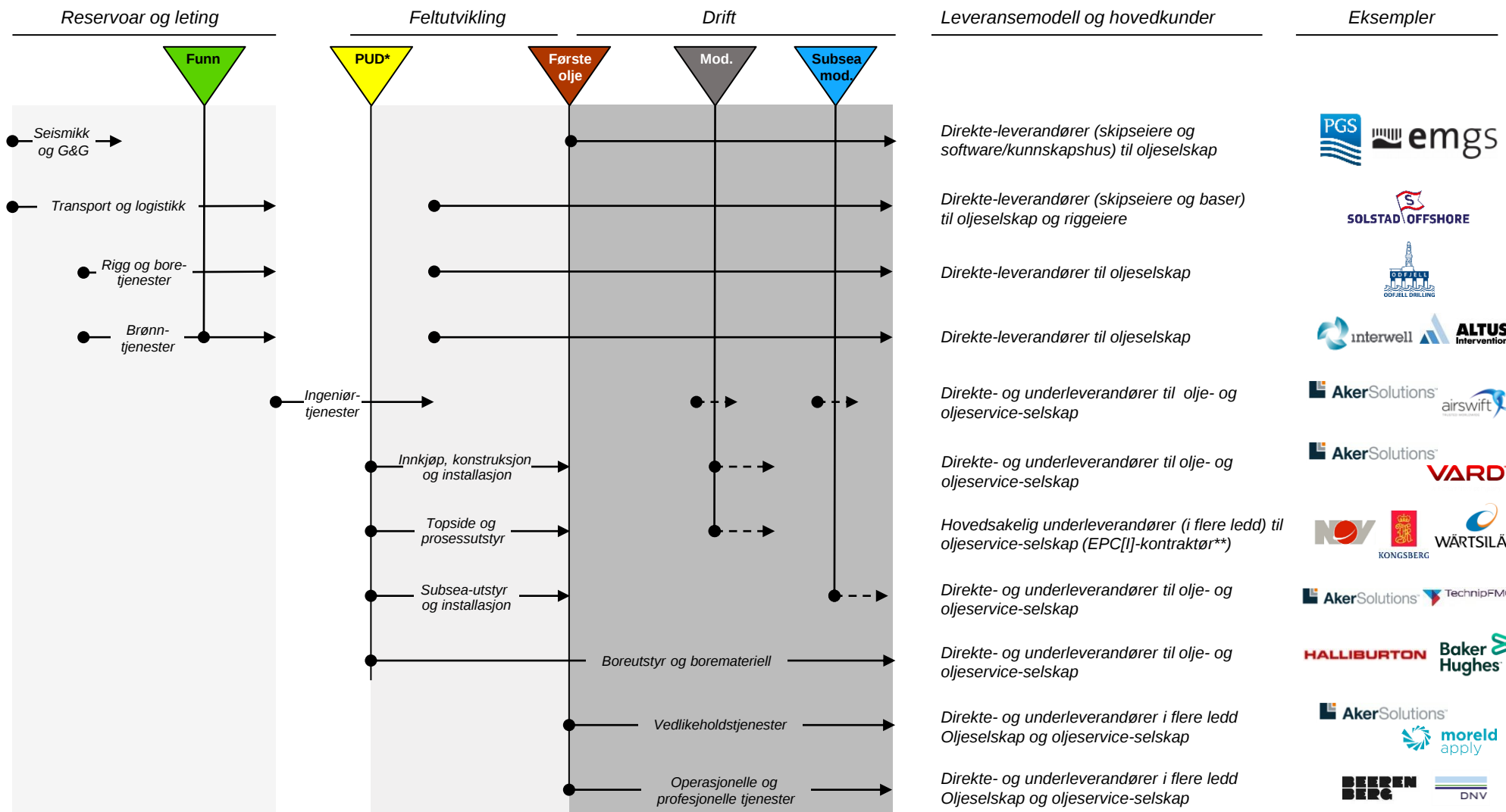
Ved behov for modifikasjoner og eventuelle tie-ins (subsea-felt som ikke bygges ut med egen infrastruktur over havoverflaten) vil igjen selskaper i de kapitalkrevende segmentene brukes, men prosjektene er normalt av betraktelig mindre størrelse sammenlignet med den initiale utbyggingen.

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

1.4 Innledning

Segmentenes plassering i verdikjeden

Figur 1.3: Oljeservicesegmentenes plassering i verdikjeden



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

1.5 Innledning

Datakilder og metodikk

Bedrifter med i datagrunnlaget

Rapporten baserer seg på Rystad Energy sin database over aktive oljeserviceselskap i Norge. I denne databasen finnes det over 1500 selskaper, samlet i rundt 650 grupper, som Rystad Energy følger på løpende basis. Vårt estimat er at rundt 230 av disse gruppene har omsetning i utlandet.

Innhenting av data og metodikk for estimering

Den internasjonale omsetningen for selskapene er dekket ved hjelp av innsamling av årsrapporter, direkte kommunikasjon med selskapene og andre kilder og analyseverktøy. 98.5% av den internasjonale omsetningen er rapportert direkte av selskapene gjennom årsrapporter eller direkte kommunikasjon, og 1.5% stammer fra selskaper der individuelle analyser er gjort for å estimere internasjonal omsetning fordi selskapene av ulike grunner ennå ikke har rapportert tall for 2020*. Her er både totalomsetning, og omsetning fordelt over geografier, estimert på bakgrunn av segment- og landvekst. Se Appendix 3 – Analysemetodikk for ytterligere detaljer. Rystad Energy gjør detaljerte individuelle selskapsanalyser for topp 60 selskap (basert på fjorårets internasjonale omsetning), som totalt i 2020 stod for ~95% av internasjonal olje- og gassomsetning.

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

Årsrapporter

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

Andre kilder

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

Rystad Energy UCube

UCube er en komplett database over alle olje- og gassfelt i verden. Databasen inkluderer reserver, produksjonsprofiler, økonomi, eierskap og andre viktige parametere for alle olje- og gassfelt. Totalt har UCube mer enn 85.000 felt og lisenser, for 3.400 selskap og tidslinjen går fra 1900 til 2100. UCube brukes i hovedsak som kilde i kapittel 2 og 7, og ikke i beregningen av internasjonal omsetning.

Rystad Energy ServiceDemandCube

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

*Fristen for å sende inn årsregnskap for 2020 til Brønnøysundregistrene ble igjen (som i fjor) utsatt med to måneder i 2021
Kilde: Rystad Energy

1.6 Innledning

Geografisk inndeling

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

Kontinenter og regioner

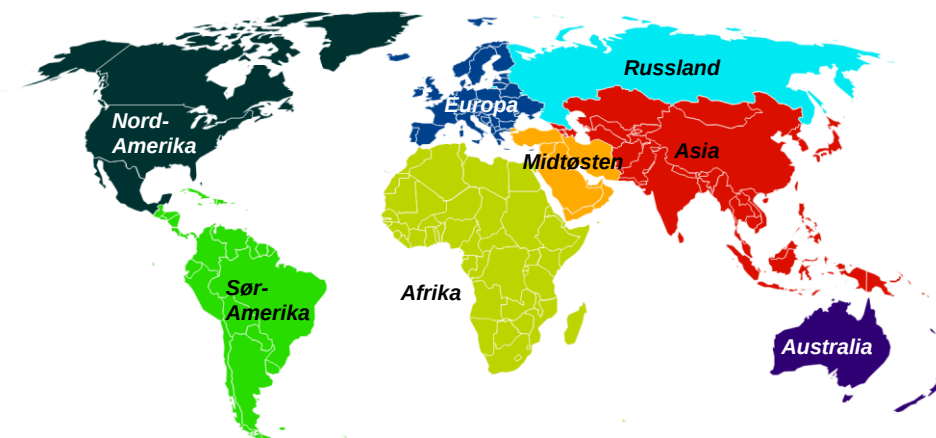
Rystad Energy opererer med egne definisjoner på geografiske områder for å bedre kunne beskrive petroleumsnæringen, se figur 1.4 og figur 1.5 for oppdeling av de geografiske områdene.

Hvor tilegnes inntekten?

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

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

Figur 1.4: Geografisk inndeling - Kontinent



Figur 1.5: Geografisk inndeling - Regioner



2.1 Markedstrender

Det globale offshoremarkedet nådde en ny bunn i 2020 – drevet av Covid-19

Dette kapittelet omhandler historiske markedstrender innenfor offshoresegmentet frem til og med 2020. Covid-19 sine kortsiktige og langsiktige effekter på markedet er omtalt i kapittelet som tar for seg fremtidsutsiktene (kap. 7).

2018 ble kun en midlertidig bunn i markedet etter høydepunktet i 2014

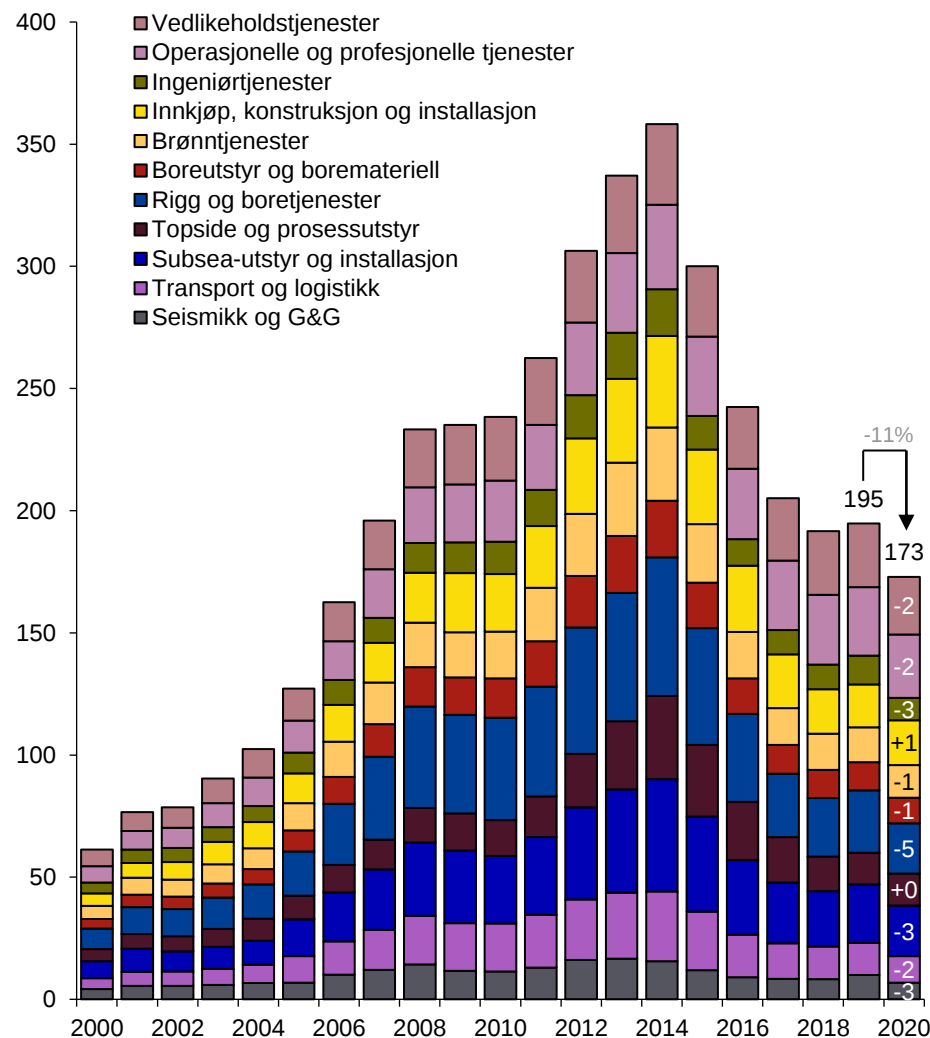
Figur 2.1* viser oljeselskaperes globale offshoreinnkjøp (oppstrømssegmentet) over capex- og opex-budsjettet. Dette defineres som det globale *offshoremarkedet*. Fra et nivå på omtrent 60 mrd. dollar i 2000 vokste de globale innkjøpene til et historisk høyt nivå på drøyt 350 mrd. dollar i 2014. Siden nedturen i oljebransjen startet i H2 2014, har offshoremarkedet hatt en total nedgang på 47% til den midlertidige bunnen ble nådd i 2018. I 2019 økte markedet for første gang siden toppen i 2014, før markedet falt til 173 mrd. dollar, ned 11%, i 2020. Nedgangen i 2020 kommer hovedsakelig fra kraftig fall i oljepriser og tilhørende aktivitetsnedgang forårsaket av Covid-19 pandemien.

Ni av elleve segmenter med reduksjon i 2020

Seismikk og G&G var segmentet i 2020 som opplevde sterkest relativ nedgang med 32% i 2020. Dette kommer av at offshoreinnkjøp knyttet til seismikk gjerne er det første oljeselskapene ønsker å redusere i en usikker periode som under Covid-19 pandemien. I en slik situasjon fokuserer oljeselskapene heller på eksisterende produksjon. Andre segmenter med betydelig nedgang i 2020 er *Ingeniørtjenester* og *Rigg og boretjenester*, henholdsvis 23% og 20% ned. Årsaken til dette er at en rekke offshoreprosjekter i konseptfase og utbyggingsfase ble satt på vent og utsatt i løpet av 2020. Noe av nedgangen til *Rigg og boretjenester* er også knyttet til utsettelser av borekampanjer relatert til produserende offshoreprosjekter. Utsatte offshoreprosjekter i konseptfase og utviklingsfase førte også til nedgangen i *Subsea-utstyr og installasjon* og *Boreutstyr og boremateriell*, med henholdsvis 14% og 9%.

Innkjøp, konstruksjon og installasjon og *Topside og prosessutstyr* var de eneste segmentene med vekst i 2020, på henholdsvis 5% og 2%. Bakgrunnen for veksten i *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* kommer fra konstruksjon av topside på felter i Brasil og Saudi Arabia. For *Topside og prosessutstyr* kommer veksten hovedsakelig fra innkjøp knyttet til elektronikk, instrumenter og telecomutstyr i Mexico og Brasil. Veksten fra begge segmentene kommer fra nye felter under utvikling, hvor utviklingen av feltene har kommet langt og produksjonsstart er forventet i 2022 og 2023.

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



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

Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube

2.2 Markedstrender

Asia var det største offshoremarkedet i 2020 etter en svak økning fra 2019

Asia var det største offshorekontinentet i 2020

Oljeselskapenes totale globale offshoreinnkjøp er vist i Figur 2.2* fordelt på kontinent. Dette defineres vanligvis som det globale offshoremarkedet. Asia er for første gang siden 2000 det største offshoremarkedet med 36 mrd. dollar, etterfulgt av Europa med 33 mrd. dollar. Deretter følger Nord-Amerika (28 mrd. dollar), Midtøsten (25), Sør-Amerika (23), Afrika (20), Australia (5) og Russland (3).

Offshoremarkedet i Asia økte med 1% i 2020 og er det eneste kontinentet med vekst fra 2019 til 2020. Den moderate veksten i Asia er primært drevet av utbyggingsaktivitet i Kina og Indonesia. Viktige utviklingsprosjekter i Kina som bidro til denne veksten var blant annet Lufeng og Kenli. I Indonesia var det hovedsakelig utviklingsprosjektene Weriagar Deep og Roabiba som bidro til en relativt flat utvikling.

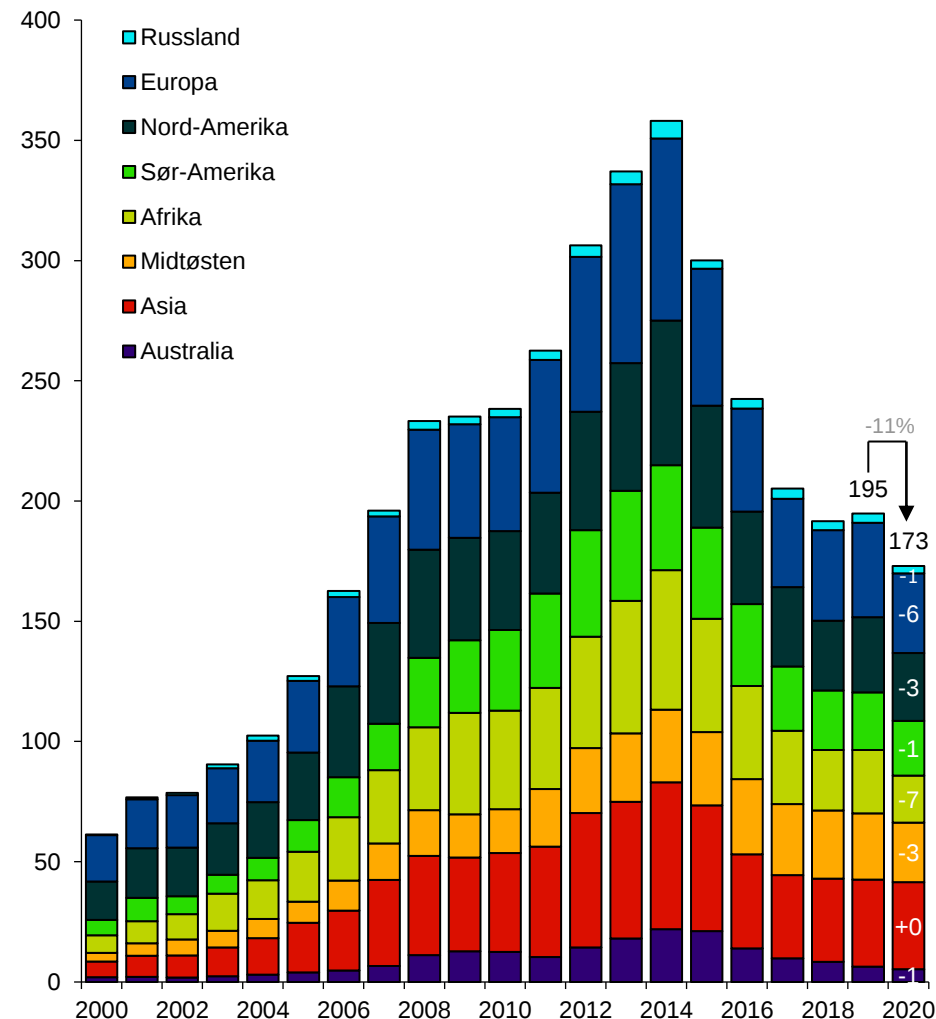
Afrika er offshoremarkedet med sterkest relativ nedgang fra 2019 til 2020, med en reduksjon på 26%. Denne nedgangen kommer hovedsakelig fra reduksjon i investeringer knyttet til produserende felter i Egypt og Angola. Reduserte investeringer i Egypt kommer hovedsakelig fra utsatte investeringer knyttet til Zohr-feltet. I Angola kommer nedgangen primært fra reduserte investeringer knyttet til Cabaca South East- og Mostarda-feltene. Europa har også hatt en markant nedgang i 2020 på 15% (6 mrd. dollar) hovedsakelig drevet av reduksjon i investeringer knyttet til produserende felter i Storbritannia, som Mariner-feltet. Både Midtøsten og Nord-Amerika har også hatt en betydelig nedgang fra 2019 til 2020, begge ned 10%. Bakgrunnen for dette er reduserte investeringer i produserende felter i Saudi Arabia (f.eks. Safaniya og Manifa) og Mexico (f.eks. Maloob og Zaap).

De minste offshoremarkedene, Australia og Russland, har også sett betydelig reduksjon med henholdsvis 18% og 21%. I disse landene er det reduserte investeringer i produserende felter som driver nedgangen. I Australia drives nedgangen av investeringsfall fra Ichthys og Prelude (inkl. FLNG) og i Russland er det feltene Vladimir Filanovsky og Prirazlomnoye som er driverne for reduksjon i offshoreinvesteringene.

De største enkeltmarkedene per kontinent i 2020 er:

- **Europa:** Norge og Storbritannia
- **Asia:** Kina, Malaysia, Indonesia, India og Aserbajdsjan
- **Nord-Amerika:** USA, Mexico og Canada
- **Midtøsten:** Saudi-Arabia, Qatar, Iran, De forente arabiske emirater
- **Afrika:** Nigeria, Angola, Egypt og Kongo
- **Sør-Amerika:** Brasil, Guyana og Trinidad og Tobago
- **Australia**
- **Russland**

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



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

Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube

2.3 Markedstrender

Kronen svekket seg 7% i 2020 – positivt for norske aktørers konkurransekraft

Ytterligere svekket norsk krone mot dollar i 2020

Siden den kraftige svekkelsen av den norske kronen mot dollar fra sommeren 2014 til slutten av 2015, som vist i Figur 2.3, har dollarkursen vært i overkant av 8 kroner. Gjennom 2020 har den norske kronen igjen opplevd store svingninger. NOK mot USD nådde et rekordlavt nivå på 11.4 kroner i midten av mars, påvirket av nedstengninger grunnet koronapandemien og fallende oljepris. Sist gang kronekursen lå stabilt over 9 NOK per USD var tilbake i år 2000 og 2001. Med et årlig snitt på 9.4 NOK per USD i 2020 impliserer dette en økning på 7% sammenlignet med 2019.

En svak valuta kan hjelpe leverandørene

Figur 2.4 viser utviklingen i National Oilwell Varco Norges omsetning i både norske kroner og dollar. Valutakursutviklingen førte til at den prosentvise nedgangen i omsetning fra 2014 til 2015 var dempet i NOK sammenlignet med i USD. I de tre påfølgende årene, 2016 til og med 2018, var valutakurseffekten mer moderat ettersom kursen var mer stabil, og nedgangen målt i USD og NOK ble dermed omtrent den samme.

I 2019 svekket kronen seg igjen vesentlig mot dollar som førte til en sterkere vekst i omsetning målt i norske kroner sammenlignet med veksten målt i dollar. Gjennom 2020 har valutakursen nok en gang virket dempende for nedgangen i omsetning til norske leverandører i NOK versus nedgangen i USD.

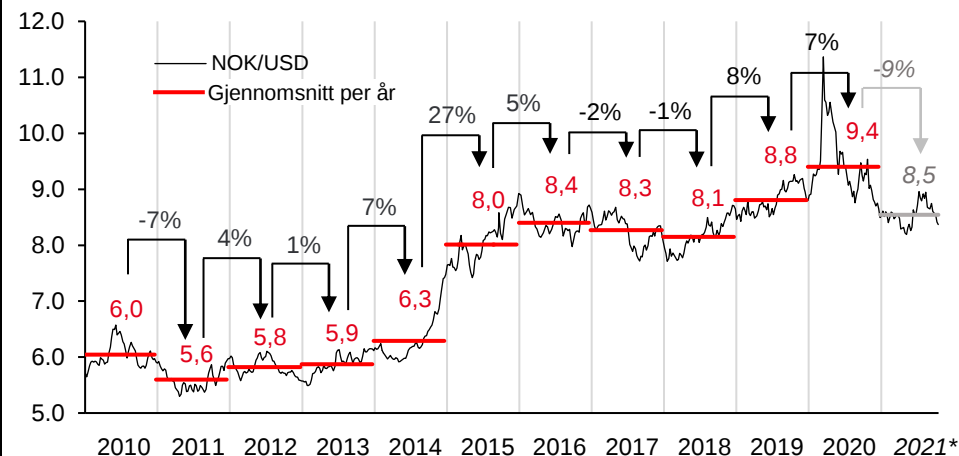
Isolert sett er det ønskelig for norske leverandører å ha en svak og stabil valutakurs siden majoriteten av kostnadene er i norske kroner, og inntekter i dollar. Dette gjelder både oljeselskapene, som selger olje og gass i dollar, og norske utstyrs- og tjenesteleverandører. Dette gjelder videre også norske verft som konkurrerer i det internasjonale og det norske markedet, der kontraktene ofte er i dollar. Disse verftene vil gjerne kunne prise seg lavere enn før 2015 relativt til konkurrentene, siden de har mesteparten av kostnadsbasen i norske kroner.

En kronestyrkelse fremover vil virke negativt

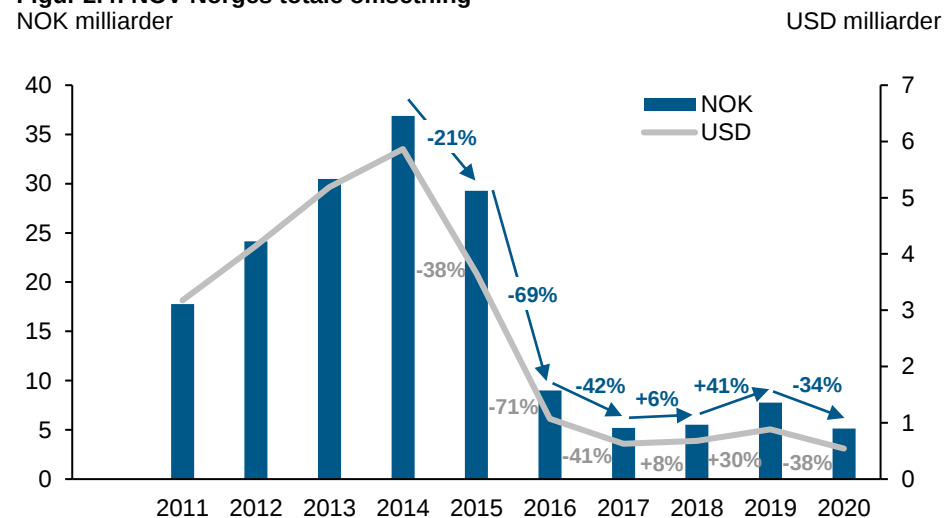
Når den norske kronen styrker seg vil mange underleverandører se seg nødt til å prise seg høyere i USD for å opprettholde marginene sine, noe som vil være negativt for konkurransekraften. I tillegg vil den faktiske internasjonale omsetningen beregnet i NOK bli lavere enn om kronen hadde holdt seg svak.

Den norske kronen har styrket seg mot dollar fra januar til slutten av oktober 2021, og har gjennom denne perioden i snitt vært på 8.5 kroner. Det vil si en nedgang på 9% sammenlignet med 2020-snittet. Med en sterkere NOK mot USD vil følgelig norske leverandører trolig ikke bli hjulpet av valutakursen neste år.

Figur 2.3: NOK per USD



Figur 2.4: NOV Norges totale omsetning
NOK milliarder



*Valutakurs NOK mot USD til og med slutten av oktober 2021

Kilde: Rystad Energy; Norges Bank

3.1 Total omsetning

Nedgang i både internasjonal og norsk omsetning for norske leverandører i 2020

I dette kapittelet presenteres den totale omsetningen for norske oljeserviceselskaper i 2020 fra olje- og gassindustrien. Totalomsetningen til norske leverandører deles først i norsk og internasjonal omsetning. Deretter blir den internasjonale omsetningen i 2020 delt opp mer detaljert, blant annet på selskapsstørrelse og selskapskategori.

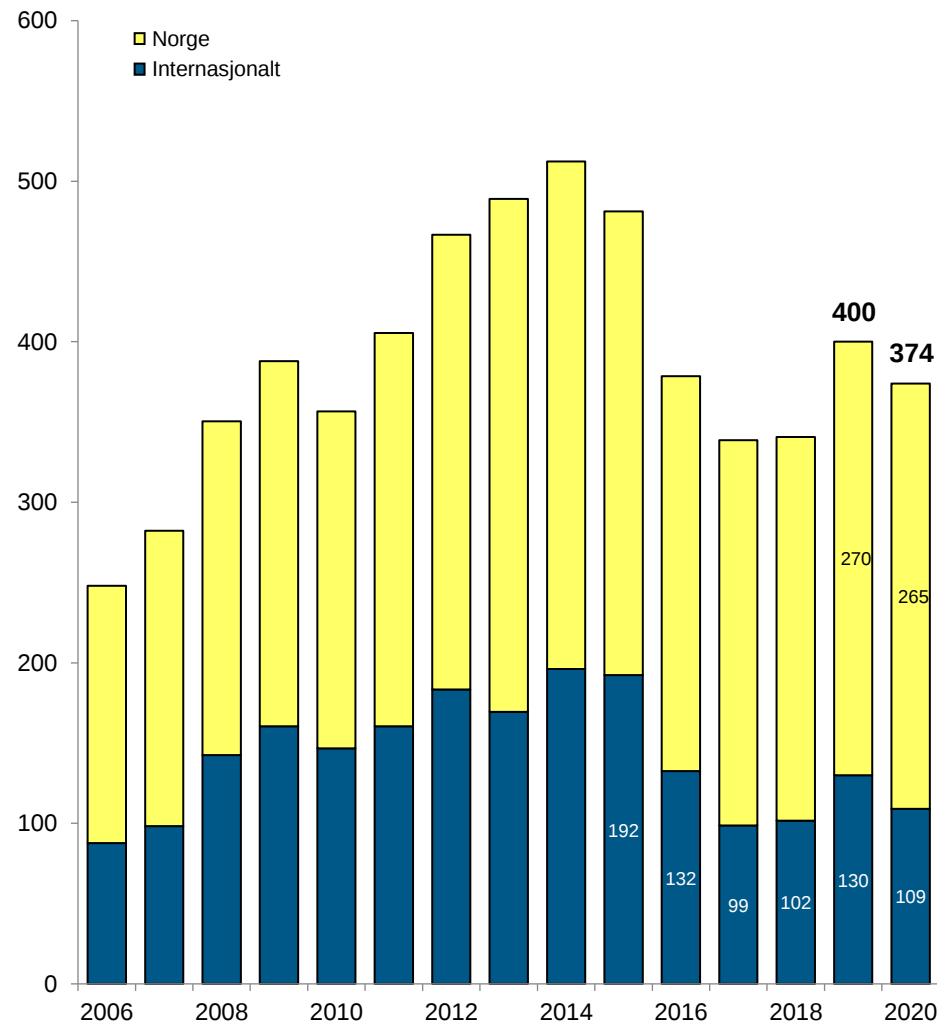
Internasjonal omsetning redusert til 109 milliarder kroner i 2020

Siden toppåret for norske oljeserviceselskapers internasjonale omsetning i 2014 opplevde leverandørene en nedadgående trend grunnet oljeprisfallet og påfølgende kutt i kostnader og investeringer. Denne utviklingen snudde imidlertid fra 2018 til 2019*, da norske aktører igjen opplevde ny vekst. Før Covid-19 var det optimisme og forventninger om videre vekst også inn i 2020. Pandemien kom imidlertid som et sjokk, og førte til globale nedstengninger, forsinkelser i verdikjedene, redusert aktivitet og utsatte investeringer. Som følge av dette endte norske aktørers internasjonale omsetning på 109 mrd. kroner i 2020, en 16% nedgang fra 2019. Siden den norske kronen svekket seg med 7% i 2020, betyr det at internasjonal omsetning i dollar falt med ca. 21%. Til sammenligning falt det globale internasjonale offshoremarkedet med 11% i samme periode. Norske selskaper har med andre ord svekket sin posisjon noe. Dette kan delvis forklares med at norske aktørers internasjonale omsetning i hovedsak er rettet mot nye feltutbygginger, f.eks. representert ved segmentene *Subsea-utstyr og installasjon* og *Topside og prosessutstyr*, og at nettopp disse segmentene ble ekstra hardt rammet av Covid-19.

Norsk omsetning falt til 265 milliarder kroner i 2020

Norsk og internasjonal omsetning har historisk stort sett fulgt det samme mønsteret. Mens den internasjonale omsetningen falt med 16% fra 2019* til 2020, falt derimot den norske omsetningen med kun 2% fra 2019, til 265 mrd. kroner i 2020. Aktiviteten på norsk sokkel har nemlig holdt seg relativt stabil gjennom pandemien, blant annet hjulpet av det midlertidige skatteregimet som har stimulert oljeselskapenes aktivitet og investeringer. Videre har det globale offshoremarkedets fall i hovedsak vært drevet av utsettelse av nye prosjekter i tidlig fase, noe den internasjonale omsetningen er mer eksponert mot enn den norske.

Figur 3.1: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



*Merk at tallene for 2019 er noe endret i forhold til fjorårets rapport som følge av ny rapportering eller endringer i selskapssettet. Se Appendiks 5 for mer detaljer
Kilde: Rystad Energy

3.2 Total omsetning

Internasjonal omsetning fra norske leverandører falt med 16% i 2020

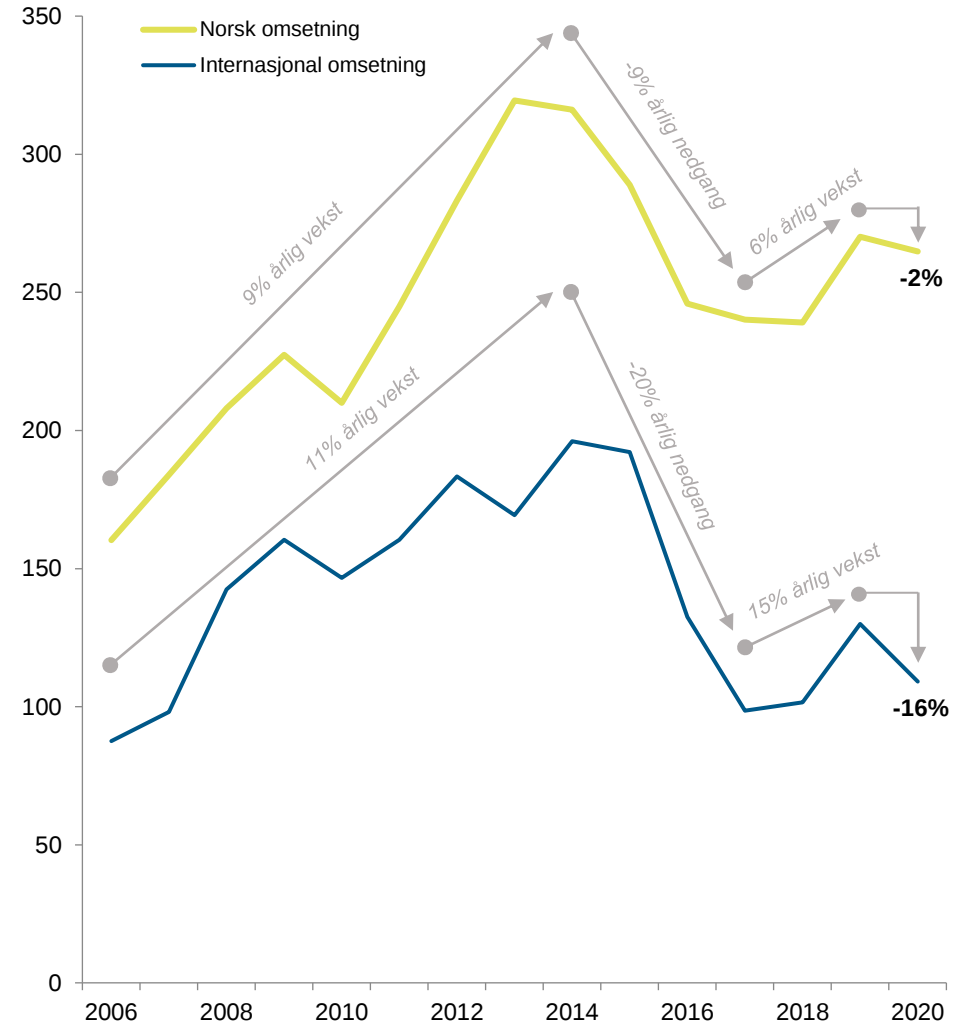
16% nedgang i internasjonal omsetning i 2020

Omsetningsveksten blant norske leverandører var sterk fra begynnelsen av 2000-tallet frem til nedturen startet i 2014. Den internasjonale omsetningen økte spesielt mye i perioden frem til finanskrisen, og økningen var i snitt 22% per år fra 2006 til 2009. Til tross for sterk vekst også i det norske markedet (12% gjennomsnittlig årlig vekst i samme periode), økte den internasjonale andelen av totalomsetningen jevnt fra rundt 30% ved årtusenskiftet, til godt over 40% i 2009. I årene etter finanskrisen snudde imidlertid denne trenden, primært på grunn av den høye utbyggingsaktiviteten i Norge, samt et kraftig voksende modifikasjons- og vedlikeholdsmarked innenlands. Gjennom perioden 2006-2014 var den internasjonale og norske omsetningsveksten omtrent den samme på ca. 10% per år.

Den norske og internasjonale omsetningen var på rekordhøye nivåer i 2013-2014 før nedturen i markedet. Den norske omsetningen falt i 2015 (-9%) for første gang siden finanskrisen, mens effekten av nedturen først ble merkbar for den internasjonale omsetningen året etter (-31%). Både i 2016 og 2017 var nedgangen i internasjonal omsetning større enn den norske, men begge markedene nådde en bunn i 2017-2018. Norsk sokkel har økt sin betydning som følge av denne utviklingen og har siden stått for omtrent 70% av omsetningen til de norske leverandørene.

Koronapandemien i 2020 førte til ny nedgang. Internasjonal omsetning falt med 16% gjennom året og norsk omsetning med 2%. Mens internasjonal omsetning delvis ble trukket ned av utsatte feltutbygginger utenfor Norge, holdt norsk omsetning seg relativt stabil blant annet som følge av myndighetenes skattepakke.

Figur 3.2: Total omsetning fra norske leverandører
NOK milliarder



3.3 Total omsetning

De 20 største norske leverandørene stod for 77% av den internasjonale omsetningen i 2020

De største selskapene driver den internasjonale omsetningen

Figur 3.3 viser at de 20 selskapene med størst omsetning internasjonalt innenfor olje- og gasssektoren omsatte for totalt 84 milliarder kroner i 2020. Av den totale internasjonale omsetningen til alle norske oljeserviceselskaper i 2020 stod topp 20 selskaper for 77% av inntektene, en lignende andel som i 2019. De øvrige selskapene omsatte for 25 mrd. NOK.

Topp 20-selskapene med ca. 60% av inntektene fra internasjonale kunder

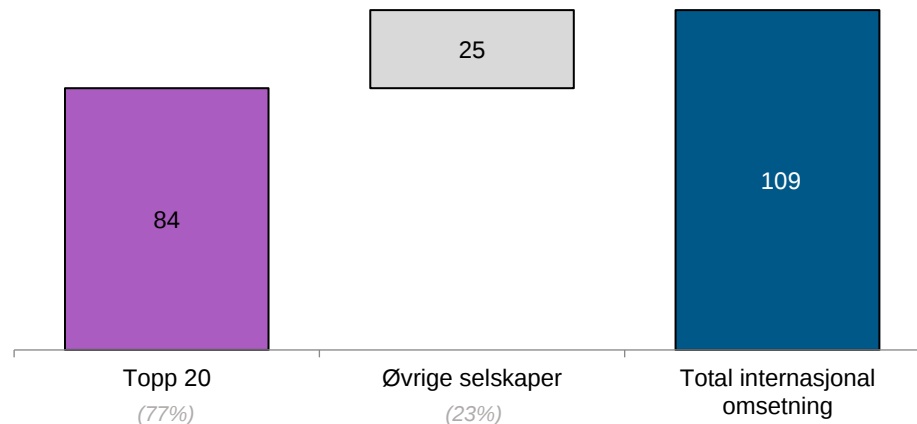
De 20 største selskapene har fortsatt en høy grad av aktivitet i utlandet. Den internasjonale omsetningen til disse selskapene var 84 mrd. NOK, mens de samme selskapene hadde 65 mrd. NOK i omsetning fra norske kunder. Dette gir en internasjonal andel av Topp 20-omsetningen i underkant av 60%, på linje med andelen av omsetningen som kom fra internasjonale kunder i 2019. Til sammenlikning har de øvrige selskapene generelt hatt en lavere eksponering mot utlandet enn Topp 20-selskapene.

Ingen verft blant de største aktørene i 2020

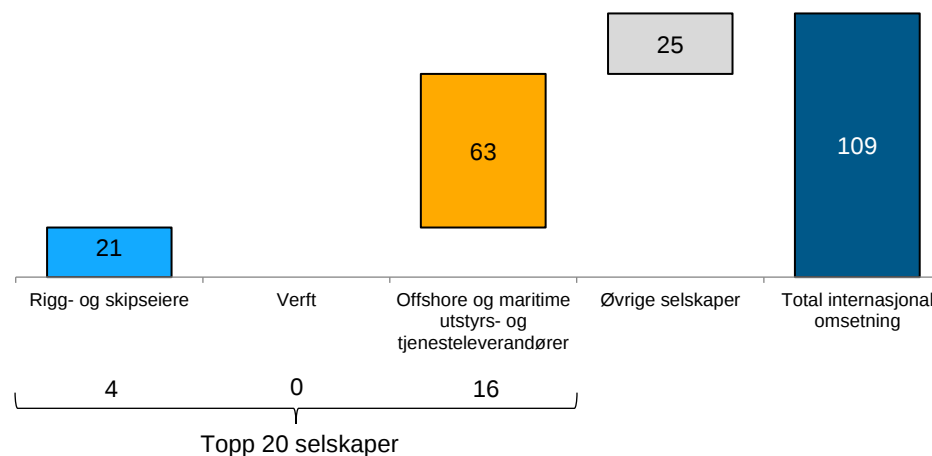
Topp 20-selskapene har tradisjonelt blitt delt inn i tre kategorier; *Rigg- og skipseiere*, *Verft*, samt *Offshore og maritime utstys- og tjenesteleverandører*. I 2020 var det 4 rigg- og skipseiere (5 i 2019), 0 verft (1 i 2019) og 16 selskaper som leverer annet utstyr og tjenester (14 i 2019). Sistnevnte selskapskategori driver primært med store utstysleveranser som borepakker, elektro- og automasjons-utstyr og subsea-utstyr.

I 2020 har det altså ikke vært noen norske verft med stor nok omsetning internasjonalt (olje og gass) til å havne blant de topp 20 aktørene. De norske verftene har gjennom 2020 i hovedsak hatt internasjonale inntekter fra andre industrier enn olje- og gasssektoren, slik som fiskeri, cruiseindustri, og transport.

Figur 3.3: Internasjonal omsetning per selskapsstørrelse*
NOK milliarder



Figur 3.4: Internasjonal omsetning per selskapskategori
NOK milliarder



*Selskapsstørrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale olje- og gassomsetning i 2020
Kilde: Rystad Energy

3.4 Total omsetning

De fire største segmentene står fremdeles for mer enn 70% av internasjonal omsetning i 2020

Fire segmenter driver fremdeles den internasjonale omsetningen

Figur 3.5 viser hvordan omsetningen til de 20 største selskapene fordeler seg på de 11 segmentene sammenlignet med de øvrige, mindre selskapene. Frem til og med 2015 var de store aktørene klart mest eksponert mot *Topside og prosessutstyr*. I årene som fulgte, frem til og med 2018, var det derimot *Subsea-utstyr og installasjon* som var den store omsetningsdriveren for topp 20 aktører. Dette endret seg igjen i 2019 hvor segmentene *Subsea-utstyr og installasjon*, *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* og *Topside og prosessutstyr* var likestilte. Dette bildet er relativt uendret i 2020, og segmentene utgjorde henholdsvis 21%, 22% og 18% av den internasjonale omsetningen blant de største aktørene. *Seismikk og G&G* er også fremdeles viktig, og er fortsatt det fjerde største segmentet blant Topp 20-leverandørene.

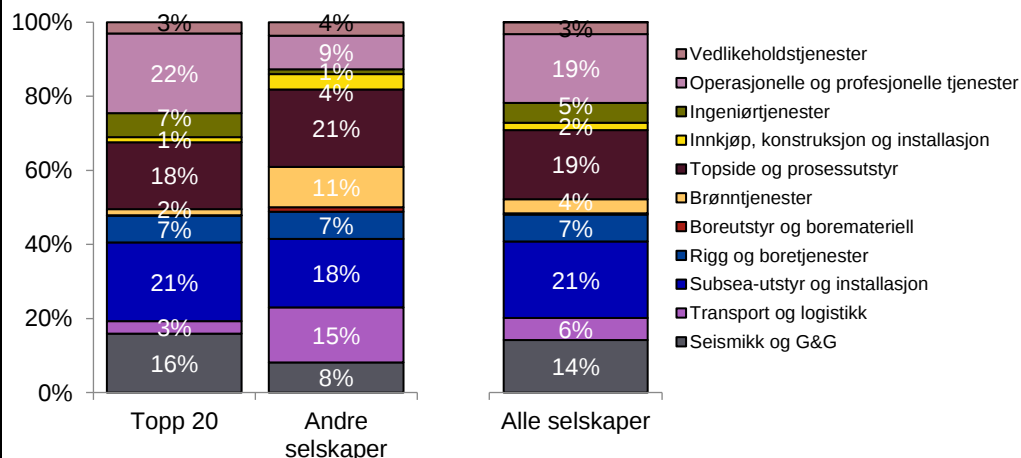
De mindre selskapene (Andre selskaper) har i likhet med topp 20 aktører betydelig tilstedeværelse i segmentene *Subsea-utstyr og installasjon* og *Topside og prosessutstyr*. Samtidig utgjør andre segmenter som *Transport og logistikk* og *Brønntjenester* over 10% hver av de mindre selskapenes totale internasjonale omsetning i 2020. Dette står i kontrast til Topp 20-aktørene hvor disse segmentene er betydelig mindre representert. Det er altså fremdeles forskjeller på hvilke segmenter som er viktige for små og store leverandører.

For alle norske leverandører står *Subsea-utstyr og installasjon* (21%), *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* (19%), *Topside og prosessutstyr* (19%) og *Seismikk og G&G* (14%) for over 70% av total internasjonal olje- og gassomsetning i 2020.

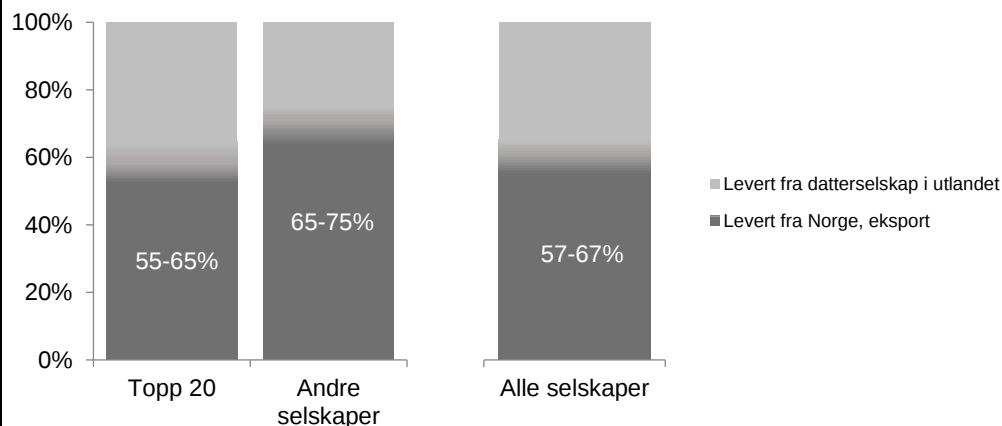
De største aktørene benytter utenlandske datterselskap i større grad

For Topp 20-aktørene* utgjør norsk eksport ca. 55-65% av internasjonal omsetning, mens en betydelig andel også leveres fra datterselskaper i utlandet. For de mindre selskapene utgjør direkte eksport fra Norge en enda større andel, estimert til ca. 65-75% av deres internasjonale omsetning. Disse selskapene har generelt mindre andel internasjonal omsetning og har i mindre grad enn Topp 20-aktørene bygget opp et nettverk av datterselskaper ute. Samlet sett er mellom 57-67% av den internasjonale omsetningen til norske aktører knyttet til tjenester/produkter levert direkte fra Norge, det vil si norsk eksport.

Figur 3.5: Segmentfordeling for ulike selskapsgrupper
% av total



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



*Topp 20 aktører basert på internasjonal olje- og gassomsetning i 2020. **Se forklaring av eksportanalysemetodikk i Appendiks 4
Kilde: Rystad Energy

4.1 Viktige geografiske markeder

Nedgang i de fleste regioner, med unntak av Sør- og Øst-Afrika, Sør-Europa og Sentral-Asia

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

Redusert omsetning i 12 av 15 regioner

Internasjonal omsetning er redusert for 12 av 15 regioner fra 2019 til 2020, drevet av den generelle nedgangen gjennom pandemiåret. De ni største regionene i 2019 har alle hatt ett fall. Vest-Europa, som er det største markedet for norske aktører, har hatt det klart største fallet i absolutte termer. Nord-Afrika står for det prosentvis største fallet, dog fra et mye lavere utgangspunkt. Sør- og Øst-Afrika har hatt den største veksten fra et relativt lavt 2019-nivå, i tillegg har Sør-Europa og Sentral-Asia også hatt noe økning.

Vest-Europa er den største enkeltregionen, selv etter et stort fall siste året

Vest-Europa hadde det største fallet i 2020, på 9 milliarder kroner, men er med nesten 29 milliarder i omsetning i 2020 fortsatt det største eksportmarkedet for norske oljeserviceselskaper. Fallet i Vest-Europa er forårsaket av en nedgang i alle segmenter, der de største prosentvise fallene har vært innen *Seismikk og G&G*, *Innkjøp*, *konstruksjon og installasjon* og *Ingeniørtjenester*.

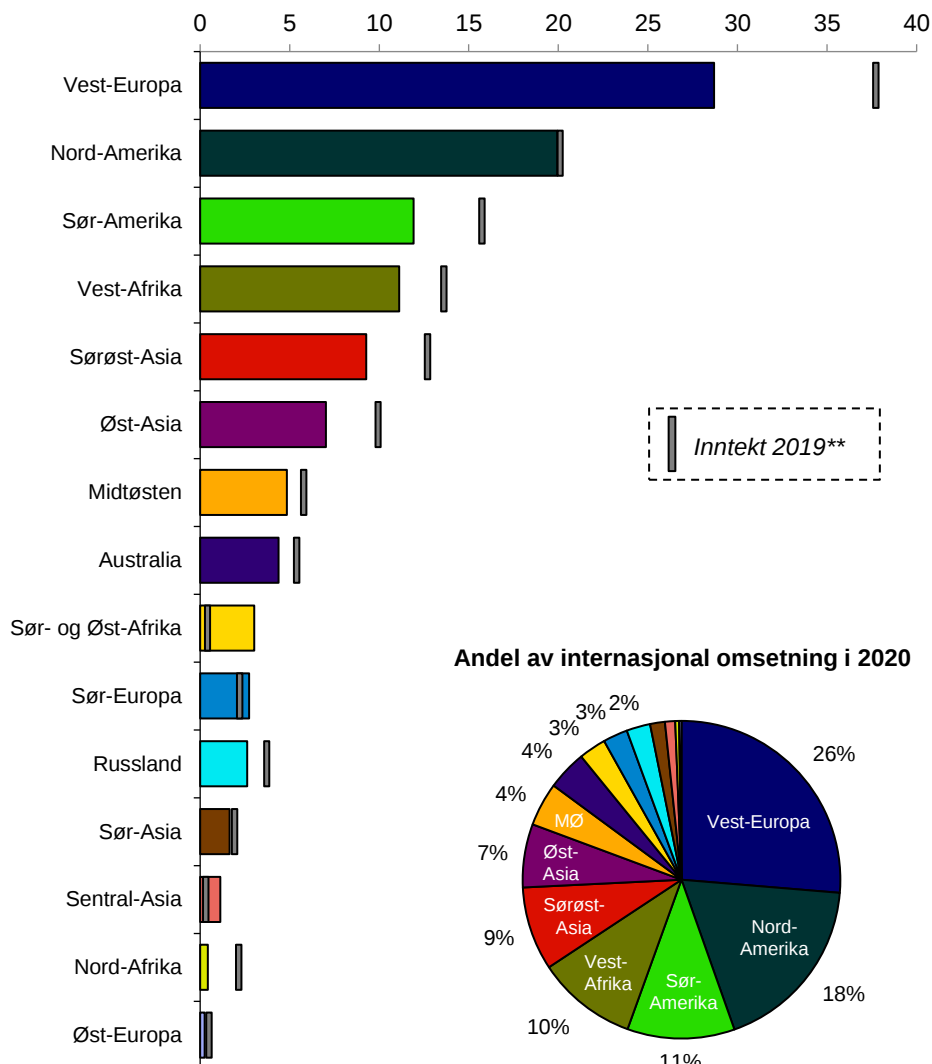
Nord-Amerika er fremdeles det nest største markedet og hadde bare en minimal nedgang fra 2019 til 2020. Det resulterte i 20 milliarder kroner i omsetning for 2020. 41% økning i inntekter fra regionens nest største segment i 2020, *Subsea-utstyr og installasjon*, har bidratt til å holde nedgangen relativt liten. Samtidig har Nord-Amerikas største segment, *Seismikk og G&G*, hatt en nedgang på 25%.

Sør-Amerika, Vest-Afrika, Sørøst-Asia og Øst-Asia er alle fortsatt viktige regioner for norske selskaper. Disse regionene har hatt 15-30% nedgang i internasjonal omsetning fra norske leverandører i 2020. Sørøst-Asia og Øst-Asia er regioner hvor verftsaktivitet er viktig. For disse regionene har spesielt *Topside og prosessutstyr*, som er regionenes klart største segment, falt spesielt mye med 45%.

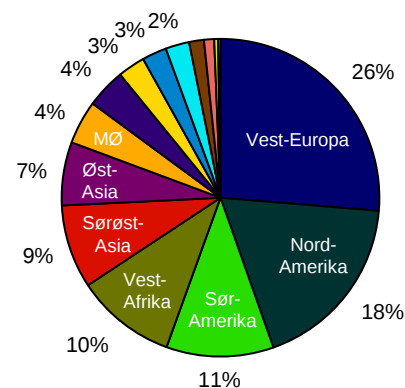
Sør- og Øst-Afrika har hatt stor vekst i omsetning

Omsetningen fra Sør- og Øst-Afrika har hatt størst vekst i 2020, med en økning på nesten 3 milliarder kroner. Dette er hovedsakelig drevet av en økning i segmentet *Rigg og boretjenester*, i tillegg til en liten økning i *Seismikk og G&G*.

Figur 4.1: Internasjonal omsetning per region*
NOK milliarder



Andel av internasjonal omsetning i 2020



*Rapportert omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3. **Se også Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport
Kilde: Rystad Energy

4.2 Viktige geografiske markeder

De fleste regionene domineres av få land, blant annet Vest-Europa, Nord-Amerika og Sør-Amerika

Storbritannia stod for 75% av inntektene i Vest-Europa i 2020

Som i tidligere år er Storbritannia fortsatt enkeltlandet med størst internasjonal omsetning i 2020, til tross for at landet har størst nedgang fra 2019 til 2020. På grunn av den kraftige nedgangen for Storbritannia har landets andel av omsetningen i Vest-Europa blitt redusert noe det siste året, fra 80% til 75%. Danmark, Tyskland og Nederland utgjorde tilsammen 18% av omsetningen i Vest-Europa i 2020.

USA har økt sin andel av omsetningen i Nord-Amerika

Med 77% av omsetningen i Nord-Amerika er USA fortsatt det viktigste landet i regionen, og har økt sin andel siden 2019. I 2019 var USA sin andel på 61%. Canada sin andel av omsetningen har gått ned til 13%. Omsetningen fra Canada har gått ned med over 2 milliarder kroner fra 2019 til 2020, etter at den hadde en kraftig økning i 2019. Mexico er landet med lavest omsetning i regionen, men grunnet nedgangen i Canada har de nå en ganske lik andel.

Brasil beholder sin dominerende andel av omsetningen i Sør-Amerika

Mesteparten av offshore-virksomheten i Sør-Amerika foregår i Brasil, og det er derfor naturlig at mesteparten av omsetningen til norske leverandører i denne regionen stammer herfra. Andelen til Brasil har holdt seg relativt stabil på 71%. Argentina er nest størst med 17%, likt som forrige år.

Vest-Afrika, Sørøst-Asia, Øst-Asia og Midtøsten er mer fragmenterte

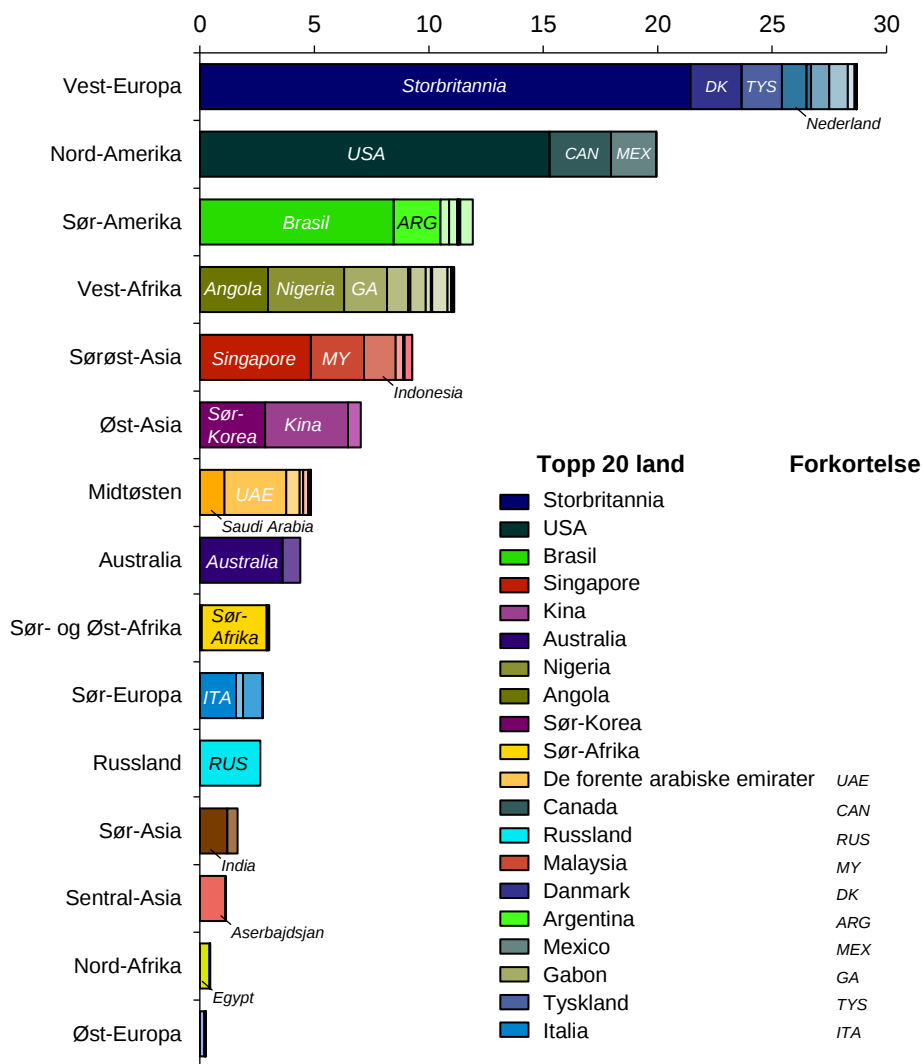
I Vest-Afrika står de tre største landene (Nigeria, Angola og Gabon) for 74% av omsetningen i 2020, samtidig som flere andre land også har en vesentlig andel. I Sørøst-Asia, Øst-Asia og Midtøsten er omsetningen spredt på flere land med betydelige inntekter for norske leverandører.

Verftsindustrien står for en stor andel av omsetningen i Asia

I 2020 stod verftsnaasjonene Singapore og Sør-Korea for 40% av omsetningen i Asia, noe som er en nedgang fra 2019 hvor andelen var 49%. I tillegg til disse to landene har også Kina noe verftsindustri. Indonesia og India har også betydelig offshoreaktivitet, men den norske omsetningen i disse landene er mer begrenset.

Figur 4.2: Internasjonal omsetning per region og land*

NOK milliarder



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

4.3 Viktige geografiske markeder

Storbritannia, USA og Brasil er fortsatt de største markedene for norske leverandører

Figur 4.3 viser norske leverandørers internasjonale omsetning fra olje- og gasssektoren i de 20 største landene, rangert etter størrelse, samt andelen av totalomsetningen som i 2020 utgjorde 109 milliarder kroner. De 20 største landene stod i 2020 for 83% av total internasjonal omsetning.

Storbritannia er det viktigste markedet for norske leverandører, tross nedgang

Omsetningen for norsk leverandørnæring til Storbritannia hadde den største nedgangen fra 2019 til 2020, på 9 milliarder kroner. Det betyr at endringen i 2020 var på -29%, og dermed svakere enn norske aktørers gjennomsnittlige utvikling (-16%). *Subsea-utstyr og installasjon* er det største segmentet i Storbritannia. Dette segmentet hadde en vesentlig nedgang, slik som de fleste andre segmentene i Storbritannia også hadde. På tross av nedgangen er Storbritannia fortsatt det største internasjonale markedet for den norske leverandørnæringen. USA og Brasil er som tidligere nummer to og tre målt i omsetning, og de tre største landene stod til sammen for 41% av internasjonal omsetning i 2020.

USA er det nest største markedet, og har hatt betydelig vekst

USA er det viktigste landet som hadde en vekst i omsetning i 2020, den var på 25%. Omsetningsveksten i USA stammer først og fremst fra en økning i segmentet *Subsea-utstyr og installasjon*.

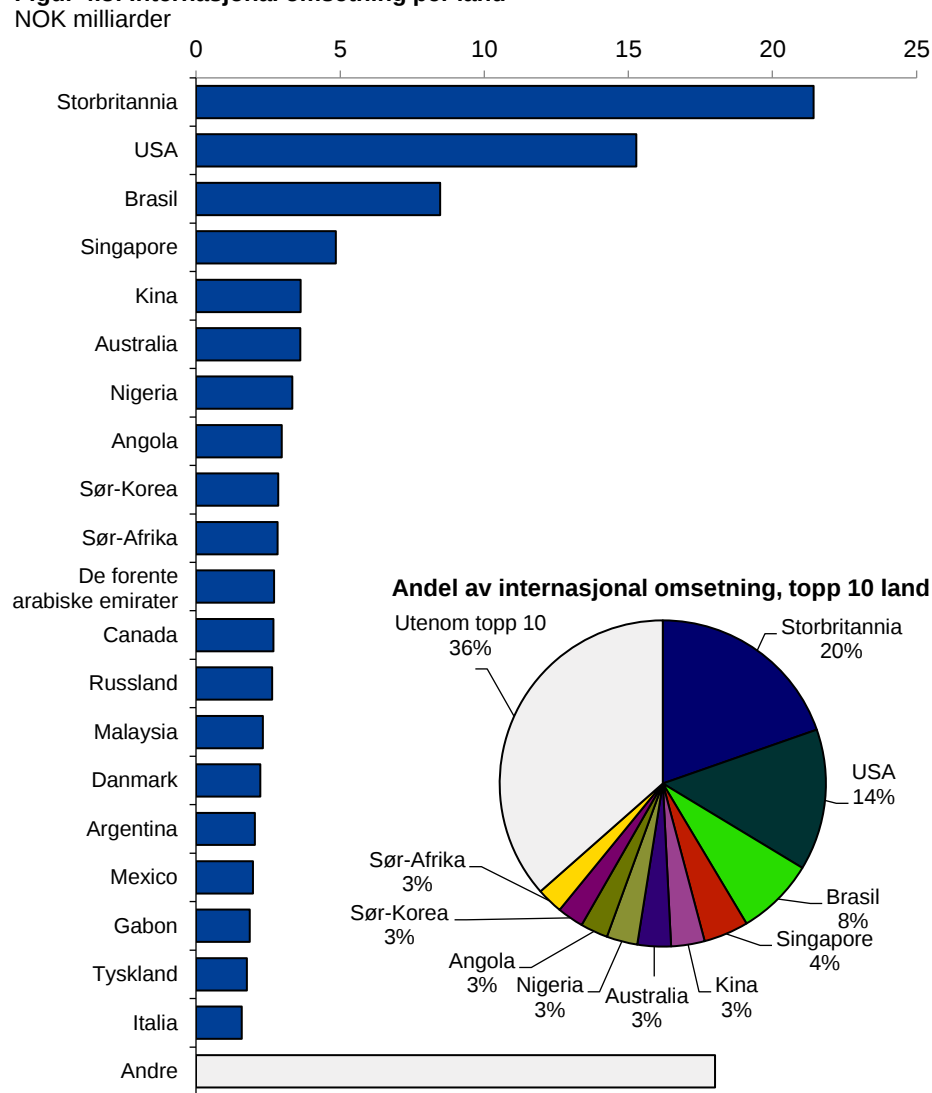
Kraftig vekst i Sør-Afrika, grunnet borekampanje

Sør-Afrika har hatt en stor vekst på nesten 3 milliarder kroner fra 2019 til 2020, fra et lavt 2019-nivå, og har dermed kommet inn på listen over de 20 største landene for 2020. Veksten i Sør-Afrika kommer hovedsakelig fra segmentet *Rigg og boretjenester* grunnet en stor borekampanje utført av norske selskaper i dette landet i 2020.

Størst nedgang i Brasil, Canada og verftsnaasjonene

Brasil opplevde en nedgang i omsetning fra 2019 på 23%, og endte dermed på 8.5 milliarder for 2020. Et av segmentene som ble hardest rammet i dette landet var *Seismikk og G&G*, som gjerne er et segment det kuttes i tidlig ved nedgangstider. Også for *Rigg og boretjenester* ble det mindre å gjøre i Brasil i 2020. Canada hadde også en stor nedgang på 48%, og endte opp med 2.7 milliarder i omsetning for 2020. Nedgangen i Canada kommer stort sett fra *Seismikk og G&G*, etter at dette segmentet hadde et meget godt år i 2019 på østkysten av Canada. Verftsnaasjonene Singapore og Sør-Korea hadde også stor nedgang i omsetning på henholdsvis 29% og 42%. I begge disse landene er det inntektene fra *Topside og prosessutstyr* som er den klart største driveren for nedgangen.

Figur 4.3: Internasjonal omsetning per land*



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

Vest-Afrika har historisk vært et viktig marked for norske leverandører, ny vekst forventet fremover

Vest-Afrika med 11 milliarder kroner i internasjonal omsetning i 2020

I likhet med resten av markedene har også den internasjonale omsetningen fra Vest-Afrika falt kraftig siden 2016. I 2020 utgjorde den litt over 11 milliarder kroner, og stod for totalt 10% av den internasjonale omsetningen. De viktigste landene i regionen, med mest aktivitet i 2020, var Angola, Nigeria og Gabon.

De siste årene har *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* og *Subsea-utstyr og installasjon* vært de to viktigste segmentene for norske leverandører i regionen. *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* består hovedsakelig av utleie av FPSOer* og har de siste årene blitt det dominerende segmentet. Noen av de utleide FPSOene har flere år igjen av kontraktene, mens andre nærmer seg utløpsdato men med muligheter for forlengelser. *Subsea-utstyr og installasjon* har sett en økning i omsetning de siste årene. Økningen kommer både fra subsea-utstyr, som juletrær, brønnhoder og templates, og subsea-installasjon. Til tross for økningen er subsea-omsetningen fortsatt en del lavere enn de tidligere toppnivåene. *Seismikk og G&G* har de siste årene vært det tredje største segmentet. Til sammen stod de tre største segmentene for 86% av omsetningen fra Vest-Afrika i 2020.

Betydelig vekst er ventet i regionen fremover

Leveranser til offshoremarkedene i Vest-Afrika er forventet å øke de neste årene. Veksten er forventet å komme fra store offshore-utbygginger i Angola, Nigeria og Gabon. Rystad Energy forventer at minst fire vestafrikanske FPSO-prosjekter vil bli godkjent for utbygging de neste to årene, der de mest profilerte er Eni og BP sine Agogo- og PAJ-prosjekter i Angola, samt Aker Energys Pecan-prosjekt i Ghana. Prosjekter med bunnfaste plattformer er også forventet å få investeringsbeslutninger de neste par årene, blant annet Shells HI-prosjekt i Nigeria.

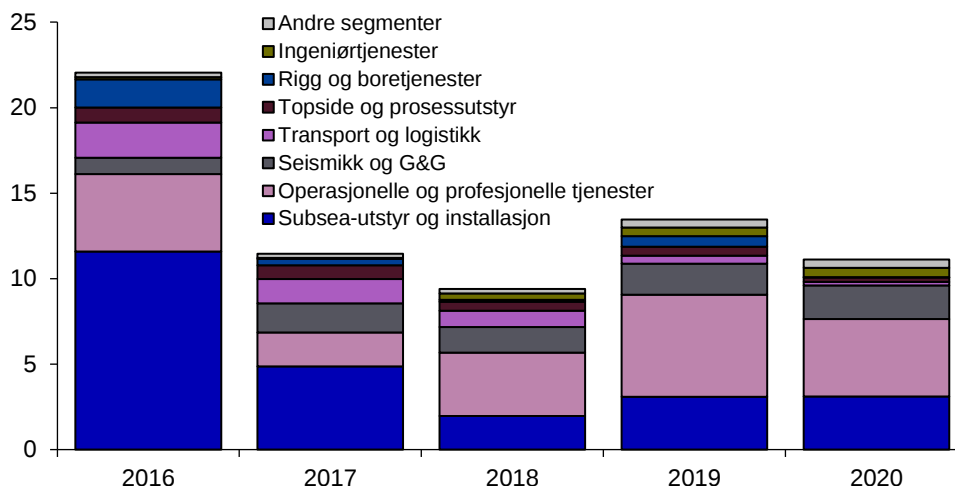
Subsea-utstyr og installasjon er viktigste segment

Subsea-segmentet er forventet å ha den største årlige veksten, med en CAGR** på 35% frem til 2024. Mer enn 2.3 milliarder USD skal investeres i SURF***, og mer enn 1 milliard USD i subsea-utstyr. TotalEnergies sitt Preowei-prosjekt i Nigeria og ACCE-prosjekt i Angola vil behøve 29 subsea juletrær, og BPs PAJ- og Eni sitt Agogo-felt i Angola trenger 10 og 8 trær hver.

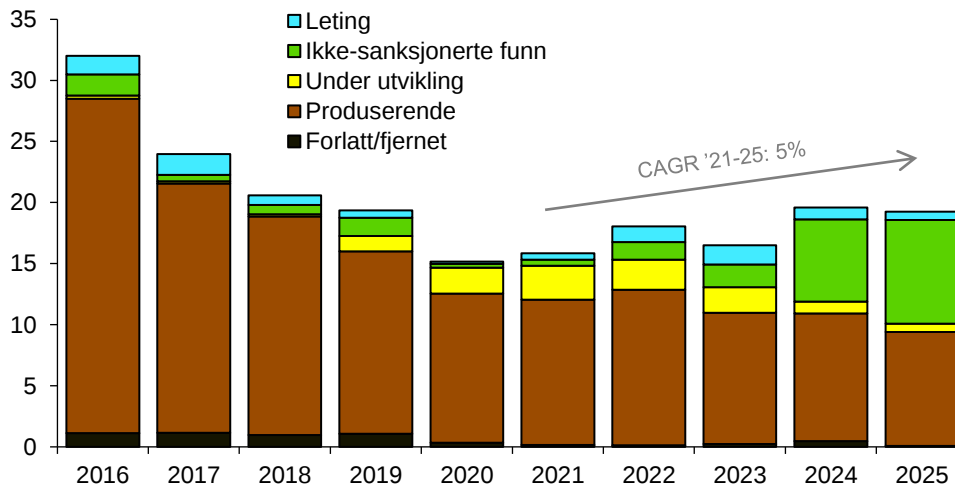
Norsk offshorekompetanse meget relevant for kommende prosjekter

Store deler av oljeservicenæringens omsetning i Vest-Afrika de neste årene vil være koblet til dypvannsutbygginger med stort innslag av subsea. Dette er et område hvor norske leverandører har solid kompetanse, og historisk sett har hatt en sterk internasjonal posisjon. Selskaper som Aker Solutions, TechnipFMC med flere vil ha gode muligheter i regionen i årene som kommer.

Figur 4.4: Internasjonal omsetning i Vest-Afrika per segment
NOK milliarder



Figur 4.5: Offshoremarkedet i Vest-Afrika
USD milliarder



*FPSO = Floating Production, Storage and Offloading unit. **CAGR = Compound Annual Growth Rate, årlig vekstrate. ***SURF = Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines. Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube

5.1 Viktige segmenter

Segmentene *Seismikk og G&G* og *Topside og prosessutstyr* med sterkst nedgang i 2020

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

De tre største segmentene står for nesten 60% av internasjonal omsetning

De tre største segmentene, *Subsea-utstyr og installasjon*, *Topside og prosessutstyr* og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester*, stod alle for omtrent 20% av norske leverandørers internasjonale omsetning i 2020. Førstnevnte segment har hatt en relativt stabil utvikling i 2020, med en svak nedgang på omtrent 1%. Dette fører til at *Subsea-utstyr og installasjon* nå er det største produktsegmentet i 2020 (nest størst i 2019). *Topside og prosessutstyr* hadde en større nedgang på 4.6 mrd. Dette fører til at *Topside og prosessutstyr* går fra å være det største produktsegmentet i 2019 til å bli det nest største i 2020. Den største nedgangen her stammer fra reduserte leveranser av boreriggutstyr og prosessutstyr til verftsnaasjonene i Asia. *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* har hatt en nedgang på omtrent 10% og forblir det tredje største produktsegmentet. Nedgangen her er primært drevet av de største leverandørene, som BW Offshore og DNV GL.

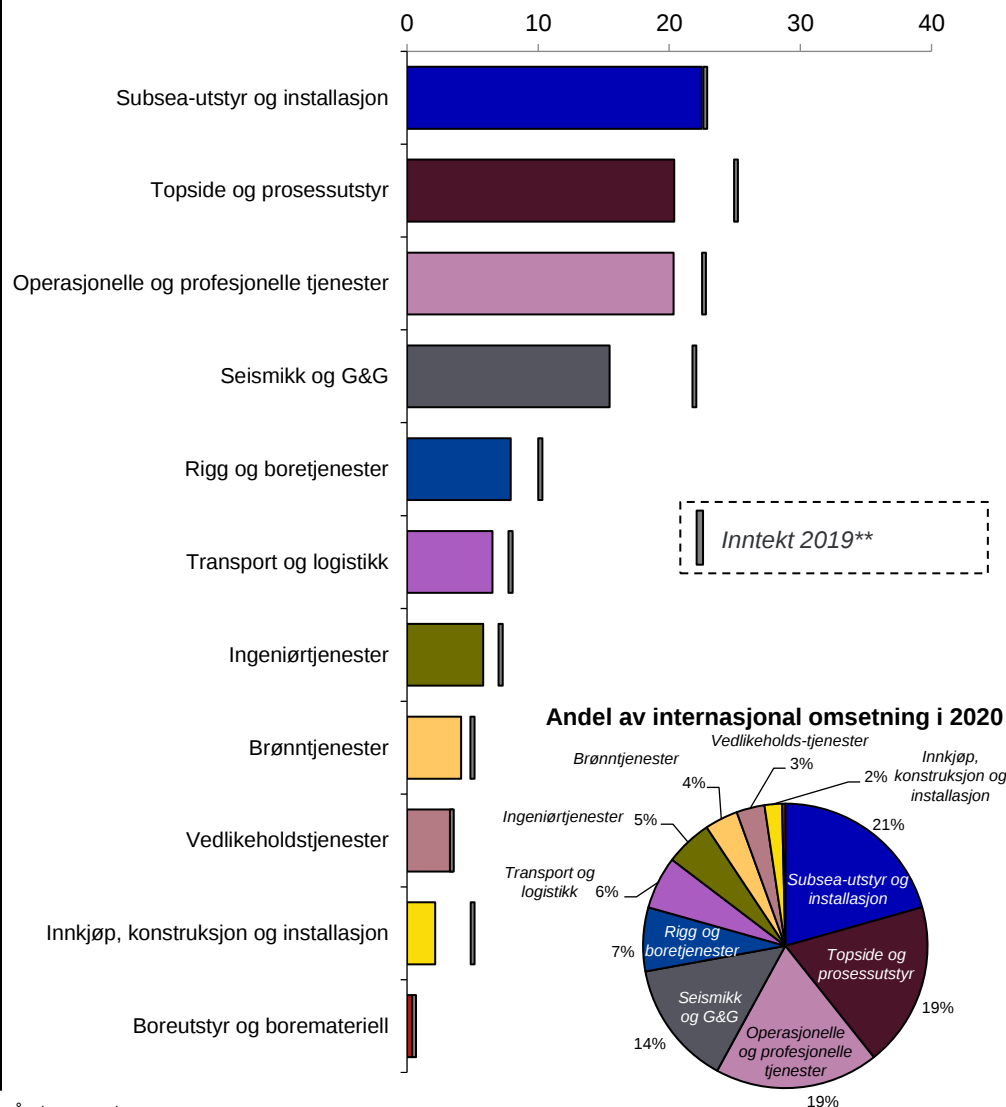
Nedgang i ni av elleve produktsegmenter

Seismikk og G&G var enkeltsegmentet med størst absolutt nedgang i internasjonal omsetning fra 2019 til 2020 med 6.3 mrd., som representerer en relativ nedgang på 29%. Nedgangen kommer hovedsakelig fra redusert etterspørsel i Canada, Saudi-Arabia, Egypt og Brasil. Et annet segment med betydelig nedgang er *Innkjøp, konstruksjon og installasjon*, med 2.7 mrd. *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* ender opp med å bli det nest minste produktsegmentet i 2020, sammenlignet med å være det syvende største segmentet i 2019. Nedgangen i *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* er først og fremst knyttet til redusert etterspørsel etter verftstjenester i Storbritannia. Andre produktsegmenter med betydelig nedgang i 2020 er *Rigg og boretjenester*, *Transport og logistikk* og *Ingeniørtjenester*, med nedgang på henholdsvis 2.1 mrd., 1.2 mrd. og 1.2 mrd. *Rigg og boretjenester* har hatt størst nedgang i Storbritannia og Argentina. Nedgangen i *Transport og logistikk* kommer hovedsakelig fra redusert etterspørsel etter supplyskip og ankerhåndteringsskip i Storbritannia og Egypt, kombinert med et allerede utfordrende internasjonalt marked med overkapasitet av tonnasje. Nedgangen i *Ingeniørtjenester* er relatert til lavere etterspørsel etter subsea-ingeniørtjenester og FEED*-studier i Storbritannia, Brasil og Malaysia.

Vedlikeholdstjenester og Boreutstyr og boremateriell med vekst i 2020

Den internasjonale omsetningen fra produktsegmentene *Vedlikeholdstjenester* og *Boreutstyr og boremateriell* hadde en vekst på henholdsvis ~220 millioner og ~10 millioner i 2020. Innen *Vedlikeholdstjenester* er det hovedsakelig økt etterspørsel etter vedlikehold av automasjonsutstyr og elektronikk som driver utviklingen.

Figur 5.1: Internasjonal omsetning per segment
NOK milliarder



*FEED = Front-End Engineering and Design. **Se også Appendiks 5 for forklaring av forskjeller mellom årets og fjorårets rapport
Kilde: Rystad Energy

5.2 Viktige segmenter

De fem største undersegmentene stod for ~40% av internasjonal omsetning i 2020

Subsea-utstyr og FPSO-utleie er de største undersegmentene

Subsea-utstyr hadde en oppgang på 29% i 2020, eller 2.5 mrd. NOK, og ender opp som det klart største undersegmentet med 11.1 mrd. totalt. FPSO-utleie hadde en nedgang på 18% og ender opp som det nest største undersegmentet med 8.5 mrd. norske kroner. Andre viktige undersegmenter er Profesjonelle tjenester* (del av Operasjonelle og profesjonelle tjenester), SURF** (del av Subsea-utstyr og installasjon) og Offshore servicefartøy (del av Transport og logistikk). Disse tre undersegmentene utgjorde over 6 mrd. hver i 2020. Samlet sett står de fem største undersegmentene for 38% av den totale internasjonale omsetningen i 2020. Disse fem undersegmentene hadde en samlet nedgang fra 2019 til 2020 på omlag 3 mrd. norske kroner, hvor den største nedgangen var for FPSO-utleie.

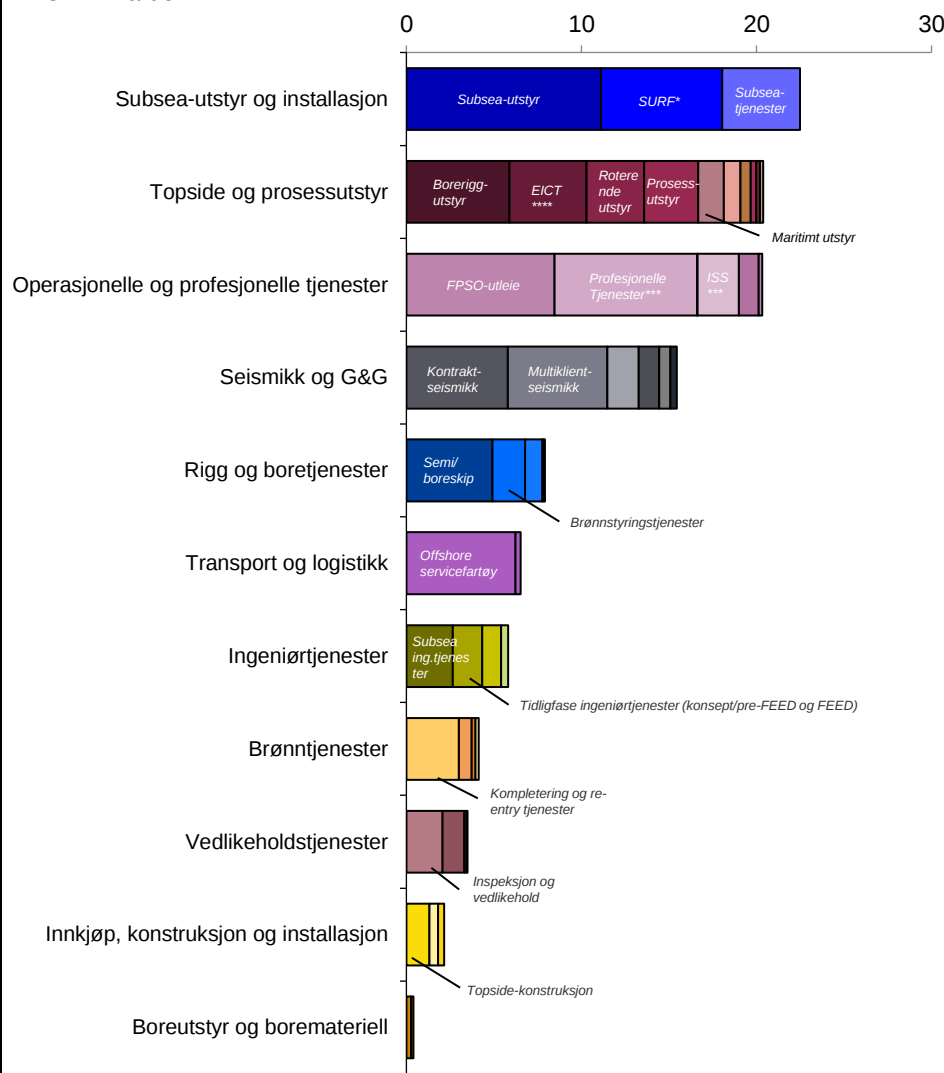
Størst vekst innen Subsea-utstyr og Støttetjenester

Den største absolutte veksten i 2020 var innen undersegmentet Subsea-utstyr, som er en del av hovedsegmentet Subsea-utstyr og installasjon. Veksten fra 2019 til 2020 var på 2.5 mrd. (29%) og var hovedsakelig drevet av økt internasjonal omsetning fra TechnipFMC knyttet til ventiltrær, brønnhoder og manifolder. Undersegmentet Støttetjenester, en del av hovedsegmentet Operasjonelle og profesjonelle tjenester, har også hatt en betydelig vekst på omtrent 500 millioner i 2020. Veksten representerer en oppgang på 70% sammenlignet med 2019 og kommer hovedsakelig fra økt omsetning fra DNV.

Sterkest nedgang innen Multiklient-seismikk og Kontraktseismikk

Den største absolutte nedgangen i 2020 var innen undersegmentet Multiklient-seismikk, som er en del av hovedsegmentet Seismikk og G&G. Nedgangen var på omtrent 3.6 mrd. NOK, som representerer en nedgang på 39%. Nedgangen er primært drevet av kraftig nedgang i internasjonal omsetning fra seismikkselskapene PGS og TGS. Kontraktseismikk, også en del av hovedsegmentet Seismikk og G&G, hadde en nedgang på 3.2 mrd., som representerer en nedgang på 35%. Nedgangen er hovedsakelig drevet av lavere omsetning fra Magseis Fairfield og PGS.

Figur 5.2: Internasjonal omsetning per segment og undersegment
NOK milliarder



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

5.3 Viktige segmenter

Storbritannia blant de største i alle de tre viktigste segmentene

Figur 5.3 viser internasjonal olje- og gassomsetning i 2020 for de tre største segmentene fordelt over topp fem land.

Storbritannia dominerer innenfor subseasegmentet

Storbritannia har siden 2016, da Angola rangerte høyest, vært det klart største markedet innenfor segmentet *Subsea-utstyr og installasjon*. Selv om Storbritannia fortsetter å dominere innenfor subseasegmentet er det også det markedet som har sterkest absolutt nedgang fra 2019 til 2020 med rundt 1 mrd. NOK (-15%). Landet stod likevel for omtrent 6 mrd. av internasjonal subseaomsetning i 2020, etterfulgt av USA med 3.6 mrd. NOK. USA var det markedet i 2020 som hadde størst relativt vekst på 88%, som hovedsakelig er drevet av økt omsetning av ventiltrær, brønnhoder og annet subsea-utstyr. Markedet i Brasil hadde også en nedgang på 17% i 2020 og ender opp som det tredje største markedet innen subseasegmentet. Nedgangen kommer blant annet av redusert etterspørsel etter subsea-installasjon og tjenester (IMR**) i landet.

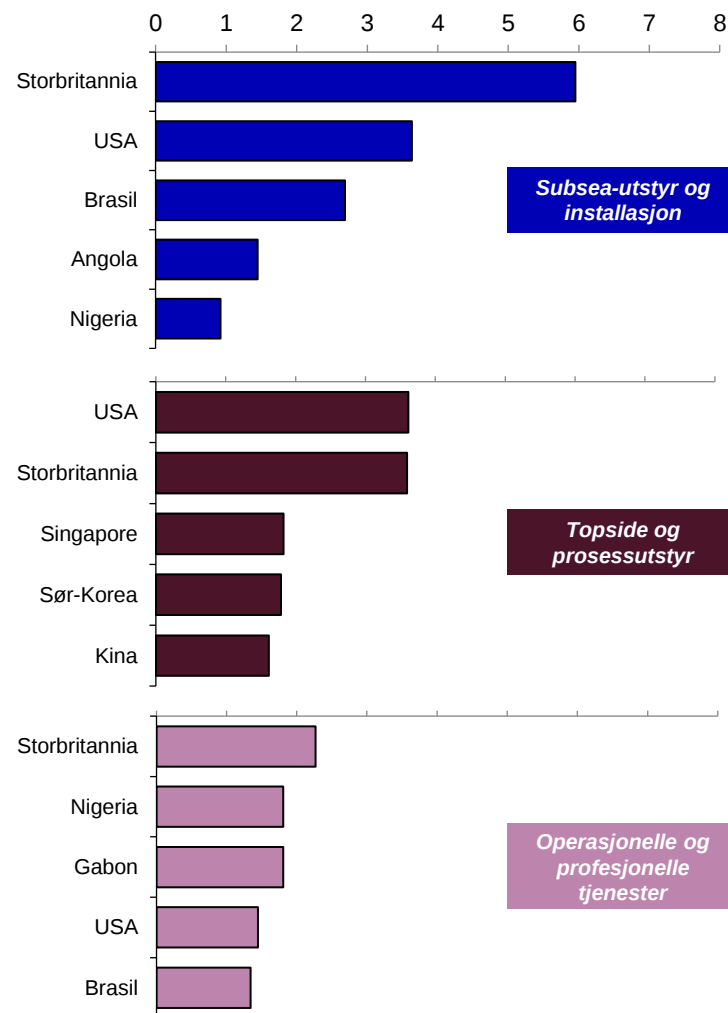
USA og Storbritannia størst innenfor topside

USA og Storbritannia er de største markedene innenfor *Topside og prosessutstyr* i 2020, begge med cirka 3.6 mrd. Mens Storbritannia har hatt en svak nedgang på 11%, er USA det eneste store markedet innenfor *Topside og prosessutstyr* som har sett vekst fra 2019 til 2020, med 16%. Singapore var det største markedet i 2019, men representerer nå det tredje største markedet etter kraftig nedgang på 56%. Nedgangen er drevet av redusert etterspørsel etter boreriggutstyr, kraner, vinsjer og turbiner, først og fremst fra NOV. Kina representerer det femte største markedet med 1.6 mrd. i internasjonal omsetning. Landet har hatt en betydelig nedgang fra 2019 til 2020 på om lag 25%, drevet av redusert etterspørsel etter boreriggutstyr fra Schlumberger og NOV. De fem største landene stod for 61% av total omsetning innen segmentet *Topside og prosessutstyr* i 2020.

Storbritannia størst innenfor operasjonssegmentet

I likhet med omsetningen fra *Topside og prosessutstyr* er omsetningen i segmentet *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* jevnere fordelt mellom land sammenlignet med *Subsea-utstyr og installasjon*. Storbritannia, Nigeria og Gabon er de største landene, etterfulgt av USA og Brasil. Markedet i Storbritannia hadde en nedgang på 24%, eller 0.7 mrd., hovedsakelig drevet av redusert FPSO-utleie. Markedene i Nigeria og Gabon hadde også en nedgang på omtrent 24%, begge drevet av redusert FPSO-utleie der den viktigste og største aktøren er BW Offshore. De fem største landene stod for 43% av total internasjonal omsetning innen *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* i 2020.

Figur 5.3: Viktigste segmenter med viktigste land*
NOK milliarder



*Fem største land per segment. Rapportert omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3. **IMR – Subsea inspection, maintenance and repair
Kilde: Rystad Energy

Norske subsea-aktører med sterkt resultat i 2020, godt posisjonerte til å ta del i veksten fremover

Norske aktørers subsea-aktivitet holdt seg stabil gjennom pandemien

Internasjonal omsetning fra segmentet *Subsea-utstyr og installasjon* endte på omtrent 22,5 milliarder kroner i 2020, tilnærmet på samme nivå som i 2019. Blant årsakene til det gode resultatet finner vi vekst i salg av subsea-utstyr til USA og subsea-installasjon og tjenester i Venezuela, samt en ganske jevn utvikling i mange regioner.

Viktige drivere for subsea-markedet er juletrær og rørledninger

Det globale subsea-markedet (se Figur 5.5) drives fremover av sanksjonerte dypvannsprosjekter. Fremtidig salg av relatert subsea-utstyr (særlig juletrær/XMTs*) og nødvendig subsea-installasjon (spesielt installasjon av rørledninger/SURF**) benyttes ofte til å si noe om utviklingen i markedet fremover. Figur 5.4 viser fremtidig etterspørsel etter installasjon av SURF per region, i tusen kilometer installert, frem til 2025.

Sterk fremtidig vekst i SURF-markedet drevet av Brasil

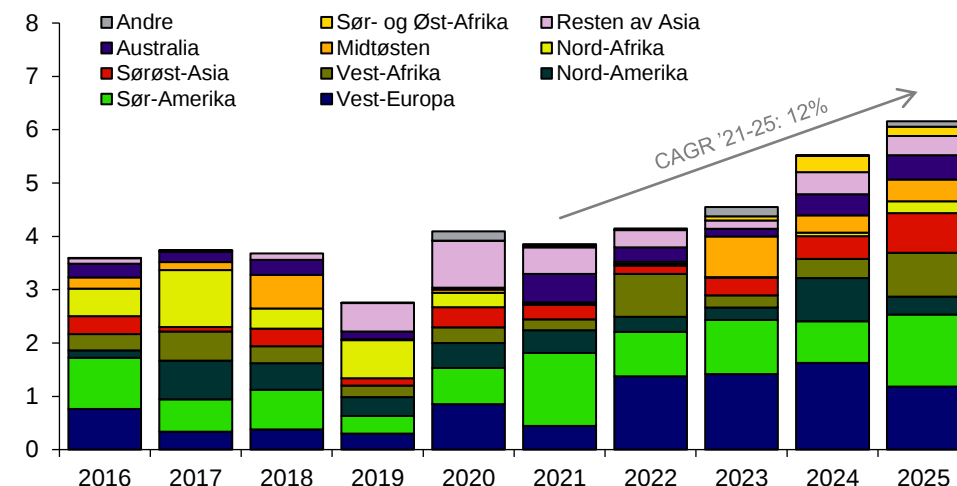
SURF har historisk stått for omtrent 50% av det globale subsea-markedet*** og er forventet å være den viktigste bidragsyteren frem mot 2025. Global installasjon av SURF hadde en solid økning fra 2019 til 2020 på omtrent 50%, drevet av installasjon av SURF knyttet til felter under utvikling. Viktige utviklingsprosjekter som bidro til denne økningen var Troll Vest (Norge), Ourse (USA), Cuica (Angola, Vest-Afrika) og Sepia/Sepia Leste (Brasil). Gjennomsnittlig vekst i SURF-installasjon er forventet å være 12% per år fra 2021 til 2025. I perioden 2021 til 2025 er det Brasil som forventes å være det største SURF-markedet, med Petrobras som den største kjøperen. Viktige prosjekter i Brasil er Marlim, Mero og Buzios VI. TotalEnergies er også forventet å stå for en betydelig andel av installert SURF fremover, hovedsakelig knyttet til utvikling av nye felter i Mosambik (Øst-Afrika) og Myanmar (Sørøst-Asia). Store prosjekter i Mosambik og Myanmar er henholdsvis Golfinho og Shwe Yee Htun.

Det globale subsea-markedet er forventet å vokse 7% årlig mot 2025

Det globale subsea-markedet hadde en nedgang på 14% i 2020, sammenlignet med 2019. Utsatte investeringer relatert til prosjekter på det afrikanske kontinentet var en viktig årsak. Det globale subsea-markedet er forventet å øke med 7% per år i gjennomsnitt fra 2021 til 2025, til 28 mrd. USD i 2025. Vest-Europa er regionen med sterkest absolutt vekst i denne perioden, med en økning på rundt 2.3 mrd. USD, drevet av utbygging av norske felter. De afrikanske regionene har samlet nest størst vekst i samme periode, med +1.7 mrd. USD, drevet av TotalEnergies prosjekt «Area 1 subsea-to-shore» i Mosambik (Øst-Afrika) sammen med BPs «Greater Tortue Ahmeyim»-utbygging i Mauritania (Vest-Afrika). Sør-Amerika er forventet å øke med rundt 1.6 mrd. USD mellom 2021 og 2025, drevet hovedsakelig av Petrobras sitt massive pre-salt flyterprosjekt i Brasil og ExxonMobils «Stabroek»-utbygging i Guyana. De store norske subsea-aktørene (slik som TechnipFMC Norge, Aker Solutions, DeepOcean og DOF) er godt posisjonerte til å ta del i fremtidig internasjonal subsea-aktivitet.

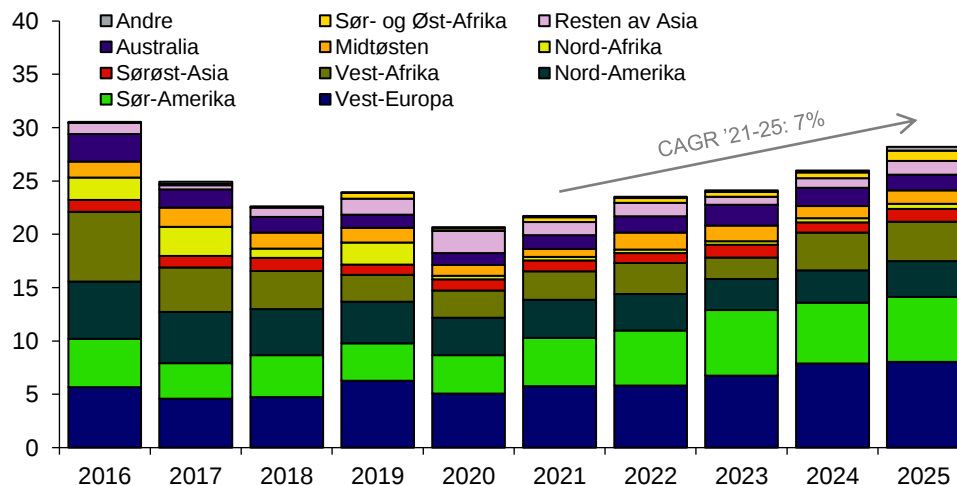
Figur 5.4: SURF*-installasjon og fremtidig etterspørsel per region

Tusen kilometer installert



Figur 5.5: Globalt subsea-marked per region****

USD milliarder



*XMTs, subsea Christ(X)mas trees/subsea juletrær. **SURF = Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines. ***Resterende 50% av markedet er salg av subsea-utstyr og subsea-tjenester (inkludert IMR = Inspection, Maintenance and Repair). ****Tallene for globale innkjøp skiller seg fra omsetningstallene i denne rapporten, fordi de ikke inkluderer kjøp mellom leverandørselskapene. Kilde: Rystad Energy ServiceDemandCube, Rystad Energy SubseaCube

6.1 De ledende aktørene

Enkelte av Topp 20-aktørene med vekst i 2020, ellers har majoriteten gått ned

I dette kapittelet omtales omsetningen til de 20 største norske leverandørene i 2020*. I Figur 6.1 er disse selskapene rangert alfabetisk.

Aker Solutions, BW Offshore og DNV GL fremdeles størst

De 20 største selskapene stod for 77% av den totale internasjonale omsetningen på 109 milliarder kroner i 2020*. Aker Solutions, BW Offshore og DNV GL er fremdeles de tre selskapene med størst internasjonal olje- og gassomsetning.

Seismikk mest tilbake i 2020

I 2020 har majoriteten av selskapene gått tilbake i internasjonal olje- og gassomsetning fra 2019. Oljeservicebransjen har vært preget av utsettelse av prosjekter og lavere investeringer på grunn av Covid-19. Særlig hardt har det gått utover seismikk-selskapene som ofte blir kuttet først når utfordrende perioder kommer. PGS, TGS og Magseis Fairfield har hver for seg hatt en nedgang på over 40% (til sammen over 7 mrd. NOK nedgang i absolutte termer).

Enkelte aktører med vekst under pandemien

I 2020 har syv av de største selskapene hatt en positiv utvikling. TechnipFMC og Shearwater har hatt sterkest vekst på henholdsvis ~50% og ~60% sammenlignet med 2019. TechnipFMC sin vekst kan i stor grad forklares av selskapets økte markedsandeler i Amerika (Mexicogolfen, Brasil og Canada) i 2020. Shearwater på sin side har økt omsetningen både organisk og gjennom oppkjøp. I likhet med TechnipFMC har Shearwater hatt en solid vekst i Amerika, samt generert nye inntekter fra oppkjøpet av GSS (Global Seismic Shipping) i starten av 2020. Odfjell Drilling har også hatt en vesentlig vekst på ~35% drevet av deres aktivitet i Sør-Afrika. Selskapet er eneste *Rigg- og skipseier* blant Topp 20-selskapene med vekst.

Fortsatt flest utstyrs- og tjenesteleverandører blant topp 20

Offshore og maritime utstyrs- og tjenesteleverandører står for 16 av Topp 20-selskapene i 2020, f.eks. Aker Solutions, DNV GL, ABB, etc. *Rigg- og skipseiere* står for fire av selskapene, f.eks. BW Offshore, DOF og Odfjell Drilling. Det er ingen *Verft* blant topp 20 i 2020. Vard-gruppen, som var med i 2019, har falt ut av listen som følge av at selskapets internasjonale omsetning gjennom 2020 har kommet fra andre segmenter enn olje og gass.

Figur 6.1: Topp 20 selskap internasjonal omsetning, alfabetisk rekkefølge



*Størrelse er klassifisert etter selskapenes internasjonale O&G-omsetning. Konsoliderte tall er brukt – f.eks. består AKSO av flere datterselskaper, f.o.m. 2020 er også tidligere Kværner inkludert
Kilde: Rystad Energy

6.2 De ledende aktørene

De internasjonale markedene er fortsatt viktige for Topp 20-selskapene, USA med styrket posisjon

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

Fortsatt høy grad av internasjonalisering – USA har blitt viktigere

Som forventet er det også i år høy grad av internasjonalisering blant de største aktørene. Land utenfor Norge stod samlet for omkring 60% av totalomsetningen til de 20 største selskapene i 2020.

USA har styrket sin posisjon og utgjør nå 15% av den internasjonale omsetningen blant topp 20 selskaper. Veksten til USA er sterkt drevet av TechnipFMC, Shearwater og Schlumberger, som alle har økt omsetningen sin betydelig i Amerika. Like fullt er det fremdeles Storbritannia, USA og Brasil som er de viktigste markedene til Topp 20-aktørene, og utgjør totalt 40% av deres internasjonale omsetning. Disse tre landene er, sammen med Norge, blant de største offshoremarkedene globalt. Dermed er det naturlig at disse landene også er de viktigste eksportmarkedene for Topp 20-selskapene.

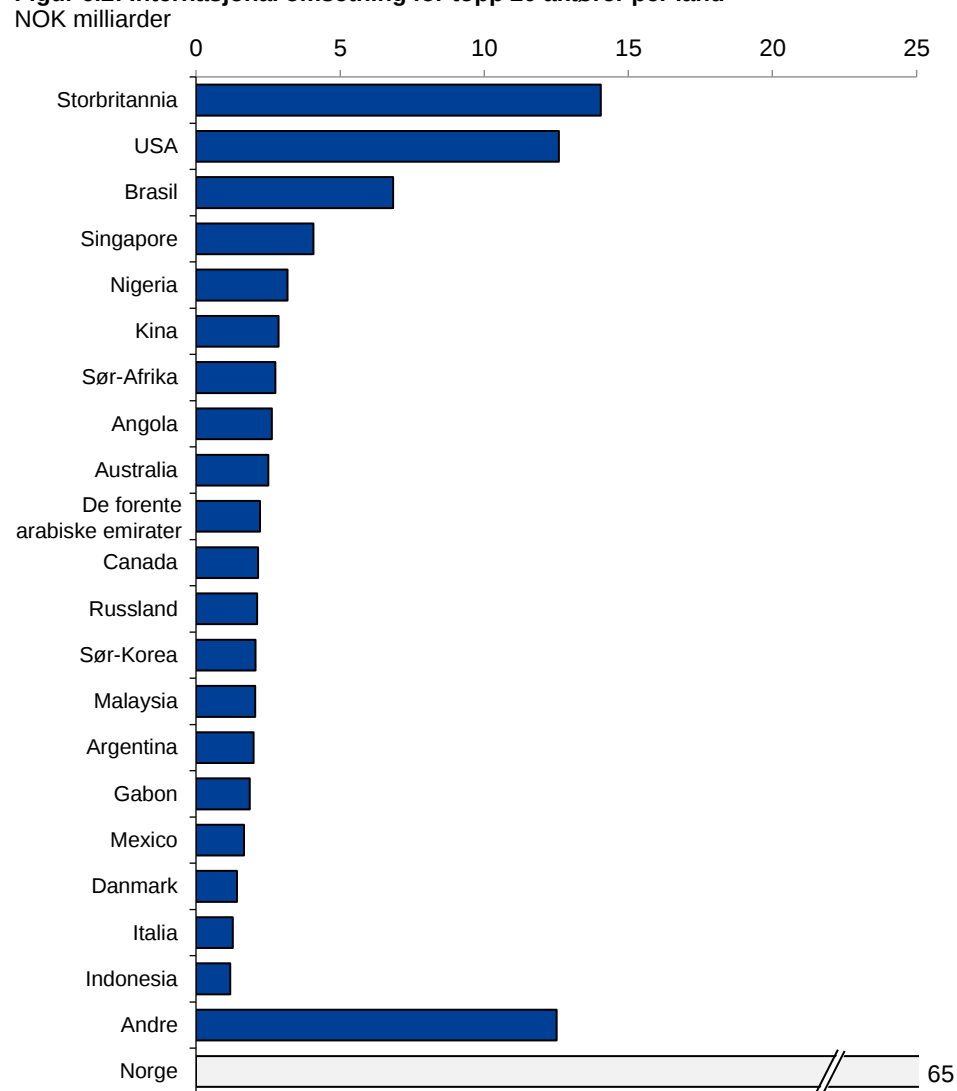
Kraftig nedgang i Canada og i verftsnsasjonene Sør-Korea og Singapore

Fra 2019 til 2020 har den internasjonale omsetning i Canada falt drastisk, og halverte seg i løpet av året. Inntektene i landet har falt som følge av seismikkselskaperes reduserte aktivitet i 2020. Samlet hadde TGS og PGS reduserte inntekter på 2.3 mrd. NOK i Canada alene i 2020. Det har også vært redusert markedsaktivitet ved verftene i både Sør-Korea og Singapore i 2020, hvilket har drevet NOV's tilbakegang i det asiatiske markedet. Selskapet hadde en betydelig nedgang i begge landene innen segmentet *Topside og prosessutstyr*. På listen over viktigste land for Topp 20-aktørene beholder likevel Singapore sin posisjon som det fjerde viktigste markedet i 2020, mens Canada og Sør-Korea faller flest plasseringer med henholdsvis seks og syv plasser sammenlignet med 2019.

De forente arabiske emirater og Sør-Afrika klatrer på listen

De forente arabiske emirater går opp ti plasser i 2020 og er det landet med størst fremgang på listen etter Sør-Afrika. Store deler av inntektsveksten kommer fra Aker Solutions avslutning av en større multidisiplinær kontrakt med ADNOC. I 2020 hadde også Sør-Afrika en voldsom vekst og gjør sin debut på listen med en syvendeplass. Dette skyldes i all hovedsak en omfattende og langvarig borekampanje Odfjell Drilling gjennomførte i 2020 i Sør-Afrika. Programmet ble også noe utsatt, noe som ga ytterligere inntekter ved at den relevante riggen måtte ligge ledig frem til borestart, men ble kompensert for dette.

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



*Basert på internasjonal olje- og gassomsetning i 2020. **Rapportert omsetning med uspesifisert geografi er i denne oversikten fordelt på land basert på analysemetodikk beskrevet i Appendiks 3
Kilde: Rystad Energy

7.1 Fremtidsutsikter

Oljeetterspørselen tilbake over pre-Covid nivå i midten av 2022, men oljeprisen under press på sikt

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

Oljeetterspørselen tilbake og over nivået pre-Corona i løpet av 2022

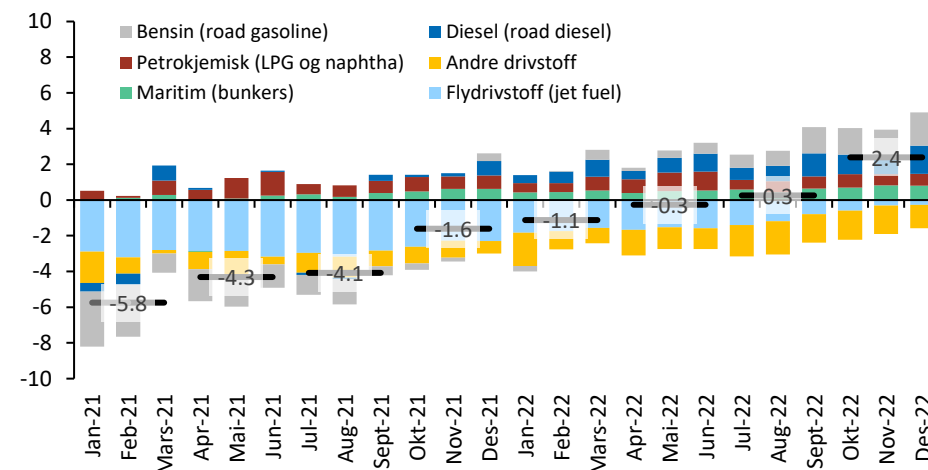
I 2020 falt etterspørselen etter olje som en konsekvens av myndighetenes tiltak for å bekjempe Covid-19. Situasjonen førte til en historisk kollaps i aktivitet innenfor transportsegmentene (personbiler, tungtransport og fly) som til sammen stod for omtrent 50% av global oljeetterspørsel i 2019. Det laveste etterspørselsnivået var i april 2020 på hele ~22 mmbbl/d lavere enn nivået pre-Covid. I løpet av 2021 har etterspørselen tatt seg gradvis opp igjen (se Figur 7.1) i takt med en fallende mengde av alvorlige Covid-19 utbrudd, økt antall vaksinerte og lettelse av tiltak fra myndigheter. Dette har drevet, og vil fortsette å drive, aktiviteten oppover i de større etterspørsels-segmentene som ble hardest rammet i 2020. Rystad Energy forventer at oljeetterspørselen for 2021 som helhet vil være ~4 mmbbl/d lavere enn i 2019, men at den gradvis vil øke gjennom 2022. I midten av 2022 forventes det at etterspørselen er tilbake på pre-Covid nivå, og deretter vil overgå pre-Covid etterspørselen mot slutten av året.

Rystad Energy forventer et gradvis oljeprisfall fremover

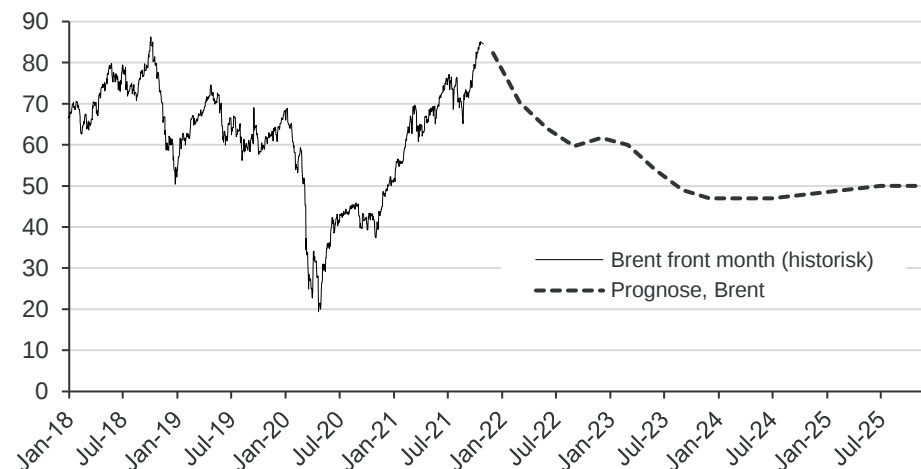
I 2021 har oljeprisen gradvis hentet seg inn igjen etter kollapsen i mars 2020. Prisen per fat Brent olje har økt jevnlig fra ~50 dollar per fat i slutten av 2020 til ~85 USD/fat i slutten av oktober 2021. I 2021 har vaksineoptimisme og bedret økonomisk aktivitet gradvis økt etterspørselen etter særlig bensin, diesel og flydrivstoff. Samtidig har tilbudssiden vært begrenset, hovedsakelig grunnet OPEC+ sin opprettholdelse av en restriktiv produksjonsstrategi gjennom 2021, samt orkanen Idas negative effekt på amerikansk produksjon. Dette har samlet påvirket oljeprisen positivt i løpet av 2021.

Rystad Energy forventer likevel at tilbudssiden gradvis vil tilpasse seg etterspørselen. Med økt bekymring for delta-mutasjonen, forventet oppjustering av amerikansk produksjon etter hvert som raffineriene kommer tilbake til normal drift, samt OPECs gradvise opptrapping av produksjon (400 mmbbl/d i oktober) forventes det at prisen etter hvert stabiliserer seg på rundt 60-70 dollar per fat i 2022. Dette basisscenarioet innebærer en forsiktig svekkelse av oljeprisen gjennom 2022 drevet av høyere produksjon i forhold til etterspørselsveksten på sikt. Veien videre er likevel meget usikker ettersom etterspørselen både er avhengig av hvordan Covid-19 utviklingen blir og av produksjonsvalgene OPEC+ tar videre. På lang sikt har Rystad Energy en prisprognose på rundt 50 USD/fat (reelt).

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



Figur 7.2: Oljeprisprognose (Brent)
USD/fat



*Januar 2020. Kilde: Rystad Energy; Bloomberg

7.2 Fremtidsutsikter

Gassprisene med voldsom vekst i 2021 – økt tilbudsvekst vil gradvis redusere prisene over tid

Gasspriser forventes å forbli høye i 2022 – ikke bærekraftig på sikt

Så langt i 2021 har Henry Hub, TTF og NE Asia spot LNG hatt enestående prisvekst. Alle referanseindekser på gasspriser har steget til rekordhøye nivåer etter det som har vært et svært turbulent år for de globale gassmarkedene (se Figur 7.3).

I USA har gasslagrene havnet under femårsgjennomsnittet etter en varm sommer hvor behovet for kjøling og kraftproduksjon økte betraktelig og derav etterspørselen etter gass. Bekymringer for fortsatt lave lagernivåer, en begrenset tilbudsside og økt etterspørsel inn mot vinteren, samt betydelig konsum fra amerikanske industrielskaper, har ført til en stram amerikansk gassmarkedsbalanse som vil fortsette å opprettholde høye gasspriser i 2021-2022.

I Europa er gassprisene på sitt høyeste noensinne, og dette legger press på det asiatiske markedet. Ultra-lave lagringsnivåer drevet av lavere enn forventet russisk gasseksport og robust etterspørsel har tvunget europeiske importører til å konkurrere med Asia om LNG-laster. I Asia har etterspørselen etter LNG fortsatt i takt med Kina, Japan og Sør-Koreas behov for gass, mens Sør-Amerika har sett et økt behov til elektrisitetsproduksjon. Den sterke LNG-importen over hele Europa, Asia og Sør-Amerika har drevet LNG-prisene til et toppnivå før vinteren, og med en normal vinter forventer Rystad Energy at gassprisene i Europa og Asia forblir høye gjennom 2021 og inn i 2022.

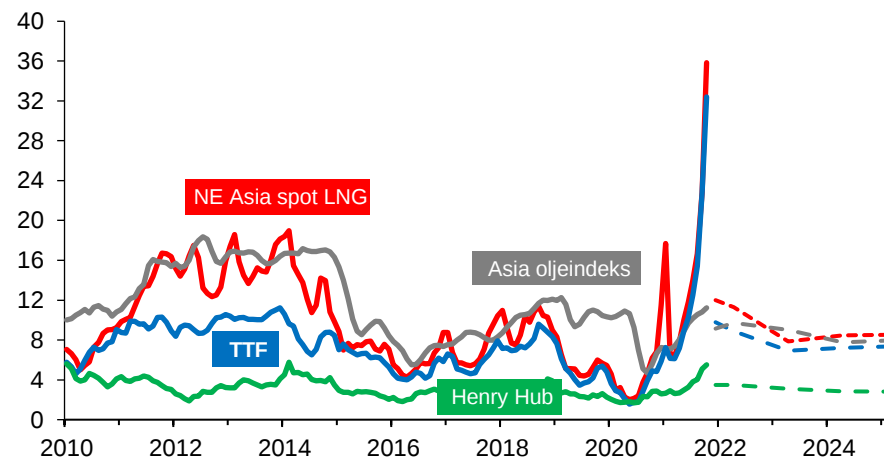
Tilbudsvekst vil stabilisere markedsbalansene på sikt

På sikt forventes det likevel at gassprisene stabiliserer seg etter hvert som tilbudssiden innhenter etterspørselsveksten. I USA forventes det reduserte priser og handel mellom 2.8 til 3 dollar per million Btu i løpet av 2023-2027, før den gradvis øker til 3.5 USD/MMBtu innen 2030.

I Europa og Asia forventes det at økende russisk rørgasseksport, så vel som global LNG-eksport, vil bidra til å forbedre markedsbalansen fra 2022 (se Figur 7.4). Rystad Energy anslår at tilbudet av LNG på markedet vil øke med 25 millioner tonn i 2022 sammenlignet med 32 millioner tonn i 2021. TTF og Asia Spot LNG vil ligge på henholdsvis 8.9 og 11.3 USD/MMBtu i 2022. Videre fremover forventes det at europeiske og asiatiske priser må ligge på nivåer som vil tiltrekke seg nye LNG-investeringer. Europeiske TTF forventes å ligge på mellom 6 og 7 USD/MMBtu i perioden etter 2023 og frem mot 2030 (reelt).

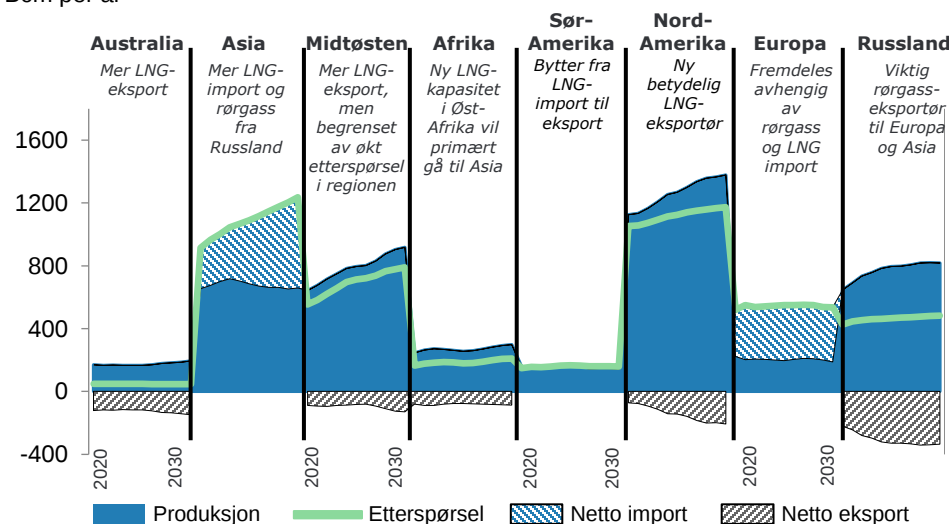
Figur 7.3: Gassprisprognoser 2022-2025

USD/MMBtu



Figur 7.4: Globalt tilbud og etterspørsel etter gass

Bcm per år



7.3 Fremtidsutsikter

Lyse utsikter for offshoreindustrien de neste årene

Økt sanksjoneringsaktivitet i 2021 – betydelig økning forventet i 2023-2024

Figur 7.5 viser forventede investeringsbeslutninger* (oppstrøm) fremover for offshoreprosjekter. Aktiviteten i 2020 ble som forventet lav sammenlignet med perioden 2017-2019 grunnet Covid-19. Totalt ble det sanksjonert prosjekter for 33.6 mrd. dollar i løpet av 2020, og havnet til sammenligning nært det lave nivået i 2016. I 2021-2022 forventes det imidlertid at aktiviteten vil ta seg opp igjen, etterfulgt av en solid økning i 2023 og deretter holde seg stabilt høyt i 2024. Optimismen kommer på bakgrunn av oljeselskapenes evne til å opprettholde en god kontantstrøm, en økning i antall sanksjonerte prosjekter med lave balansepriser de neste årene, samt en robust oljepris fremover.

De fem største landene målt etter forventet sanksjoneringsaktivitet i 2021 er Qatar, Australia, Brasil, Norge og USA. Qatar gas Trains 8-11 er allerede sanksjonert og vil bidra med rundt 40 mrd. dollar i de kommende årene alene. Equinors Bacalhau og Petrobras' Buzios VII (P-78) forventes å bli sanksjonert i 2021 og har en estimert investeringskostnad på 5 mrd. dollar hver. I Australia forventes det også betydelig sanksjoneringsaktivitet knyttet til en ny bølge med gassprosjekter.

Offshoreinvesteringer forventes flatt mot 2022

Etter flere år med nedgang nådde de globale offshore olje- og gassinvesteringene et nytt bunnivå i 2020. Sammenlignet med 2019 ble investeringene innen dypvann- og gruntnvanninvesteringer redusert med henholdsvis ~10% og ~7%. Som en konsekvens av Covid-19, OPEC+ konflikten og volatile oljepriser har investeringer og nye offshore prosjekter blitt utsatt. Utsettelse og laber sanksjoneringsaktivitet i 2020 gjør at videre investeringer i dypvann og gruntnvann de neste par årene vil ha en svak negativ utvikling (-1%) frem mot 2022.

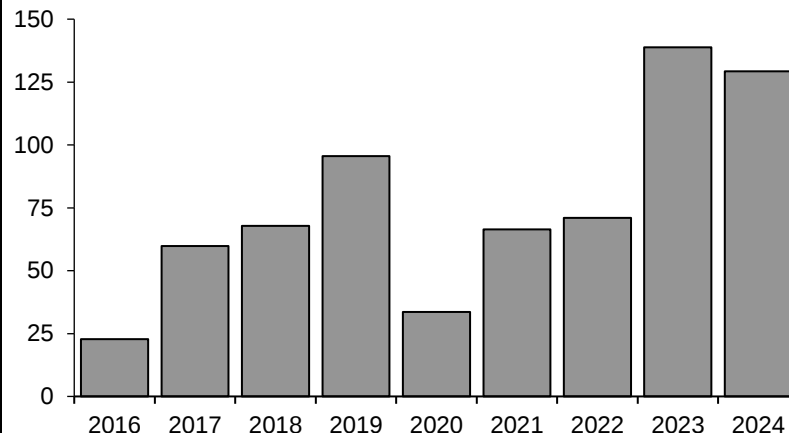
Som følge av de samme driverne som for offshoreinvesteringer har også oppstrømsinvesteringer relatert til konvensjonell onshore, skiferolje og oljesand blitt kraftig redusert. Investeringer relatert til skiferolje ble redusert med 48% fra 2019 til 2020. For oljesand og konvensjonell onshore ble nedgangen på henholdsvis 34% og 23%.

Gruntnvann- og dypvanninvesteringer vil komme sterkt tilbake mot 2025

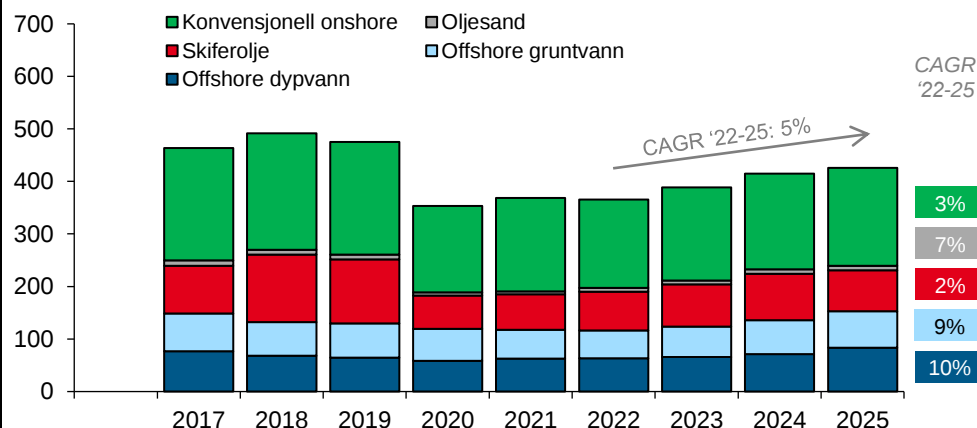
I de neste årene estimerer Rystad Energy at offshoreinvesteringene vil ta seg opp igjen og øke med 10% gjennomsnittlig i perioden 2022-2025. Videre forventes det at særlig dypvann vil bidra til veksten med økt aktivitet i Brasil, Guyana og Mosambik. Offshoreinvesteringene er samlet sett forventet å være 28% høyere i 2025 sammenlignet med nivået i 2020.

Onshoreinvesteringene er til sammenlikning forventet å være 16% høyere i 2025 versus 2020. Investeringer relatert til oljesand er forventet en gjennomsnittlig vekst per år på 7% i perioden 2022 til 2025. Veksten i samme perioden for konvensjonell onshore og skiferolje er forventet å være henholdsvis 3% og 2%.

Figur 7.5: Offshore investeringsbeslutninger* per år
USD milliarder



Figur 7.6: Globale oppstrømsinvesteringer (eks. leting), per forsyningssegment
USD milliarder



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

7.4 Fremtidsutsikter

Det globale offshoremarkedet forventes å flate ut i 2021 etterfulgt av 5% årlig vekst frem mot 2025

Offshoremarkedet med flat utvikling i 2021, men forventet vekst de neste årene

Det globale offshoremarkedet* var på et rekordhøyt nivå i 2014 på rundt 350 mrd. dollar, men har siden falt hvert år gjennom nedturen. Markedet nådde et lavpunkt i 2018 på rundt 192 mrd. dollar, dvs. en nedgang på 45% fra toppen i 2014. I 2020 falt markedet ytterligere 10% sammenlignet med 2018, og nådde med det et nytt bunnivå. Fra 2019 til 2020 falt samtlige regioner med unntak av Asia som holdt seg stabilt. I 2021 forventes det en flat utvikling sammenlignet med 2020, før trenden snur frem mot 2025.

Midtøsten og Sør-Amerika med sterkest vekst fremover

I perioden 2021-2025 forventes det en gjennomsnittlig økning på 5% årlig, særlig drevet av vekst i Midtøsten, Sør-Amerika, Australia og Afrika. Blant regionene forventes en sterkest absolutt vekst i Midtøsten og Sør-Amerika, med henholdsvis 11 og 10 mrd. dollar frem mot 2025. Asia, Nord-Amerika og Europa er forventet å holde seg på et stabilt likt nivå som i 2020 i de kommende årene.

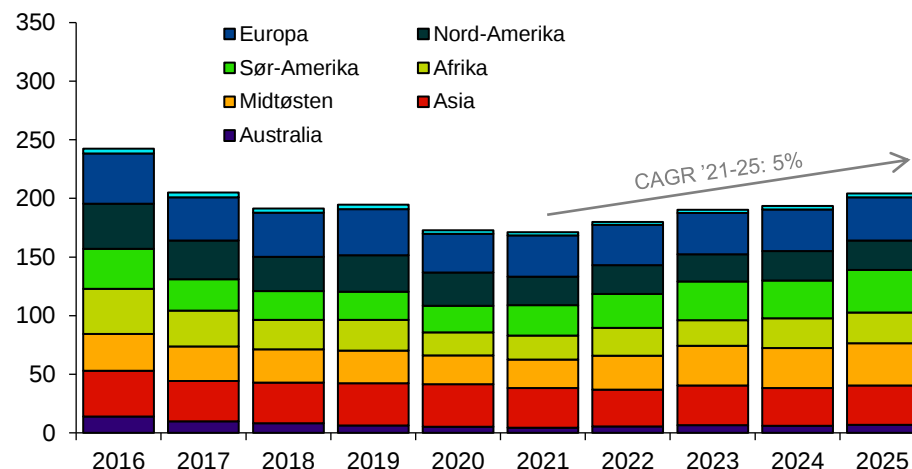
Innkjøpssegmentet og ingeniørtjenester med størst nedgang i 2021

Innkjøp, konstruksjon og installasjon og *Ingeniørtjenester* er forventet å ha den sterkeste nedgangen både i prosent og i absolutte termer fra 2020 til 2021, begge på omkring -15%. *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* vil falle som en konsekvens av flere nye prosjekter og investeringer som har blitt utsatt i løpet av 2020. Det samme vil også være gjeldende for *Ingeniørtjenester*, herunder ingeniørstudier. Det forventes også moderat nedgang i segmentene *Rigg og boretjenester*, *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* og *Vedlikeholdstjenester* fra 2020 til 2021.

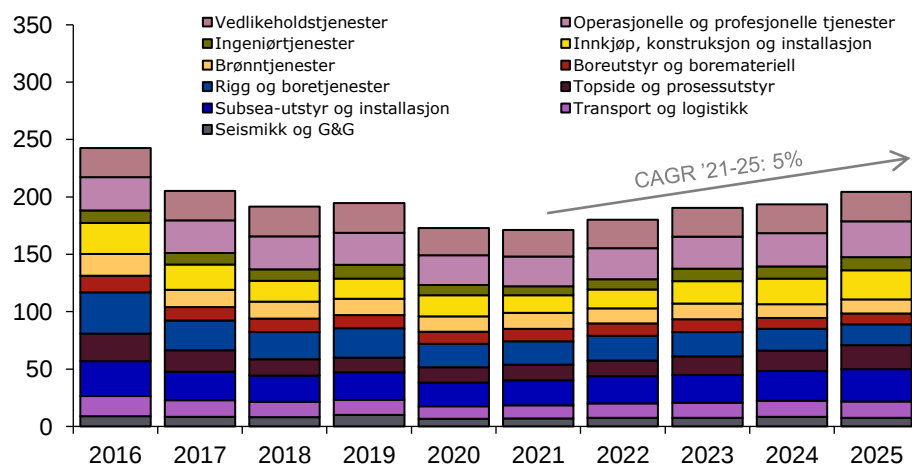
Flere segmenter med betydelig vekst mot 2025

Forventet økt sanksjoneringsaktivitet vil drive sterk vekst i segmentene som er spesielt eksponert mot nye feltutbygginger. *Innkjøp, konstruksjon og installasjon* vil øke i årene som kommer og forventes sterkest vekst på 13% årlig fra 2021 til 2025, totalt 10 mrd. dollar opp. *Ingeniørtjenester* og *Topside og prosessutstyr* er også ventet å komme tilbake med en solid vekst på henholdsvis 10% og 11% over samme periode. Samtidig er det forventet stabil oppgang i *Subsea utstyr og installasjon* (7%) og *Operasjonelle og profesjonelle tjenester* (5%), begge øker med omkring 6 mrd. dollar hver fra 2021 til 2025.

Figur 7.7: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp* per kontinent
USD milliarder



Figur 7.8: Oljeselskapers globale offshoreinnkjøp* per segment
USD milliarder



*Inkluderer alle driftskostnader og investeringer som brukes for eksterne kjøp. Interne kostnader i oljeselskapene, skatter og avgifter er ikke inkludert. Forutsetter 2.5% nominell inflasjon fremover. **Compound Annual Growth Rate (gjennomsnittlig årlig vekstrate). Kilde: Rystad Energy UCube, Rystad Energy ServiceDemandCube

Inntektsmuligheter for norske leverandører også utenfor olje- og gass, blant annet innenfor havvind

Solid vekst i investeringer innen flere energisegmenter fra 2021 til 2025

Totale globale energiinvesteringer i utvalgte segmenter* var på over 800 milliarder USD i 2021, som vist i Figur 7.9. De samlede investeringene er forventet å øke 5% årlig frem til 2025, og gi et marked på mer enn 1000 milliarder USD.

Olje- og gassektoren representerer mesteparten av investeringene og nesten 70% er forventet å gå til dette energisegmentet i 2021. Samtidig er det forventet at veksten i investeringer de neste årene vil være høyere innen andre energisegmenter enn olje og gass. Andelen olje- og gassinvesteringer vil gradvis falle mot 2025 og videre, ettersom lavere oljeetterspørsel på sikt vil redusere behovet og ønsket om å investere i nye prosjekter.

I tillegg til olje og gass, som er dominerende blant sektorene presentert i Figur 7.9, er havvind det største og mest relevante segmentet for norske oljeserviceselskaper grunnet deres ekspertise innen offshore operasjoner. CCS** og Hydrogen er imidlertid segmentene med aller størst årlig vekst fremover, men de kommer fra et relativt lavt investeringsnivå i 2021. Norske aktører er allerede involverte innen CCS og Hydrogen, men det vil ta noen år før disse segmentene blir materielle.

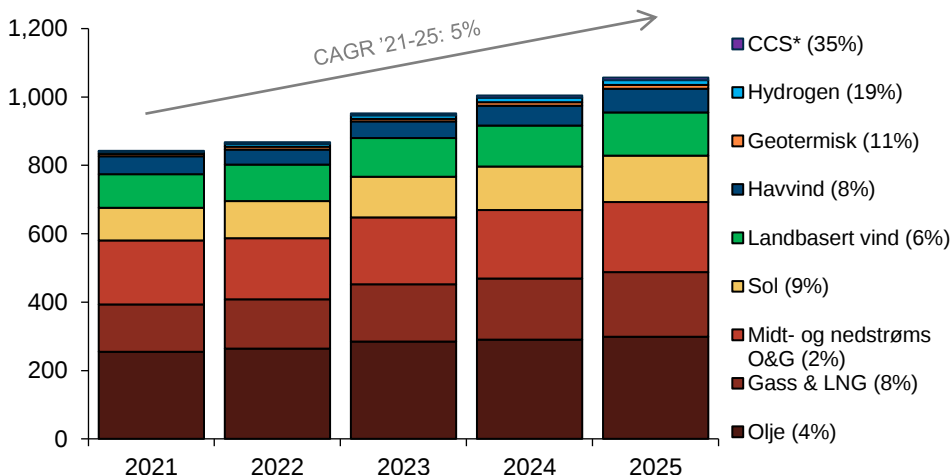
Større økning i installasjon av ny havvind enn i fremtidige O&G-investeringer

En stor og voksende andel av fremtidige offshore installasjonsjobber vil være koblet til havvind, hvilket gir norske leverandører nye inntektsmuligheter. Figur 7.10 viser årlig installasjon av havvindskapasitet globalt fra 2016 til 2025, der mesteparten er bunnfast havvind. Mens olje- og gassinvesteringene samlet forventes en årlig vekst på 5% frem mot 2025, vil trolig installasjon av ny havvindskapasitet gjennomsnittlig øke med 12% per år i samme periode og investeringene med 8%.

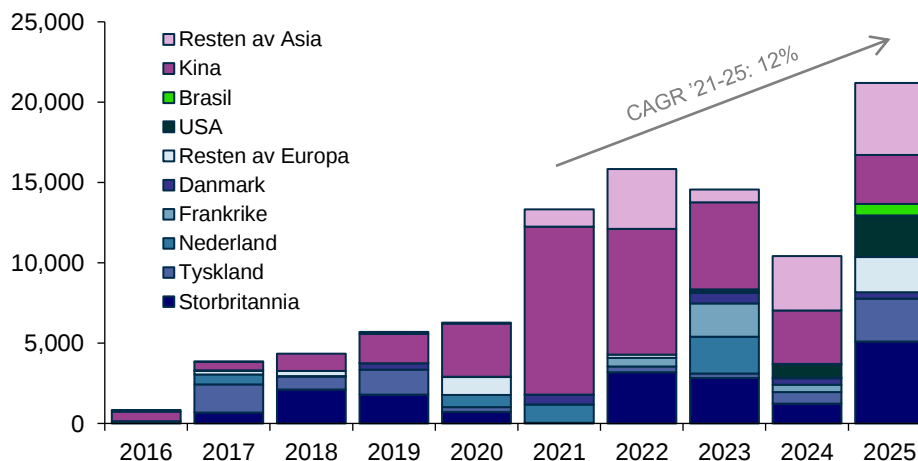
Årlig installasjon av ny havvindskapasitet er forventet å gjøre et stort hopp i 2021. Dette er særlig drevet av investeringer i ny kapasitet i Kina (10,500 MW) og resten av Asia (Vietnam og Taiwan med 1,100 MW totalt). Asia, ledet av Kina, vil fortsette å stå for en stor del av nye installasjoner frem mot 2025. Mot slutten av perioden vil også Japan og Sør-Korea være betydelige enkeltmarkeder i regionen. Europa har historisk vært det viktigste havvindmarkedet, og vil fortsette å stå for en stor andel av ny installert kapasitet de neste årene. Innad i Europa vil Storbritannia installere mest ny kapasitet fra 2021 til 2025, med 12,400 MW. Tyskland (4,000 MW), Nederland (3,400), Frankrike (3,000) og Danmark (2,100) følger deretter. Også Nord- og Sør-Amerika vil begynne å installere ny havvindskapasitet mot slutten av perioden. I 2025 er det forventet 2,600 MW installert i USA og 700 MW i Brasil.

For norske selskaper er særlig det europeiske havvindmarkedet relevant. Mens det kinesiske markedet i stor grad er lukket for internasjonale aktører, er allerede norske leverandører (f.eks. rederiene) involverte i havvindaktiviteten i Europa.

Figur 7.9: Utvalgte fremtidige energiinvesteringer globalt
USD milliarder



Figur 7.10: Installasjon av havvindskapasitet
Megawatt (MW)



*De utvalgte segmentene er antatt å være spesielt relevante for norske leverandører internasjonalt (f.eks. er energiinvesteringer knyttet til kull og kjernekraft ikke inkludert). **CCS = Carbon Capture and Storage, fangst og lagring av karbon. Kilde: Rystad Energy WindCube, Rystad Energy ServiceDemandCube, Rystad Energy RenewableCube, Rystad Energy EmergingServicesCube

7.6 Fremtidsutsikter

Norske aktørers ordrebøker ble svekket i 2020 – flat utvikling forventet inn i 2021

Netto ordreinngang falt gjennom 2020

13 norske utvalgte selskaper*, som har betydelig internasjonal olje- og gassrelatert omsetning og som rapporterer løpende ordreserver (backlog), hadde en netto ordreinngang i 2020 på 100 milliarder kroner. Kanselleringer, utsettelse og reforhandlinger på grunn av Covid-19 har preget 2020. Dette, sammen med en lav ordreinngang blant selskapene generelt, bidro til et fall i netto ordreinngang på 19% fra 2019 til 2020.

Svak nedgang i ordrebok ved årsslutt

Figur 7.12 viser rapportert ordrebok ved årsslutt for utvalgte selskaper*. Ordrebøkene inkluderer både norske og internasjonale prosjekter, samt andre segmenter enn olje og gass. Opsjoner er *ikke* inkludert. Målt i norske kroner økte den totale ordreboken hvert år fra 155 mrd. NOK i 2010 til 282 mrd. NOK i 2014, etterfulgt av en kraftig nedgang i både 2015 og 2016 til 166 mrd. NOK. Ordreboken har vært relativt stabil rundt 2016-nivået i perioden 2016-2020. I 2020 har ordreboken hatt en nedgang på 4% i forhold til 2019. Selv om majoriteten av selskapene har økt ordrebøkene sine i 2020, deriblant Aker Solutions og ABB som økte ordrebøkene med henholdsvis 4.8 mrd. NOK og 1.4 mrd. NOK, har den totale ordreboken gått ned. Dette skyldes primært selskaper som NOV (ned 5.8 mrd.), etterfulgt av DOF og Solstad Offshore (ned ca. 3 mrd. hver) som drar ned totalverdien.

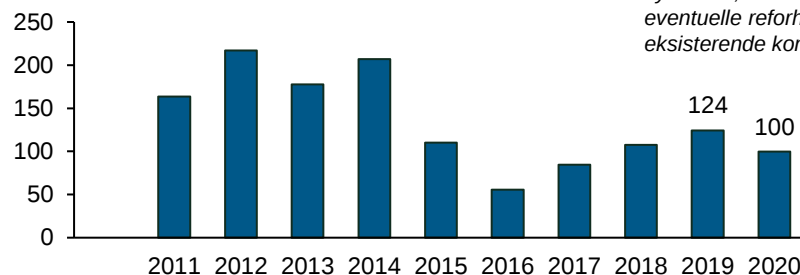
Det forventes flat utvikling i 2021 gitt normal ordrebokkonvertering

Selskapene i utvalget* representerer omtrent 50% av den internasjonale olje- og gassomsetningen til norske leverandører i 2020. Ordreboken ved årsslutt gir ofte en indikasjon på hvordan den norske og internasjonale omsetningen utvikler seg året etter. Historisk sett (over perioden 2011 til og med 2020) har totalomsetningen (dvs. norsk og internasjonal) påfølgende år i gjennomsnitt endt på omtrent 2/3 av ordreboken ved årsslutt for det foregående året (se Figur 7.13). I ettertid av Covid-19 har ordrebøkene vist seg mer motstandsdyktige enn forventet. Selv om pandemien enda preger markedet, er det grunn til å tro at de største utfordringene er tilbaketrukket. Nedre grense for omsetningsintervallet er derfor satt til fjorårets andel (64% i 2020), mens den øvre grensen er satt til det historiske gjennomsnittet (67%). Dette gir de utvalgte selskapene et estimert omsetningsintervall på 102-108 mrd. NOK i 2021, henholdsvis -4% og +2% endring fra 2020. Med bakgrunn i dette forventes en omtrent flat utvikling i 2021.

En styrkelse av norsk krone i 2021 kan forsterke eventuell nedgang

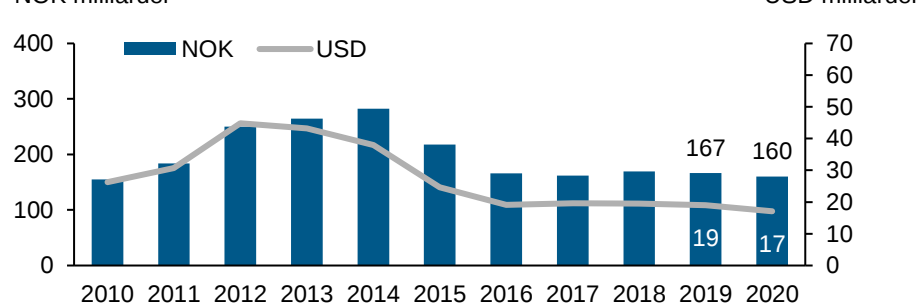
Som nevnt i seksjon 2.3 har den norske kronen så langt styrket seg mot dollaren i løpet av 2021, og har fra januar til slutten av oktober falt med 9% versus gjennomsnittet i 2020. I motsetning til hvordan en svekket krone kan virke dempende for norske leverandørers omsetning i NOK, vil en styrket krone trolig ha en negativ effekt på totalomsetningen for norske leverandører i 2021 i norske kroner.

Figur 7.11: Netto ordreinngang, utvalgte selskap*
NOK milliarder

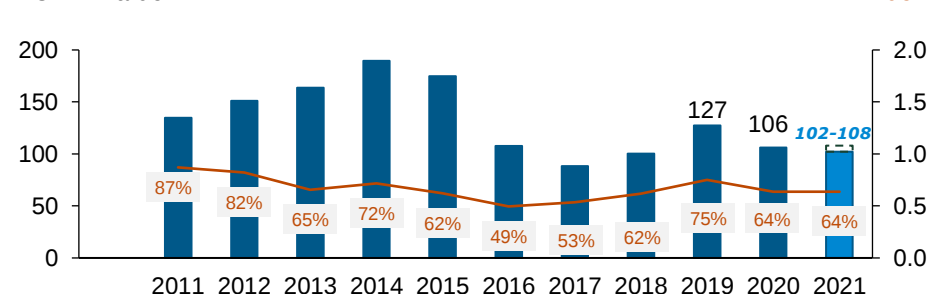


Netto ordreinngang inkluderer nye ordre, kanselleringer og eventuelle reforhandlinger av eksisterende kontrakter

Figur 7.12: Total ordrebok ved årsslutt, utvalgte selskap*
NOK milliarder



Figur 7.13: Total omsetning påfølgende år (venstre), andel av ordrebok (høyre)
NOK milliarder



*Selskaper inkludert er de 13 største selskapene rangert etter internasjonal omsetning som rapporterer ordreserver – alle er inne på topp 30 målt i int. omsetning 2020, alfabetisk rekkefølge: ABB (Norge), Akastor, Aker Solutions, BW Offshore, DOF, Kongsberg Gruppen, Magseis Fairfield, National Oilwell Varco (Norge), Odfjell Drilling, PGS, Siem Offshore, Solstad og TGS. Kilde: Rystad Energy

Appendiks

Oljeservicesegmenter (1/5)

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

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (2/5)

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

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (3/5)

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

Kilde: Rystad Energy

Oljeservicesegmenter (4/5)

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

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

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (1/2)

Leveransemodeller

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

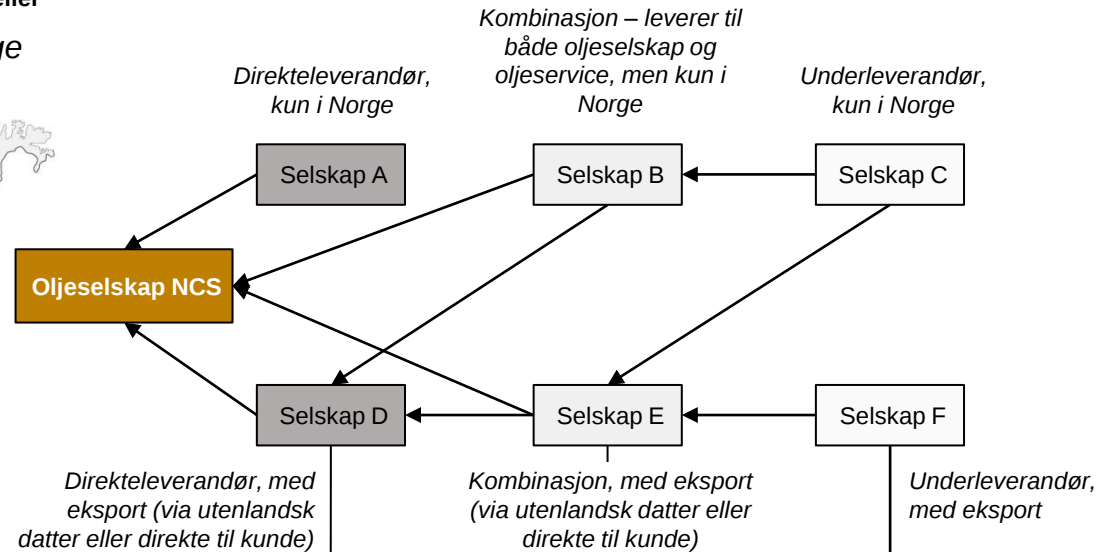
Oljeserviceselskap kan ha ulike kunder:

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

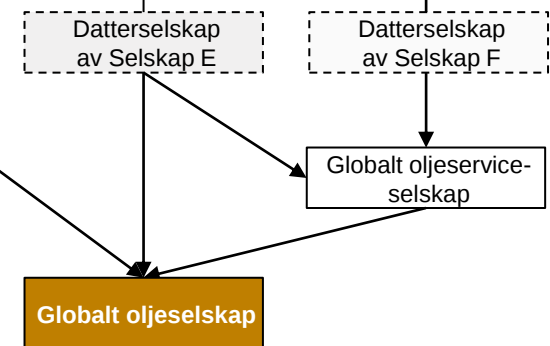
Felles for disse tjenestene og produktene er at oljeselskapene er sluttkunde. Kjeden beskrevet til høyre kan forlenges med flere datterselskap og internleveranser hos de store selskapene.

Figur A.1: Leveransemodeller

Leveranser i Norge



Internasjonal omsetning



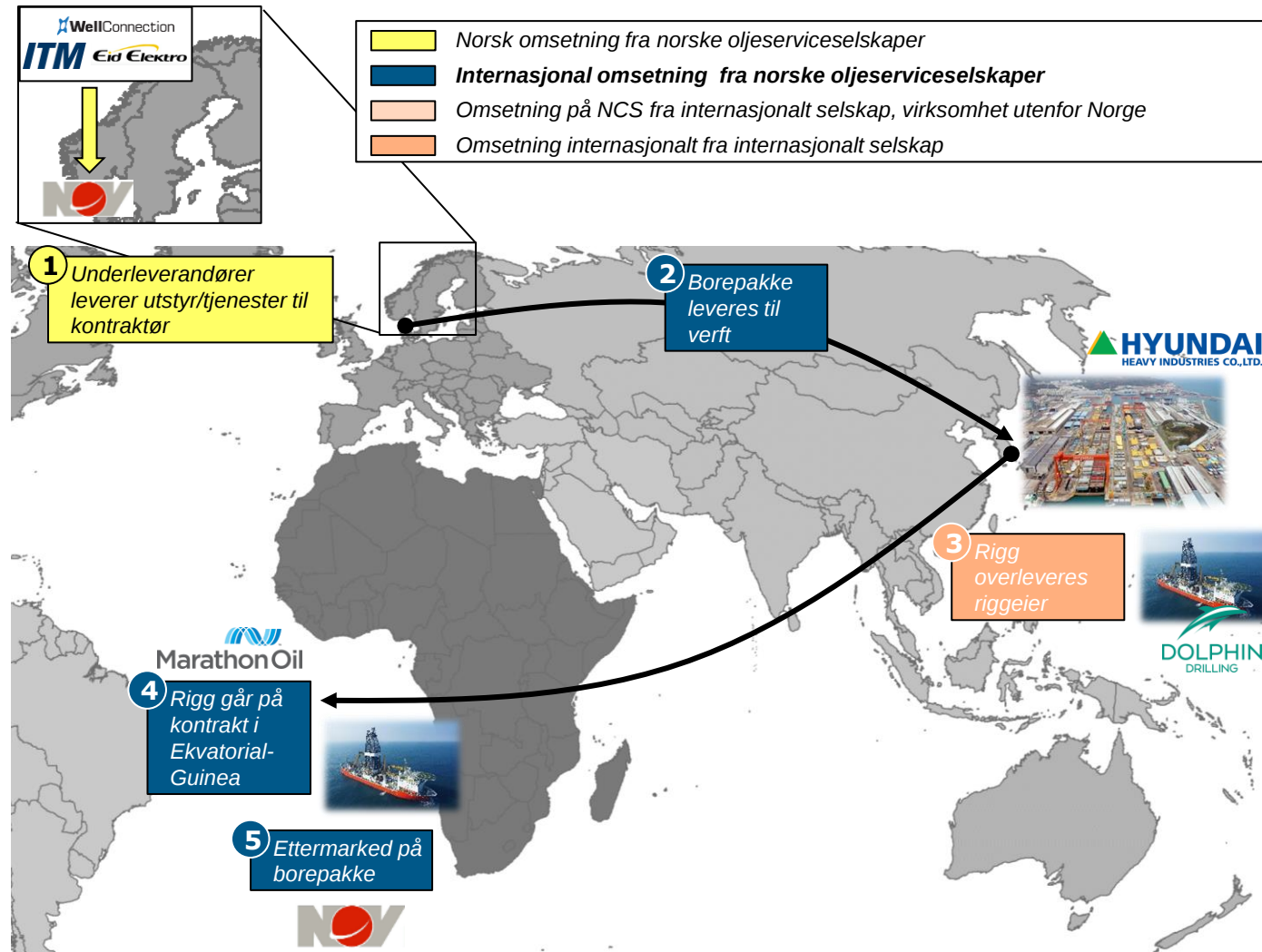
*EPC = Engineering, Procurement and Construction – Ingeniørtjenester (design, verifisering), Innkjøp og produksjon
Kilde: Rystad Energy

Typisk omsetningsstruktur for norske oljeserviceselskap (2/2)

Flyt av varer/tjenester i verdikjeden

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

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



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

Analysemetodikk (1/3) – 70% av internasjonal omsetning direkte rapportert på landnivå

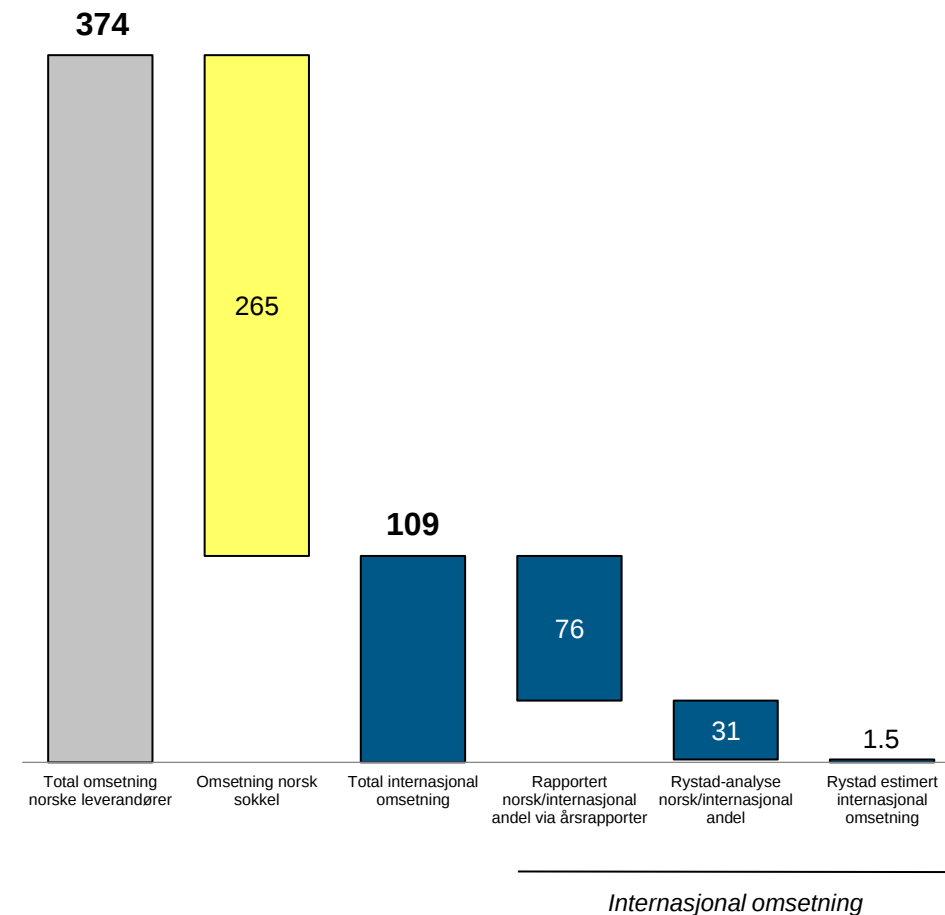
De forskjellige kildene til selskapenes internasjonale omsetning er vist i Figur A.3.

Rystad Energy estimerer at den totale omsetningen til norske oljeserviceselskaper var 374 milliarder NOK i 2020, hvorav 265 milliarder var norsk omsetning (~70%).

109 mrd. NOK i internasjonal omsetning – 76 mrd. direkte rapportert

Av den internasjonale omsetningen på 109 milliarder NOK er 76 milliarder (tilsvarende 70%) rapportert direkte fra bedriftene ned på landnivå. 31 milliarder kommer fra selskapsrapportering der topplinjen er benyttet (eller der deler av omsetningen ikke er allokert til markeder)*. For selskaper som ikke har rapportert omsetning for 2020 (per starten av november 2021) har Rystad Energy gjort et estimat basert på historisk utvikling og andre selskapers omsetning i de samme segmentene. ~1% av internasjonal omsetning (ca. 1.5 mrd. NOK) er estimert i årets rapport. I år, som i fjor, ble fristen for å fastsette årsregnskap i Brønnøysundregistrene for 2020 utsatt med to måneder, dette har ført til at noen regnskap kan komme inn senere.

Figur A.3: Omsetning i 2020 per datakilde
NOK milliarder



*Metode beskrevet under Analysemetodikk (2/3)
Kilde: Rystad Energy

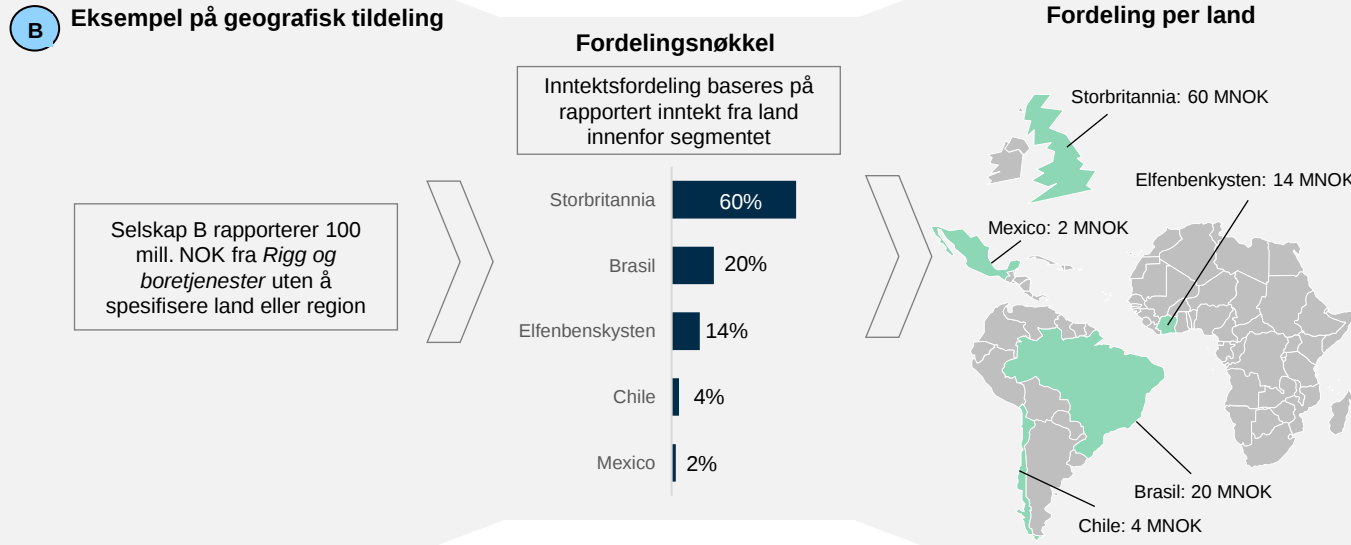
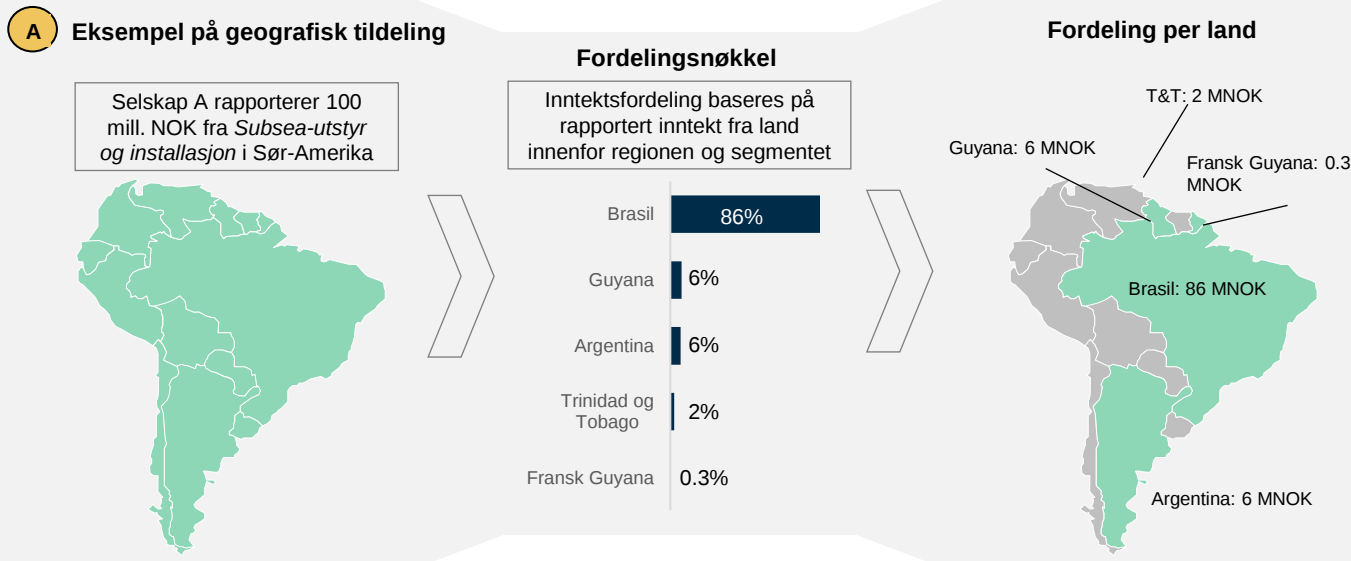
Analysemetodikk (2/3) – Fordeling av internasjonal omsetning uten rapportert land

For 2020 er rundt 31 mrd. NOK av den internasjonale omsetningen ikke rapportert ned på landnivå av selskapene (via årsregnskap, årsrapporter, e.l.). I noen tilfeller er geografier som «Afrika», «Asia/Oseania», «Nord-Amerika» e.l. benyttet.

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

A. Omsetningen for selskaper med uspesifisert land, men med kjent kontinent/region (merk: kan være deler av selskapets inntekt) fordeles mellom relevante land på kontinentet eller regionen. Hvilke land som er relevante og deres innbyrdes vekting bestemmes av fordelingen av omsetningen generert på det gitte kontinentet av andre selskaper som har rapportert ned på landnivå innenfor det aktuelle segmentet siste tre år (2018-2020).

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



Analysemetodikk (3/3) – AIS brukes ved fordeling av omsetning for skipseiere uten rapportert land

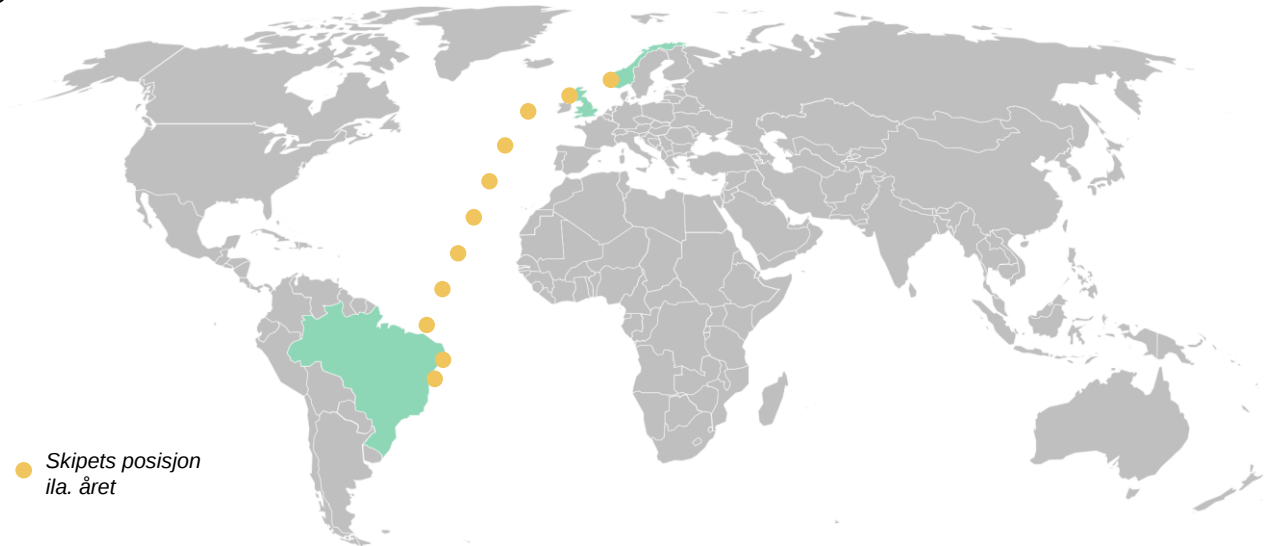
Norske oljeserviceselskap som eier og opererer skip blir nøye analysert ved hjelp av AIS (Automatic Identification System)* data for å fordele den internasjonale olje- og gassomsetningen til riktig land og aktivitet.

Rystad Energy fordeler selskapenes rapporterte omsetning per region, kontinent eller samlet, ned på land på følgende måte:

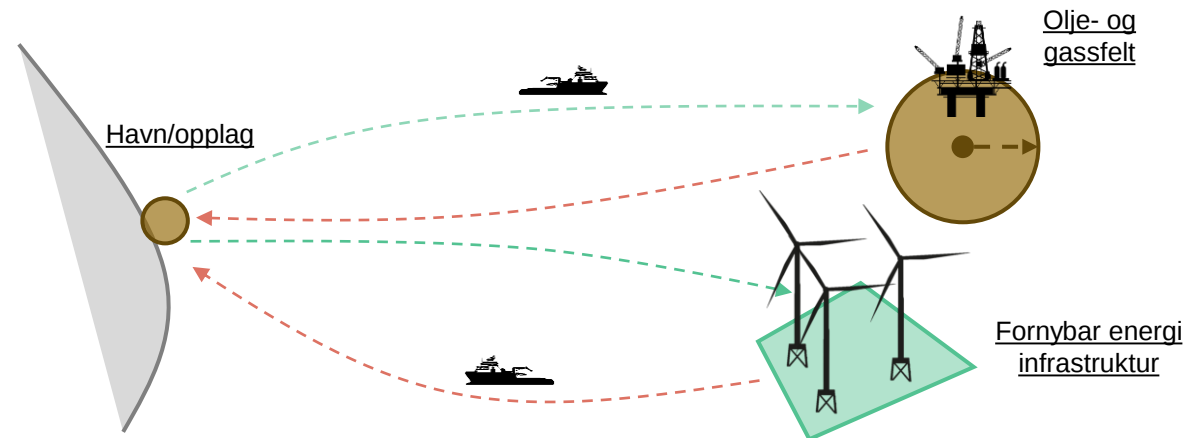
- 1) Alle skip som eies eller opereres av norske oljeserviceselskap identifiseres, og posisjonen til skipene ila. året allokeres til landene de befant seg i.
- 2) For hvert skip, i hvert land, identifiseres deretter typen aktivitet skipet knyttes til. For å indentifisere aktivitet knyttet til olje- og gassfelt, benyttes en utvalgt radius omkring hvert olje- og gassfelt globalt (varierer for hvert felt). Dersom ett skip ila. året er innenfor denne radiusen i mer enn en angitt tidsperiode, vil aktiviteten (og tiden det tar) regnes som en olje- og gassaktivitet. Dersom det identifiseres et mønster der et skip seiler frem og tilbake fra havn til olje- og gassfelt, regnes hele perioden som olje- og gassaktivitet. Aktivitet relatert til fornybar energi (f.eks. offshore havvindparker) identifiseres ved bruk av en lignende metode, men her med et definert område som representerer ytterkantene av infrastrukturen. Resten av aktiviteten blir lagt til havn/opplag.

Selskapenes rapporterte inntekter per region, kontinent eller samlet, brytes ned på land og aktivitet basert på den relative tiden selskapets flåte har brukt på de ulike observerte aktivitetene i land i regionen/kontinentet gjennom året.

1 Identifisere i hvilke land skipene har operert i løpet av året



2 Identifisere aktivitet relatert til internasjonal olje- og gassomsetning per land



*AIS er et automatisk sporingssystem som brukes av alle skip over en bestemt størrelse. Skip er pålagt å sende ut et posisjonssignal ved angitte tidsintervaller.
Kilde: Rystad Energy

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

Norsk eksport og internasjonal omsetning

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

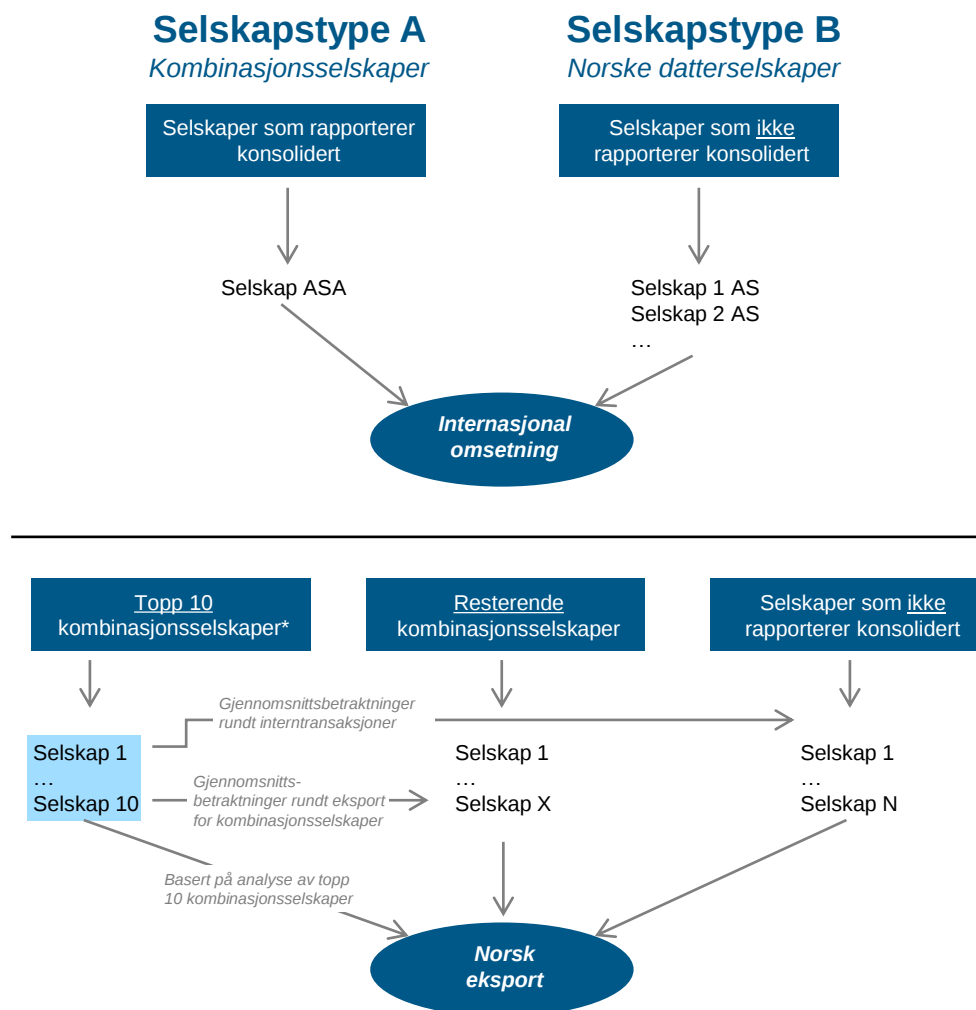
Selskapstyper og beregning av norsk eksport

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

57-67% av internasjonal omsetning er norsk eksport

Side 21 viser resultatet av analysen. Omtrent 57-67% av norske oljeserviceselskapers internasjonale omsetning er norsk eksport. De største selskapene har en lavere relativ andel norsk eksport sammenlignet med de mindre selskapene.

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



*Topp 10 kombinasjonsselskaper 2020 basert på internasjonal O&G-omsetning, alfabetisk rekkefølge: Aker Solutions, Archer, BW Offshore, DNV GL, DOF, Kongsberg Gruppen, Odfjell Drilling, PGS, Solstad Offshore og TGS.
Kilde: Rystad Energy

Forskjeller mellom datasett i 2020-rapport og 2019-rapport

Høsten 2020 utarbeidet Rystad Energy en rapport for Olje- og energidepartementet, tilsvarende denne rapporten. Tallene i årets rapport for 2019 kan avvike noe fra fjorårets rapport av flere grunner.

Flere årsrapporter for 2019 er blitt offentliggjort etter fjorårets rapport

Siden forrige rapport ble skrevet har flere årsrapporter blitt offentliggjort for omsetning i 2019. Da tidligere estimater vil bli overskrevet av oppdaterte tall, kan dette ha påvirket 2019-tallene for norsk eller internasjonal omsetning, og/eller nedbrytningen på geografi eller segment noe.

Videreutvikling av analysemetodikk og selskapsutvalg for årets analyse

Rystad Energy har videreutviklet og forbedret analysemetodikken for flere selskapssegmenter i beregningen av internasjonal omsetning. Dette gjelder spesielt bruken av AIS data for å identifisere internasjonal omsetning for rigger og fartøysegmenter på et mer granulært nivå. Selskapsutvalget har også vært gjenstand for mindre oppdateringer både på gruppe og datterselskapsnivå. Der det er naturlig, kan endringene også få tilbakevirkende kraft. Vi søker alltid å sammenligne årets (2020) tall med siste og beste estimat for fjoråret (2019).

Flere strukturelle endringer gjennomført i løpet av 2020

Kværner ble offisielt en del av Aker Solutions i november 2020, og sistnevnte har i sin konsoliderte rapportering inkludert Kværner i sine 2020-omsetningstall. Gruppen *Kværner* er følgelig ikke lenger (fra og med i år) et separat selskap i vår rapport, men inkludert i gruppen *Aker Solutions*. Det motsatte er tilfellet for Moreld-konsernet, som for første gang rapporterte konsoliderte omsetningstall (for 2020), og er dermed en ny gruppe i årets datasett. Seismikkonsernet Shearwaters oppkjøp av CGGs eierandeler i selskapet Global Seismic Shipping (tidligere JV mellom CGG og Eidesvik Offshore) ble gjennomført i starten av 2020, som førte til en vekst i konsernets totalomsetning. Salget inkluderte blant annet fem seismikkskip, deleid av Eidesvik Offshore, hvilket medførte at Eidesvik Offshore kom inn på eiersiden av Shearwater i løpet av 2020. Andre eksempler på selskapsendringer siden fjoråret er Kongsberg Gruppens oppkjøp av IT-selskapet COACH Solutions med software-løsninger innen skipssegmentet, i tillegg til Akastors oppkjøp av DOFs eierandeler i DOF Deepwater, inkludert sistnevntes drift av deres fem skip.

Historiske og fremtidige globale offshoreinnkjøp

Tall for historiske og fremtidige globale offshoreinnkjøp i kapittel 2 og 7 er også oppdatert i henhold til Rystad Energys oppdaterte databaser. Eventuelle forskjeller fra tidligere år kan være som følge av ny eller endret rapportering fra oljeselskapene eller oppdaterte råvareprisbaner.