



Rapport 0905

*Arild Hervik, Oddmund Oterhals,
Bjørn G. Bergem og Gøran Johannessen*

**STATUS FOR MARITIME NÆRINGER GJENNOM
FINANSKRISEN**



**MØREFORSKING
Molde AS**

Arild Hervik, Oddmund Oterhals, Bjørn G. Bergem og Gøran Johannessen

STATUS FOR MARITIME NÆRINGER GJENNOM FINANSKRISEN

Rapport 0905

ISSN 0806-0789
ISBN 978-82-7830-141-8
© Møreforskning Molde AS
Desember 2009

Tittel: Status for maritime næringer gjennom
finanskrisen

Forfatter(-e): Arild Hervik, Oddmund Oterhals, Bjørn G. Bergem
og Gøran Johannessen

Rapport nr.: 0905

Prosjektnr.: 2244

Prosjektnavn: Maritim klyngeanalyse 2009

Prosjektleder: Oddmund Oterhals

Finansieringskilde: Norwegian Centre of Expertise Maritime, Gottlieb
Moes studiefond, Nordea og Norsk Industri –
Maritim Bransjeforening

Rapporten kan bestilles fra: Høgskolen i Molde, biblioteket,
Boks 2110, 6402 MOLDE.
Tlf.: 71 21 41 61, faks: 71 21 41 60,
epost: biblioteket@himolde.no - www.himolde.no

Sider: 64

Pris: Kr 100,-

ISSN 0806-0789

ISBN 978-82-7830-141-8

Kort sammendrag:

2009 synes å bli et rimelig godt år økonomisk for den maritime klyngen i Norge, med en samlet omsetning på 105 milliarder kroner og sysselsetting på rundt 37 000 årsverk (inklusive innleie på nesten 7 000 årsverk) for det bedriftsutvalget som undersøkelsen omfatter. Utsiktene for 2010 er også bra for de fleste større verftene og utstysleverandørene, men mange vil i løpet av året merke følgene av svikten i ordretilgang.

Klyngemekanismene synes å fungere rimelig godt så langt gjennom finanskrisen, hvor rundt 80 % av ordrene ved skipsverftene er fra norske offshore rederi, med få kanselleringer. Disse igjen kjøper 68 % av innkjøpene fra norske leverandører, som utgjør den største aktiviteten med rundt 40 % av samlet sysselsetting. Designnæringen består av 30 bedrifter som med sine merkevarer har 60-70 % av markedet for denne typen spesialfartøy og 60 % av omsetningen fra utenlandske rederi. Designselskapene fungerer også som et salgskorps for leverandørene, som har 50 % eksportandel, gjennom i stor grad å legge norsk utstyr i pakkene som selges internasjonalt.

I all hovedsak overlever den maritime klyngen finanskrisen og står godt rustet til neste vekstbølge. Historisk sett har det blitt sett på som en styrke for de norske rederne og de største industriaktørene at det finnes en kompetent og konkurransedyktig norsk skipsindustri, med fortrinn på design og innovasjon.

FORORD

Denne rapporten er den tiende i en serie av studier gjennomført av Møreforskning Molde, første gang i 1988 og senest i 2008 med rapportene ”Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal - Status 2008” og ”Internasjonalisering av offshore service virksomheten i Møre og Romsdal.”

Denne rapporten er basert på data fra en spørreskjemaundersøkelse rettet mot alle aktørene i klyngen. Vi vil takke alle informanter i bedriftene vi har vært i kontakt med. Vi vil også takke andre i det maritime miljøet, både regionalt og nasjonalt, som har bidratt med informasjon.

Undersøkelsen er utført på oppdrag fra NCE Maritime og Gottlieb Moes studiefond med delfinansiering fra Nordea og Maritim Bransjeforening i Norsk Industri.

Rapporten er utarbeidet av professor Arild Hervik, Oddmund Oterhals (prosjektleder), Bjørn G. Bergem og Gøran Johannessen ved Møreforskning Molde, som er ansvarlige for rapportens innhold. Prosjektgruppen har også hatt stor nytte av innspill fra en referansegruppe bestående av Egil Holland fra Norsk Industri, Maritim Bransjeforening, Birger Skår fra Norske Skipsverft, Terje Andersen, tidligere Farstad Shipping og Maritimt Forum, samt Roar Lervik som representant for NCE Maritime.

Molde, desember 2009

Arild Hervik
Forskningsleder

Oddmund Oterhals
Prosjektleder

INNHold

FORORD	3
INNHold	5
1 SAMMENDRAG	7
2 STATUS FOR MARITIM KLYNGE I MØRE OG ROMSDAL 2009	11
2.1 SKIPSVERT	11
2.2 REDERIER	11
2.3 SKIPSKONSULENTER	12
2.4 LEVERANDØRER AV UTSTYR OG TJENESTER.....	12
2.5 DEN MARITIME NÆRINGEN I MØRE OG ROMSDAL SAMLET	12
3 UTVIKLINGEN I ØKONOMISKE NØKKELTALL FOR MARITIM NÆRINGSKLYNGE I MØRE OG ROMSDAL	15
3.1 SKIPSVERT	15
3.2 REDERIER	16
3.3 SKIPSKONSULENTER	17
3.4 LEVERANDØRER AV UTSTYR OG TJENESTER.....	17
4 STATUS FOR DEN MARITIME NÆRINGEN NASJONALT	19
4.1 SKIPSVERT	19
4.2 REDERIER	19
4.3 SKIPSKONSULENTER	19
4.4 LEVERANDØRER AV UTSTYR OG TJENESTER.....	20
4.5 SAMLET SYSSELSETTING OG OMSETNING NASJONALT	20
5 SAMSPILLSEFFEKTER OG RELASJONER	21
5.1 SAMSPILLSEFFEKTER	21
5.2 RELASJONER MELLOM AKTØRENE I DEN MARITIME KLYNGEN	22
6 KOMPARATIVE FORTRINN	25
7 KOMPETANSEBEHOV OG REKRUTTERING	27
8 SÅRBARHET OG UTVIKLING AV STRATEGIER FOR OVERLEVELSE	29
8.1 REDERIER	29
8.2 SKIPSVERT	32
8.3 SKIPSKONSULENTER	35
8.4 LEVERANDØRER	36
9 UTSIKTER	41
LITTERATUR	45
VEDLEGG	47

1 Sammendrag

2009 synes å bli et rimelig godt år økonomisk for den maritime klyngen i Norge, med en samlet omsetning på 105 milliarder kroner for det bedriftsutvalget som undersøkelsen omfatter, korrigert for intern omsetning mellom aktørene. Omsetningsveksten er på over 10 % i forhold til 2008, resultatgraden er på rundt 10 % og samlet sysselsetting på rundt 37 000 årsverk (innleie rundt 6 700 årsverk). Den maritime klyngen som her omtales er begrenset til de 34 offshore service rederiene som i stor grad kontraherer fra våre 28 verft, og i tillegg kartlegger vi de konkurransedyktige design- og leverandørnæringene (eksklusive finans, klaseselskap, meglere og utdannings-/ forskningsinstitusjoner).

De mest fullstendige data for status og utvikling har vi for maritime bedrifter i Møre og Romsdal. Hovedtallene for omsetning, resultatgrad og sysselsetting følger i grove trekk de samme utviklingstrender som de nasjonale, og samlet sysselsetting i maritime næringer i Møre og Romsdal utgjør nær 50 % av den nasjonale sysselsettingen. Her er det særlig verftsandelen som drar opp for Møre og Romsdal sitt vedkommende, med nær 60 % av den samlede nasjonale sysselsettingen. 2009 blir et toppår for verftene og leverandørbedriftene, mens rederiene og skipskonsulentene er de første som merker fallet i offshore servicemarkedet og bortimot full stopp i nye kontraheringer. Utsiktene for 2010 er også bra for de fleste større verftene og utstyrsleverandørene, men mange vil i løpet av året merke følgene av svikten i ordretilgang. Rederiene har rundt 50 % av kontraktene med varighet inn i 2011 og alle periodekontrakter som nå reforhandles er til lavere rater. Vi får dermed en periode fremover med markert lavere inntjening før markedet kan forventes å snu igjen. Rederiene i fylket er i all hovedsak finansielt robuste og spesielt Farstad har stort handlingsrom. For skipskonsulentene blir det et spørsmål om å holde ut gjennom en periode med få nye prosjekter, men vi kan forvente at de står godt rustet til å delta i konkurransen om de nye prosjektene som vil komme, spesielt i Brasil.

Klyngemekanismene synes å fungere rimelig godt så langt gjennom finanskrisen, hvor rundt 80 % av ordrene ved skipsverftene er fra norske offshore rederi, med få kanselleringer. Disse igjen kjøper 68 % av innkjøpene fra norske leverandører, som utgjør den største aktiviteten med rundt 40 % av samlet sysselsetting. Designnæringen består av 30 bedrifter som med sine merkevarer har 60-70 % av markedet for denne typen spesialfartøy og 60 % av omsetningen fra utenlandske rederi. Designselskapene fungerer også som et salgskorps for leverandørene, som har 50 % eksportandel, gjennom i stor grad å legge norsk utstyr i pakkene som selges internasjonalt.

Etter høsten 2008 er det kommet få nye ordrer til klyngen og gjennom 2009 har man tæret på ordremassen. Ved inngangen til 2010 har samlet ordreserverve varighet gjennom 2010 både for verft og leverandører, men denne er ulikt fordelt hvor noen verft har tomme ordrebøker nå i vinter, mens andre har varighet ut 2011. For de største leverandørbedriftene er usikkerheten først og fremst knyttet til leveransene i 2011. Det mest sannsynlige scenarioet vårt er at ordreomfanget tar seg opp i 2011/12 som følge av fortsatt høy investeringsaktivitet offshore fra oljeselskapene globalt. Den undersøkelsen vi har gjennomført har hatt spesielt fokus på overlevingsevnen til klyngen som er vant med å gjennomleve store svingninger, og vi skal trinnvis drøfte forutsetningene for vårt hovedscenario gjennom finanskrisen:

- Vi antar oljeprisen holder seg over 70 dollar fatet og stigende mot 100 som i siste analyse fra International Energy Agency (IEA 2009).

- God lønnsomhet hos oljeselskapene leder til økt aktivitetsnivå offshore. IEA oppfordrer selskapene til å opprettholde kontinuitet i leting og oljeutvinning for å unngå en situasjon med akutt knapphet på olje. Etter en periode med god tilgang på rigger og reduksjon i kostnader (nedkjøling av leverandørmarkedet) kan det ligge godt til rette for økt aktivitet igjen.
- Mange nye rigger kommer ut i markedet og antall sluttede riggar kan i henhold til Platou øke med 50 % frem til 2011 (avhengig av oljeprisen), etter dramatisk fall i 2009. Dette trekker med seg økt behov for spesialfartøy, og ratene her øker igjen i 2011, som bl.a. Tidewater tror på.
- 34 norske rederi med 450 fartøy (20 % over 20 år gamle) fortsetter omstilling og fornying mot dyre spesialfartøy, og mange av disse er finansielt robuste og vil kontrahere igjen når ratene stiger i 2011/12. Våre egne rederier har også en god tradisjon med å kontrahere sine spesialskip ved norske verft.
- Leverandørene vinner frem i globale marked på nye kontrakter som kommer spesielt fra Brasil og Kina nå i 2010, og nyter fortsatt fordelene av at det globalt i stor grad bygges etter norsk design og med norsk utstyr.
- Skipskonsulentene har hatt størst vekst gjennom boomen og har i dag over 800 ansatte. Disse har inntatt en ledende posisjon internasjonalt på sin nisje (offshore service), med sterkt økende eksport og merkevarebygging, og vil være i god posisjon når etterspørselen etter nye skip kommer tilbake.
- Mindre nisjeverft får i 2010 nye kontrakter innen brønnbåt, fiskebåt og ferjer.
- Klimaproblemet har gitt større fokus på å utvikle mer energieffektive fartøy og kan utløse nye kontrakter, for eksempel kystfrakteflåten, i tillegg til omstilling mot et voksende marked for fornybar energi, spesielt offshore vindkraft.

Under dette hovedscenariot får vi fortsatt bortfall av verft utover de fire som allerede har falt fra og også noe fra den store konkurransedyktige leverandørnæringen, men i all hovedsak overlever den maritime klyngen finanskrisen og står godt rustet til neste vekstbølge. Historisk sett har det blitt sett på som en styrke for de norske rederne og de største industriaktørene at det finnes en kompetent og konkurransedyktig norsk skipsindustri, med fortrinn på design og innovasjon.

Finansieringssystemet i samspillet mellom private og offentlige aktører blir den store utfordringen de nærmeste årene, for å løse de levedyktige bedrifter gjennom krisen. Den største trusselen for at det går dårligere er om vi får nytt fall i verdensøkonomien, med fall i oljepris, og at det drøyer lenger før vi får gode rater for spesialfartøy på dypt vann. Spesielt hvis dette skjer i kombinasjon med forverret kostnadmessig konkurranseevne for Norge, med sterkere krone og sterk lønnsøkning. Utfordringene blir store for Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK), Eksportfinans og Innovasjon Norge som kommer til å spille en viktig rolle sammen med de private bankene.

Tabell 1.1 viser verftenes, rederienes, konsulentenes og leverandørenes vurdering av styrken på relasjoner til andre aktører i den maritime klyngen for 2009. De vesentligste endringene i positiv eller negativ retning sammenlignet med tilsvarende undersøkelse i 2006 er angitt bak gjennomsnittsscoren.

2009 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Skipsverft		4,6	5,1	4,9 +
Rederi (shipping)	5,3 ÷		4,6 ÷	4,3
Skipskonsulenter	4,5 ÷	4,4 ÷		3,4
Utstysprodusenter	4,9	4,4	4,4	
Oljeselskap	1,3	6,1 +		2,7
Skipsmeglere	3,3	4,6	3,9	1,7
Finansieringsaktører	4,8 ÷	5,7 +	3,0	2,3
Andre skipsverft	2,8			
Andre rederier		3,1		
Andre skipskonsulenter			2,9	
Andre utstysprodusenter				4,1

Tabell 1.1 Relasjoner mellom aktører i den maritime næringen 2009 (Skala 1 til 7, hvor 1 er "ingen relasjon" og 7 er "sterk relasjon").

Tabell 1.2 viser de fire bedriftskategoriens vurdering av egne konkurransefortrinn i forhold til sine utenlandske konkurrenter i 2009. De vesentligste endringene i positiv eller negativ retning sammenlignet med tilsvarende undersøkelse i 2006 er angitt bak gjennomsnittsscoren.

2009 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Merkevare	1,8	1,2 ÷	1,3	1,4 +
Skreddersydde løsninger	2,5	1,1 ÷	1,8	1,8
Nærhet til kunder	1,9 ÷	0,6	1,5 ÷	1,9
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	1,7	1,1 ÷	1,9 +	1,1 ÷
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	0,8	1,4	0,3	0,6
Leveringstid	0,9 ÷	0,9 ÷	1,5 +	1,8
Kvalitet / høy funksjonalitet	2,3	2,0	2,1	2,0
Pris	-1,4	-0,5	-0,6	-0,2
Logistikkløsninger	0,7	0,2 ÷	0,6	0,7 ÷
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser	1,4	1,0	1,5	1,7
Evne til omstilling i forhold til nye behov	1,2	1,1	1,6	1,7
Innovative løsninger	1,1	1,4	2,1	1,6
Service	1,4	1,6	1,3	1,9

Tabell 1.2 Vurdering av komparative fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter 2009 (Skal -3 til +3, hvor -3 er "utenlandske konkurrenter har fortrinn", 0 er "lik konkurransevne" og +3 er hvor "den norske bedriften har fortrinn").

2 Status for maritim klynge i Møre og Romsdal 2009

Analysen av den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal er basert på en spørreundersøkelse rettet mot et stort antall bedrifter innen skipsbygging, rederivirksomhet, skipsdesign og leverandører av utstyr og tjenester til maritim virksomhet.

Tabell 2.1 viser antall bedrifter i Møre og Romsdal innen de fire kategoriene som denne undersøkelsen omfatter og antall respondenter. Selv om antall bedrifter som har svart i spørreundersøkelsen er lavt i noen av kategoriene så utgjør de likevel en stor andel av den totale omsetningen. For bedrifter som ikke har besvart er det lagt til grunn offisielt tilgjengelige regnskap for analyse av økonomiske nøkkeltall.

	Populasjon 2008	Respondenter	Svarprosent	Respondentenes andel av total omsetning i 2008
Skipsverft	14	11	79 %	96 %
Rederier	18	10	56 %	63 %
Skipskonsulenter	15	11	73 %	96 %
Leverandører	159	73	46 %	69 %
SUM	206	105	51 %	77 %

Tabell 2.1 Populasjon og respondenter, maritime bedrifter i Møre og Romsdal 2008.

2.1 Skipsverft

Denne undersøkelsen omfatter 14 skipsverft i Møre og Romsdal hvorav halvparten i all hovedsak bygger offshore service fartøy. Samlet omsetning for 2009 er anslagsvis 16,5 milliarder kroner med et resultat før skatt på ca 660 millioner kroner, noe som gir en resultatgrad på 4 %. Samlet sysselsetting ved disse verftene er på rundt 3 800 årsverk i 2009, hvorav 1 775 årsverk er innleid arbeidskraft.

Total omsetning for disse 14 verftene var ca 8,5 milliarder kroner i 2006, slik at omsetningen har nær doblet seg i den siste fireårsperioden. Sysselsettingen var nesten 3 200 årsverk i 2006 (innleid arbeidskraft utgjorde 1 560 årsverk) noe som tilsier en økning på 19 % fra 2006 til 2009.

2.2 Rederier

Denne undersøkelsen omfatter i utgangspunktet 18 rederier hvorav 14 rederier med offshore service som hovedvirksomhet. Ellers omfatter rederiene virksomhet knyttet til ferger, brønnbåter og kystvakt. Ett av offshore service rederiene flyttet ut av Møre og Romsdal tidlig i 2009 og de økonomiske nøkkeltallene for i år inkluderer dermed 17 rederier.

Økonomiske nøkkeltall for 2009 er estimert på bakgrunn av halvårsrapportering fra de børsnoterte rederiene, men det endelige resultatet for 2009 kan i stor grad bli påvirket av rederienes eventuelle salg av tonnasje i løpet av året. Samlet omsetning for de 17 rederiene i 2009 er anslått til ca 10,5 milliarder kroner og et resultat før skatt på 2,5 milliarder kroner, noe som gir en resultatgrad på rundt 24 %. Samlet sysselsetting for 2009 utgjør anslagsvis 5 550 årsverk hvorav skipsmannskap utgjør 5 130 årsverk. Utenlandske sjøfolk og administrativt ansatte i utland utgjør omtrent 1 650 årsverk.

Samlet omsetning i 2006 var på nesten 7 milliarder kroner, noe som tilsier en økning på nesten 50 % i perioden 2006-09. Resultatgraden i 2006 var på 31 %. Total sysselsetting i 2006 var på 4 890 årsverk, en økning på bortimot 14 % i den samme perioden.

Havfiskeflåten er ikke en del av denne undersøkelsen, men for Møre og Romsdal utgjør den 73 fartøy med en omsetning på rundt 2,6 milliarder kroner og en sysselsetting (inklusive innleid arbeidskraft) på 2 500 årsverk.

2.3 Skipskonsulenter

Undersøkelsen omfatter 15 skipskonsulenter med en omsetning på 809 millioner kroner i 2009 knyttet til design- og ingeniørtjenester. Enkelte av skipskonsulentene har i tillegg omsetning knyttet til videresalg av utstyrspakker, med dette er her holdt utenfor. Resultat før skatt i 2009 er på anslagsvis 220 millioner kroner, noe som gir en resultatgrad på 27 %. Sysselsettingen for 2009 utgjør ca 365 årsverk hvorav 30 årsverk er innleid arbeidskraft.

I 2006 var omsetningen på 529 millioner kroner slik at veksten i omsetning fra 2006 til 2009 er på 53 %. Resultatgraden i 2006 var på 29 %. Totalt var det 332 utførte årsverk i 2006 med 82 årsverk i innleie. Økningen i sysselsetting fra 2006 til i dag er dermed på 10 %.

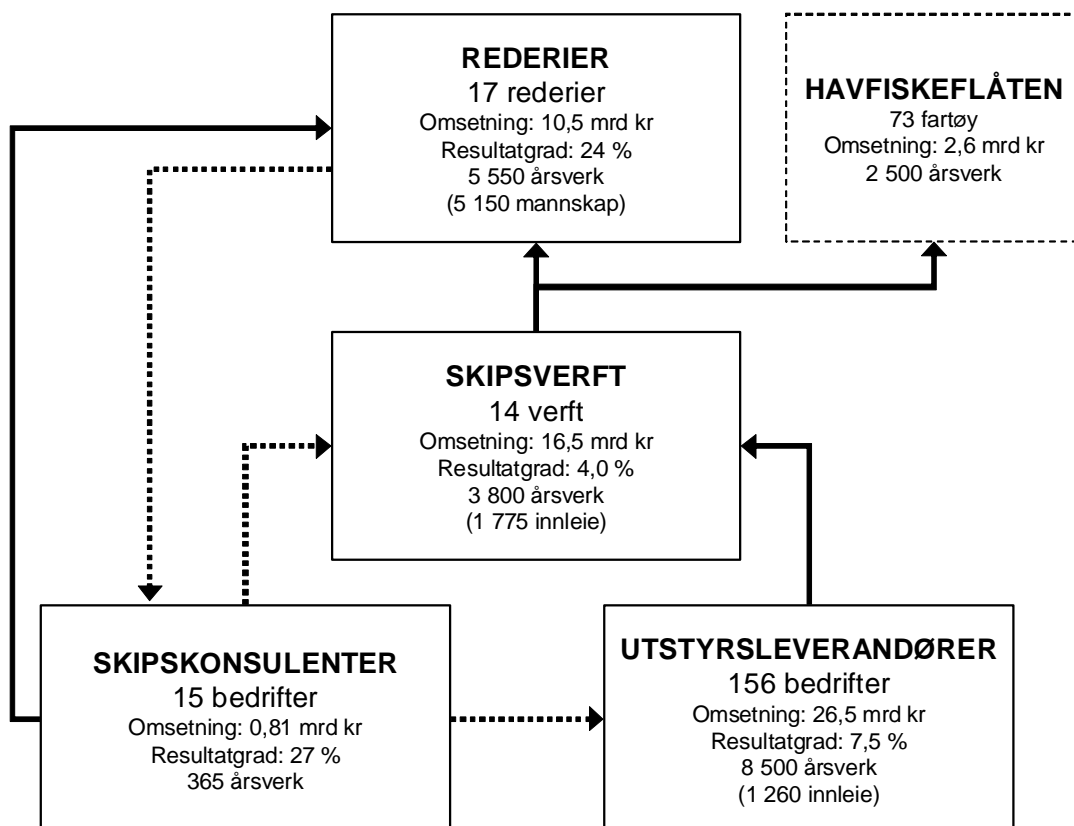
2.4 Leverandører av utstyr og tjenester

I forbindelse med denne undersøkelsen ble det kartlagt 159 leverandørbedrifter i Møre og Romsdal knyttet til maritim virksomhet. Grunnet fusjoner og avvikling er populasjonen for 2009 redusert til 156 leverandørbedrifter. Samlet omsetning fra Møre og Romsdal for disse bedriftene i 2009 er på anslagsvis 26,5 milliarder kroner. Regner man også med bedriftenes leveranser fra andre steder i Norge er den totale omsetningen på 28,7 milliarder kroner. Resultat før skatt i 2009 er på ca 2,2 milliarder kroner, noe som gir en resultatgrad på 7,5 % basert på samlet omsetning. Sysselsetting utgjør omtrent 8 500 årsverk hvorav 1 300 årsverk er knyttet til innleid arbeidskraft.

I 2006 var omsetningen fra leverandørene i Møre og Romsdal på 14,6 milliarder kroner. Omsetningsøkningen i den siste fireårsperioden er dermed på 80 %. I 2006 var resultatgraden på 5,3 % og denne har vært økende i den samme perioden. Samlet sysselsetting i 2006 var på 7 310 årsverk, inklusive innleid arbeidskraft med 1 070 årsverk. Total har det vært en økning i sysselsetting i leverandørbedriftene fra 2006 til 2009 på 16 %.

2.5 Den maritime næringen i Møre og Romsdal samlet

Figur 2.1 viser disse økonomiske nøkkeltallene og sammenhengen mellom hovedaktørene for Møre og Romsdal. De hel trukne linjene illustrerer at de økonomiske strømmene går fra rederi til verft og så til skipskonsulenter og utstyrsleverandører. De stiplede linjene illustrerer den rolle skipskonsulentene har med å selge sine designtjenester til rederne og så hente inn verftskapasitet og utstyrsleverandører i en samlet pakke.



Figur 2.1 Beskrivelse av den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal i 2009.

Samlet sett har den maritime næringen i Møre og Romsdal i 2009 en omsetning på nesten 57 milliarder kroner, inklusive havfiskeflåten. Tilsvarende omsetning i 2006 var på ca 33 milliarder kroner, en økning på 73 % i den siste fireårsperioden. Samlet sysselsetting utgjør ca 20 700 årsverk i 2009, en økning på 3 000 årsverk sammenlignet med 2006.

	Omsetning (mill. kr)	Res. før skatt (mill. kr)	Resultat- grad	Årsverk totalt	Hvorav innleie
Rederier	10 447	2 525	24,2 %	5 550	
Skipsverft	16 454	658	4,0 %	3 800	1 775
Skipskonsulenter	809	220	27,2 %	364	29
Leverandører	26 465	2 156	7,5 %	8 500	1 261
SUM	54 175	5 559	9,8 %	18 214	3 065

Tabell 2.2 Økonomiske nøkkeltall 2009 for maritime næringer i Møre og Romsdal.

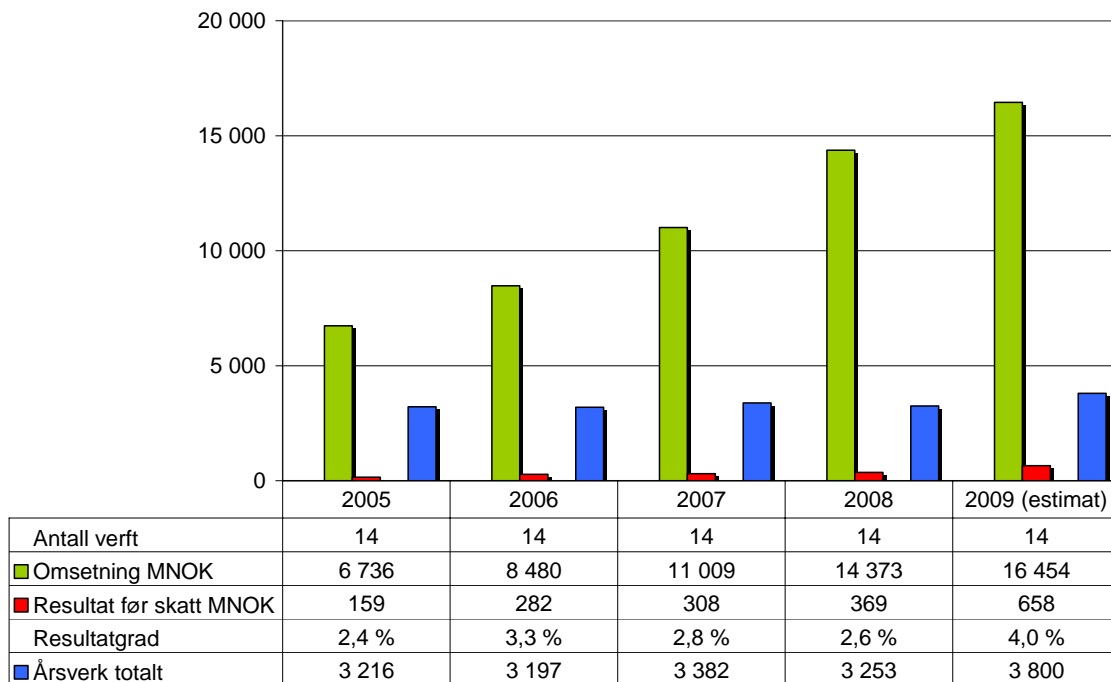
3 Utviklingen i økonomiske nøkkeltall for maritim næringsklynge i Møre og Romsdal

3.1 Skipsverft

Verftene i Møre og Romsdal har i løpet av de siste fem årene opplevd en sterk økning i omsetningen, noe som i stor grad skyldes et ekspansivt nybyggingsprogram blant norske offshore service rederier. Omsetningsveksten i perioden fra 2006 til 2008 var på over 69 % og for 2009 vil det bli en ytterligere vekst på 14,5 %.

Sysselsettingen hos verftene har holdt seg stabil i perioden fra 2005 til 2008 med rundt 3 300 årsverk og med en antatt økning til ca 3 800 årsverk i 2009. Antall årsverk knyttet til innleid arbeidskraft har økt fra 1 560 årsverk i 2006 til ca 1 775 årsverk i 2009, en økning på 14 %, mens antall årsverk utført med egne ansatte har økt med 24 % i samme periode.

Resultatgraden har samlet sett vært jevnt over lav i perioden fra 2005-08 men med en markert forbedring i 2009. Det er store individuelle forskjeller mellom de ulike verftene.



Figur 3.1 Skipsverft Møre og Romsdal, utvikling i økonomiske nøkkeltall 2005-09.

Ved inngangen til 2009 hadde verftene 84 fartøy i ordre for levering i perioden 2009-11 til en verdi av 37,6 milliarder kroner. Ved utgangen av 2009 antas ordreserven å være redusert til 42 fartøy med en verdi på 23 milliarder kroner. Forsinkelser og avtalte utsettelse med rederiene kan føre til at ordreserven ved utgangen av året blir endret. Medio 2009 var ordreserven på 32,4 milliarder kroner fordelt på 70 fartøy. Verftenes vurdering av ordreserven er at 85 % av kontraktsverdien medio 2009 er til kunder som oppfattes som finansielt robuste eller hvor rederiene har sikret finansiering til fartøyene ("grønne kontrakter"). 9 % av kontraktsverdiene antas med stor sannsynlighet å bli realisert ("gule kontrakter"), mens de resterende 6 % oppfattes som usikre kontrakter hvor rederiene kan få problemer med finansiering ("røde kontrakter").

Ordreserverve	Antall fartøy	Milliarder kroner	Vurdering av ordreservens sårbarhet 30.6.2009	
31.12.2008	84	37,6		
30.6.2009	70	32,4	85 %	"Grønne kontrakter"
			9 %	"Gule kontrakter"
			6 %	"Røde kontrakter"
31.12.2009	42	23,0		

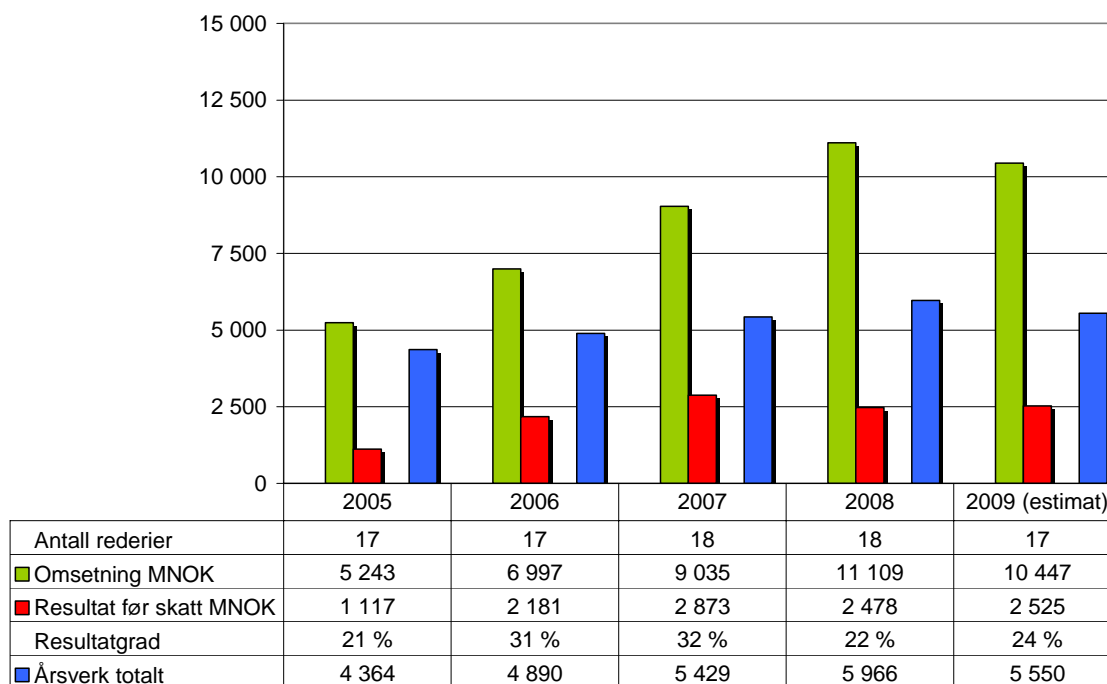
Tabell 3.1 Ordreserverve for verft i Møre og Romsdal 2009.

3.2 Rederier

Rederiene i Møre og Romsdal har også hatt en sterk omsetningsvekst i perioden med en økning på 59 % fra 2006 til 2008. For 2009 vil det bli en svak nedgang på grunn av ett rederi som har flyttet ut fra fylket. For de 17 rederiene som er i Møre og Romsdal i 2009 forventes omsetningen å bli omtrent på samme nivå som i 2008.

Syssetningen målt i antall årsverk, inklusive utenlandske sjøfolk, økte med 22 % fra 2006 til 2008. Økningen for norske ansatte var tilsvarende 26 % i samme periode. Nedgangen i samlet antall årsverk fra 2008 til 2009 er i sin helhet knyttet til utflytting av det ene rederiet. Av 5 550 årsverk i 2009 er ca 330 årsverk knyttet til administrativt personale hos rederiene i fylket. Til sammen 5 130 årsverk i 2009 er utført av mannskap på fartøy, hvor 30 % utføres av utenlandske sjøfolk.

Resultatgraden hos rederiene lå over 30 % i årene 2006-07 og falt til 22 % i 2008 tilsvarende nivået i 2005. Det forventes ingen vesentlig endring i resultatgraden for 2009.



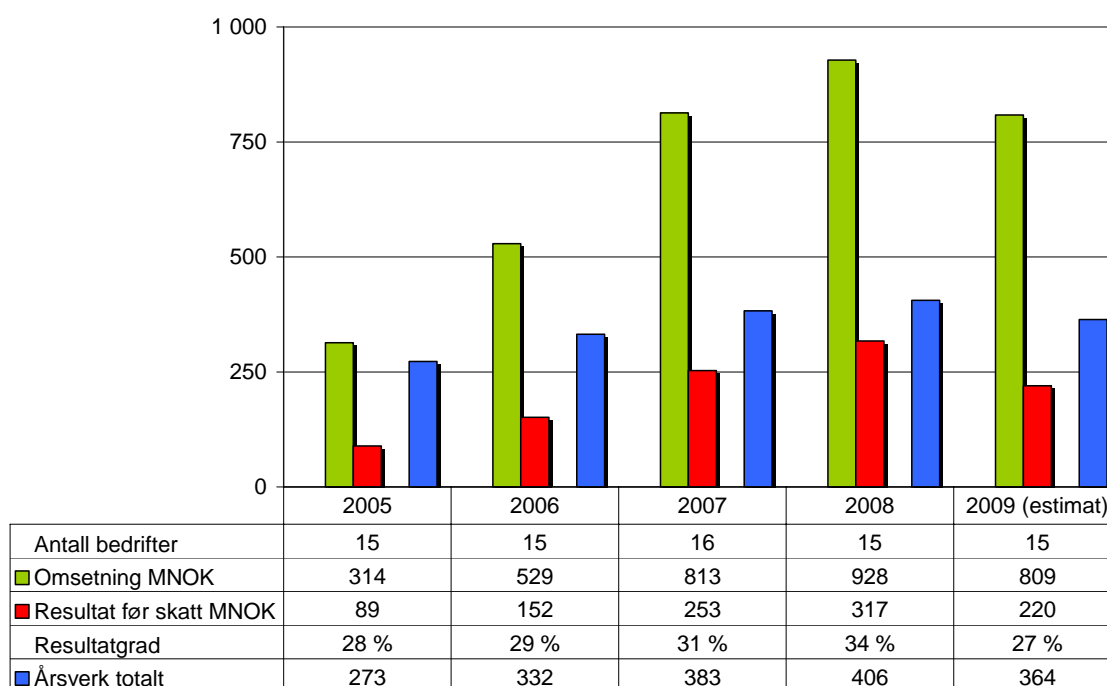
Figur 3.2 Rederier Møre og Romsdal, utvikling i økonomiske nøkkeltall 2005-09.

3.3 Skipskonsulenter

Skipskonsulentene i Møre og Romsdal har også hatt en kraftig utvikling i omsetning i perioden med en økning på 75 % fra 2006 til 2008. Det forventes derimot en nedgang på ca 13 % i 2009, men fortsatt på nivå med omsetningen i 2007.

I perioden 2006-08 økte antall utførte årsverk med 22 %, mens det forventes en nedgang på rundt 10 % i 2009. Denne reduksjonen for 2009 vil i sin helhet være knyttet til innleid arbeidskraft.

Lønnsomheten hos skipskonsulentene har vært høy og økende med en resultatgrad på 34 % for 2008. For 2009 forventes resultatgraden å falle til rundt 27 %.



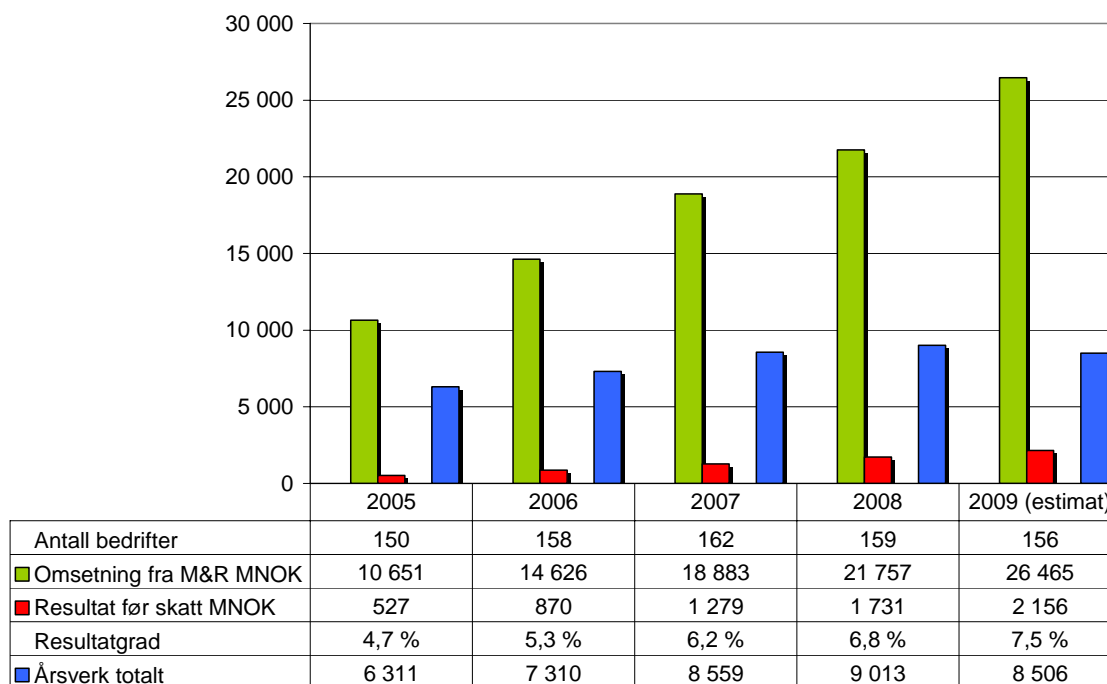
Figur 3.3 Skipskonsulenter Møre og Romsdal, utvikling i økonomiske nøkkeltall 2005-09.

3.4 Leverandører av utstyr og tjenester

For leverandører av utstyr og tjenester til maritim sektor har det vært en sterkt stigende omsetning gjennom hele den perioden som her er analysert. Fra 2006 til 2008 var omsetningsøkningen på 49 % og med en ytterligere økning på 22 % for 2009 forventes den samlede omsetningen for leverandørene å bli på 26,5 milliarder kroner. Ordreserven for leverandørene i Møre og Romsdal er estimert til omtrent 25 milliarder kroner ved utgangen av 2009, som med dagens aktivitetsnivå skulle tilsi fullt belegg frem til utgangen av 2010.

Sysselsettingen hos leverandørene i perioden 2006-08 økte samlet sett med 23 %. Økningen i egne ansatte var i samme periode på 16 % og hele 63 % for innleid arbeidskraft. For 2009 forventes en reduksjon på rundt 500 årsverk (6 %) sammenlignet med 2008, noe som i sin helhet er knyttet til bruk av innleid arbeidskraft.

Lønnsomheten hos leverandørene har vært gradvis stigende gjennom perioden med en samlet resultatgrad på 6,8 % i 2008 og med forventning om denne vil øke til 7,5 % i 2009.



Figur 3.4 Leverandører av utstyr og tjenester Møre og Romsdal, utvikling i økonomiske nøkkeltall 2005-09.

Ved inngangen til 2009 hadde leverandørene i Møre og Romsdal en ordresreserve på 41 milliarder kroner, og vil ved utgangen av 2009 være redusert til 25 milliarder kroner. Medio 2009 var ordresreserven på 35 milliarder kroner og tabell 3.2 viser leverandørenes vurdering av denne reservens sikkerhet for levering. 78 % av kontraktsverdien medio 2009 er til kunder som har sikker finansiering til leveransene ("grønne kontrakter"). 12 % av kontraktsverdiene antas med stor sannsynlighet å bli realisert ("gule kontrakter"), mens de resterende 10 % oppfattes som usikre kontrakter hvor kundene kan få problemer med finansiering ("røde kontrakter").

Ordresreserve	Milliarder kroner	Vurdering av ordresreservens sårbarhet 30.6.2009	
31.12.2008	41		
30.6.2009	35	78 %	"Grønne kontrakter"
		12 %	"Gule kontrakter"
		10 %	"Røde kontrakter"
31.12.2009	25		

Tabell 3.2 Ordresreserve for leverandører i Møre og Romsdal 2009.

4 Status for den maritime næringen nasjonalt

Lavere respons fra aktører utenfor Møre og Romsdal gir større usikkerhet knyttet til tallfesting av økonomiske størrelser for maritim næring på nasjonalt nivå. Nedenfor gjennomgås omfanget av økonomiske nøkkeltall og sysselsetting for skipsverft, rederier, skipskonsulenter og utstyrsleverandører på nasjonalt nivå.

4.1 Skipsverft

I analysen for skipsverft på nasjonalt nivå inngår 28 verft og hvor det i all hovedsak er kartlagt verft knyttet til nybygging av offshore service fartøy utenfor Møre og Romsdal. Samlet omsetning for disse norske verftene var nesten 24 milliarder kroner i 2008 og en forventet omsetning på ca 26 milliarder i 2009. Samlet sett var resultatgraden hos skipsverftene 2,3 % i 2008 og forventet å bli 3,8 % i 2009. Med utgangspunkt i de 28 verftene som her er kartlagt utgjør omsetningen fra verftene i Møre og Romsdal omtrent 64 % av omsetningen nasjonalt og de tre større verftsgruppene i Møre og Romsdal trekker opp resultatgraden.

Den samlede sysselsettingen ved de 28 verftene utgjorde rundt 6 650 årsverk i 2008 hvorav nesten 3 200 årsverk var knyttet til innleid arbeidskraft. For 2009 vil sysselsettingen samlet sett være oppe i 7 500 årsverk hvorav nærmere 3 600 årsverk er i form av innleie. Omfanget av innleid arbeidskraft er her beheftet med noe usikkerhet.

4.2 Rederier

På nasjonalt nivå inngår kun rederier med offshore servicevirksomhet i denne analysen. Samlet er det kartlagt 34 rederier innen denne kategorien med en samlet omsetning for 2008 på over 25 milliarder kroner. Det er usikkert hvor stor omsetningen for offshore servicerederiene blir i 2009, men den anslås å bli rundt samme nivå som i 2008. Resultatgraden ligger på rundt 25 % for både 2008 og 2009. Samlet sysselsetting for offshore service rederiene i Møre og Romsdal utgjorde ca 4 900 årsverk i 2008 (inklusive utenlandske sjøfolk med nesten 1 700 årsverk). Antar man samme forholdstall mellom omsetning og sysselsetting for rederiene i Møre og Romsdal som for rederiene utenfor fylket tilsvarer det rundt 13 000 årsverk totalt i 2008 og tilsvarende i 2009.

4.3 Skipskonsulenter

Det er i denne analysen kartlagt 30 skipskonsulenter i Norge hvorav halvparten i Møre og Romsdal. Samlet omsetning i 2008 for disse 30 bedriftene var rundt 1,9 milliarder kroner. Det er derimot en del usikkerhet knyttet til noen av skipskonsulentene - i hvilket omfang de også driver engineeringvirksomhet som ikke er av maritim art - og at noen også har omsetning knyttet til salg av utstyrspakker. Dersom utviklingen blant skipskonsulenter utenfor Møre og Romsdal er den samme som for de som befinner seg i fylket vil omsetningen for 2009 samlet sett reduseres til ca 1,7 milliarder kroner. Når det gjelder sysselsetting så anslås den til å utgjøre omtrent 900 årsverk for 2008, men her er det usikkerhet knyttet til omfanget av innleid arbeidskraft for skipskonsulenter utenfor Møre og Romsdal. Sysselsettingen for 2009 beregnes til å være ca 850 årsverk hvor det antas at det meste av nedgangen skyldes reduksjon av innleid arbeidskraft.

4.4 Leverandører av utstyr og tjenester

Det er stor usikkerhet knyttet til økonomiske nøkkeltall for utstysleverandører utenfor Møre og Romsdal. Metodisk har vi valgt å kartlegge omsetning og sysselsetting for de 36 større bedriftene som ut fra registeret til Maritim bransjeforening er maritime leverandører. Vi har dernest regnet at mindre og mer lokale leverandører har samme forholdstall i forhold til de større som i Møre og Romsdal, hvor leverandørnæringen i sin helhet er grundigere kartlagt. Vi anslår samlet omsetning for denne sektoren i Norge til å være rundt 61 milliarder kroner for 2008, og dersom utviklingen har vært omtrent den samme som for bedriftene i Møre og Romsdal antas omsetningen for 2009 å bli i overkant av 68 milliarder kroner. Antatt sysselsetting for 2008 er rundt 21 000 årsverk, og en reduksjon til 20 000 årsverk i 2009.

4.5 Samlet sysselsetting og omsetning nasjonalt

Sysselsetting for skipsverft er anslått til 7 500 årsverk, for offshorerederiene 8 700 årsverk (eksklusive 4 300 utenlandske sjøfolk), for skipskonsulentene 850 årsverk og for leverandørene 20 000 årsverk. Til sammen beregnes sysselsettingen i maritime næringer nasjonalt for 2009 å utgjøre 37 000 årsverk hvorav rundt 6 700 årsverk knyttet til innleid arbeidskraft.

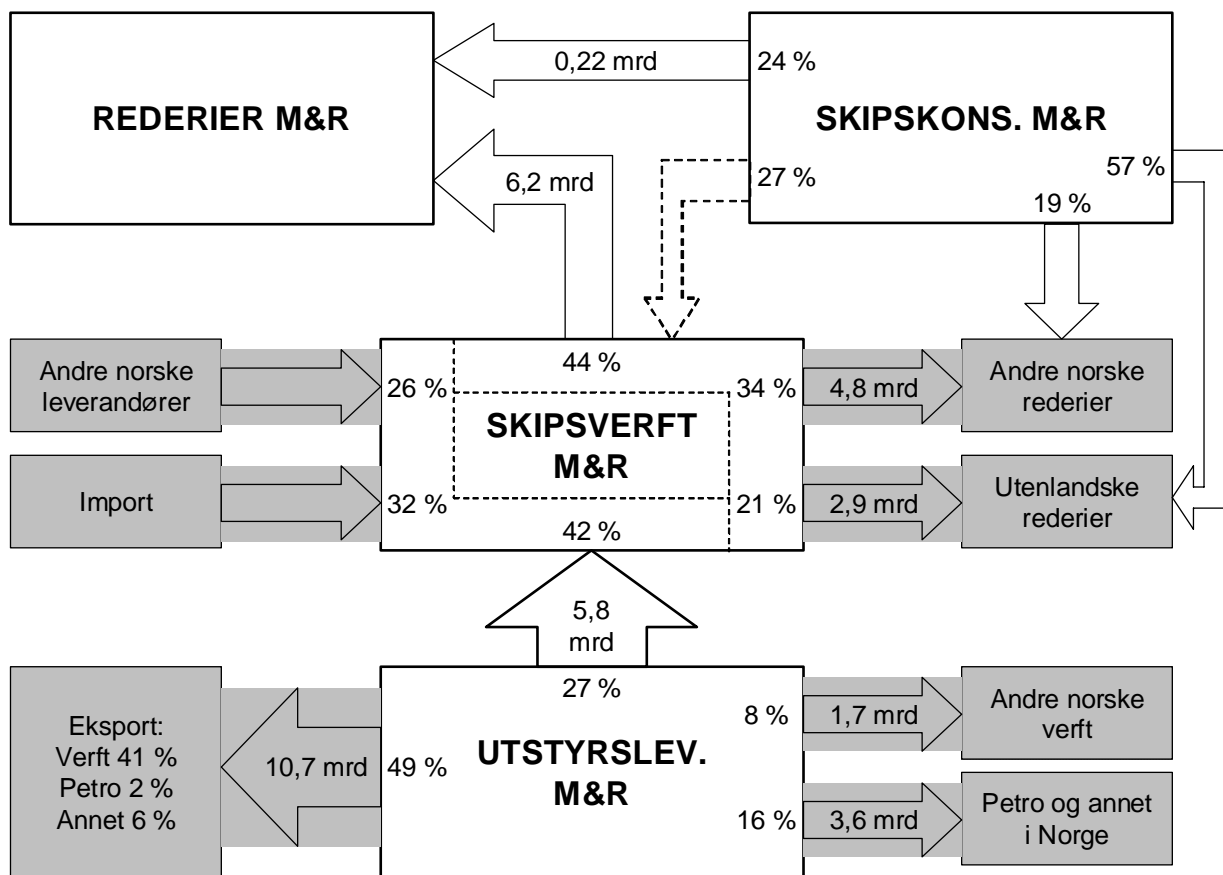
Omsetningen for 2009 er beregnet til å bli 26 milliarder kroner for skipsverftene, 25 milliarder for offshore rederiene, 1,7 milliarder for skipskonsulentene og rundt 68 milliarder kroner hos maritim leverandørnæring. Samlet omsetning for maritim næring nasjonalt vil dermed ligge rundt 120 milliarder kroner for 2009, men denne summen inkluderer innbyrdes omsetning mellom aktørene som vi kan anslå til å utgjøre omkring 15 milliarder kroner, som da bør trekkes fra for å unngå dobbelttelling.

5 Samspillseffekter og relasjoner

5.1 Samspillseffekter

Samspilleffektene utvikler konkurransekraften til hele den maritime næringsklyngen. Slike effekter forklares først og fremst med at når næringsklyngen overstiger “kritisk masse”, utvikles en effektiv leverandørsektor som konkurrerer, utnytter stordriftsfordeler og gir et effektivt fungerende arbeidsmarked for rekruttering av nøkkelpersonell. Det utvikles tette relasjoner mellom aktørene og dette gir effektive informasjonsnettverk for raskere omstilling, innovativ kapasitet og læring for overlevelse i et konkurranseutsatt internasjonalt marked.

Figur 5.1 illustrerer det økonomiske samspillet i den maritime næringen i Møre og Romsdal basert på økonomiske nøkkeltall for 2008. Skipsverftenes omsetning tilknyttet nybygg utgjorde nærmere 13,9 milliarder kroner i 2008, hvorav 44 % var leveranser til rederier i eget fylke, 34 % til andre norske rederier og 21 % til utenlandske rederier. De samme andelenes i 2006 var henholdsvis 42 % til redere i eget fylke, 32 % til andre norske og 26 % til utenlandske redere. Dette indikerer at relasjonene mellom rederier og verft i Møre og Romsdal holder seg stabilt sterke.



Figur 5.1 Det økonomiske samspillet i den maritime næringen i Møre og Romsdal 2008.

De skipstekniske konsulentene synes å spille en nøkkelrolle for utvikling av samspilleffekter. De er i et samspill mellom redere, verft og leverandører ved at de selger designtjenester til redere for deretter å velge ut verft og utstyrspakker som de konkurrerer med i en anbudsrunde til redere. Skipskonsulentene får bare betalt dersom de vinner anbudet og først da vil verftet dekke designkostnadene. De blir derved et “salgskorps” for både lokale verft og

leverandører. For de 15 skipskonsulentene i Møre og Romsdal var 24 % av omsetningen i 2008 relatert til oppdrag for rederiene i fylket, og fordelt etter byggested tilsvarer dette 27 % gjennomført ved verft i fylket. Et viktig utviklingstrekk er at andelen av skipskonsulentenes oppdrag i større grad er rettet mot utenlandske redere. Skipskonsulentene i Møre og Romsdal hadde i 2006 omtrent 56 % av omsetningen knyttet til oppdrag for rederier i fylket, mens denne andelen i 2008 altså er redusert til 24 %. Oppdrag for utenlandske rederier utgjorde tilsvarende 32 % i 2006, mens den er økt til hele 57 % i 2008.

5.2 Relasjoner mellom aktørene i den maritime klyngen

Tabell 5.1 illustrerer betydningen av ulike relasjoner i samspillet mellom hovedaktørene i den maritime næringen for 2009. I spørreundersøkelsen ble bedriftene bedt om å angi styrken på relasjoner med ulike aktører i en skala fra 1 til 7, hvor 1 angir ”ingen relasjon” og 7 angir en ”sterk relasjon”. Tabell 5.2 viser de vurderingene bedriftene ga i en tilsvarende undersøkelse gjennomført i 2006. Tallmaterialet for begge undersøkelsene omfatter alle respondenter og ikke bare bedrifter fra Møre og Romsdal, med unntak av leverandørene i 2006.

2009 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Skipsverft		4,6	5,1	4,9
Rederi (shipping)	5,3		4,6	4,3
Skipskonsulenter	4,5	4,4		3,4
Utstysprodusenter	4,9	4,4	4,4	
Oljeselskap	1,3	6,1		2,7
Skipsmeglere	3,3	4,6	3,9	1,7
Finansieringsaktører	4,8	5,7	3,0	2,3
Andre skipsverft	2,8			
Andre rederier		3,1		
Andre skipskonsulenter			2,9	
Andre utstysprodusenter				4,1

Tabell 5.1 Relasjoner mellom aktører i den maritime næringen 2009.

For skipsverftene er relasjonen sterkest i forhold til rederier, utstysprodusenter, finansieringsaktører og skipskonsulenter. For undersøkelsen i 2006 var gjennomsnittlig score en del høyere enn i årets undersøkelse, men antall respondenter i 2006 var for lite til å kunne si at det har vært noen vesentlig reduksjon i styrken på relasjonene.

For rederiene er det relasjonene til oljeselskap og andre oppdragsgivere, samt finansieringsaktører som er sterkest. Relasjonene til andre aktører er også jevnt over gode. Den mest markante forskjellen fra undersøkelsen i 2006 er at rederiene oppfatter relasjonen til finansieringsaktører som vesentlig sterkere i dag enn for tre år siden. Også relasjonen til oppdragsgivere oppfattes som sterkere i dag, mens relasjonen til skipskonsulenter er noe avtakende.

For skipskonsulentene er det klart relasjonene til rederiene og verftene som oppfattes som sterkest. Mens relasjonen til verftene i gjennomsnitt er like sterk i dag som i 2006 så oppfattes relasjonen til rederiene som klart lavere i dag enn for tre år siden.

Fra leverandørenes side er det relasjonen til verftene og rederiene, men også til andre utstysprodusenter som er høyest rangert i denne undersøkelsen. Relasjonen til spesielt verftene synes å være sterkere i dag enn i 2006.

2006 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Skipsverft		4,6	5,1	3,7
Rederi (shipping)	6,7		5,4	3,9
Skipskonsulenter	5,9	5,0		3,2
Utstysprodusenter	5,3	4,7	4,3	4,6
Oljeselskap	n/a	5,5		n/a
Skipsmeglere	4,4	5,0	3,8	1,4
Finansieringsaktører	6,0	4,8	2,1	2,6
Andre skipsverft	3,7			
Andre rederier		3,2		
Andre skipskonsulenter			3,1	
Andre utstysprodusenter				3,8

Tabell 5.2 Relasjoner mellom aktører i den maritime næringen 2006.

6 Komparative fortrinn

I undersøkelsen ble bedriftene spurt om på hvilke områder de mente å ha komparative fortrinn i forhold til sine utenlandske konkurrenter. Tabell 6.1 viser gjennomsnittlig score for vurderingen av ulike fortrinn. Skalaen som er benyttet går fra -3 til +3 hvor negative verdier tilsier at utenlandske konkurrenter har fortrinn, positive verdier at bedriftene selv har et relativt fortrinn og for verdien 0 anser bedriftene seg å være likeverdige med sine utenlandske konkurrenter. Her er alle bedriftene som har besvart tatt med og ikke bare bedrifter fra Møre og Romsdal.

Med unntak av pris mener bedriftene selv at de i stor grad har et fortrinn eller stiller likt med sine utenlandske konkurrenter. Pris er et relativt større problem for verftene som opplever sterkest internasjonal konkurranse fra lavkostland, spesielt i Asia, og de norske verftene benytter også i stor grad østeuropeiske verft til bygging av skrog.

2009 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Merkevare	1,8	1,2	1,3	1,4
Skreddersydde løsninger	2,5	1,1	1,8	1,8
Nærhet til kunder	1,9	0,6	1,5	1,9
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	1,7	1,1	1,9	1,1
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	0,8	1,4	0,3	0,6
Leveringstid	0,9	0,9	1,5	1,8
Kvalitet / høy funksjonalitet	2,3	2,0	2,1	2,0
Pris	-1,4	-0,5	-0,6	-0,2
Logistikk-løsninger	0,7	0,2	0,6	0,7
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser	1,4	1,0	1,5	1,7
Evne til omstilling i forhold til nye behov	1,2	1,1	1,6	1,7
Innovative løsninger	1,1	1,4	2,1	1,6
Service	1,4	1,6	1,3	1,9

Tabell 6.1 Vurdering av komparative fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter 2009.

Skipsverftenes konkurransefortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter er, etter egen vurdering, først og fremst knyttet til skreddersydde løsninger og kvalitet. Men også nærhet til kunder, effektivt leverandørnett i nærmiljø og merkevare vurderes som viktige konkurransefortrinn. Denne vurderingen er helt i tråd med den vurderingen som verftene anga i en tilsvarende undersøkelse i 2006 (se tabell 6.2). Foruten pris så har verftene lavest vurdering på eget fortrinn knyttet til logistikk-løsninger og HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov, men også dette er ganske likt med vurderingen i 2006. For leveringstid er det også en forholdsvis lav score og er den faktoren som har utviklet seg mest negativt i forhold til undersøkelsen i 2006, den gang var gjennomsnittlig score på 2,1.

For rederiene er kvalitet og høy funksjonalitet sammen med service vurdert som de viktigste fortrinnene i forhold til utenlandske konkurrenter. Innovative løsninger og HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov rangeres også relativt høyt. Alle disse faktorene var også rangert høyt i 2006-undersøkelsen, men samtidig er vurderingen av alle fortrinnene noe svekket i 2009 i forhold til 2006. Den gang vurderte alle rederiene å ha et fortrinn i forhold til

utenlandske konkurrenter med hensyn til merkevare, mens den er redusert til 69 % i 2009. I tillegg til merkevare har andelen rederier med positiv vurdering av egne fortrinn knyttet til logistikk-løsninger, leveringstid/punktligheit og fordelene av effektivt leverandørnett i nærmiljø blitt mest redusert i forhold til vurderingen i 2006.

Skipskonsulentene anser seg selv for å ha størst fortrinn knyttet til innovative og skreddersydde løsninger, kvalitet/funksjonalitet og effektivt leverandørnett i nærmiljøet. Vurderingen av fordelene med effektivt leverandørnett i nærmiljø og leveringstid er de som har styrket seg mest siden undersøkelsen i 2006. Nærhet til kunder som fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter har svekket seg mest i forhold til 2006. Den gang vurderte alle konsulentene nærhet til kunder som et fortrinn, mens denne andelen er redusert til 69 % i 2009.

I gjennomsnitt anser leverandørene å ha størst fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter når det gjelder aspektene kvalitet/funksjonalitet, nærhet til kunder, service, skreddersydde løsninger og leveringstid. Dette er likt med de vurderingene som leverandørene gjorde i en tilsvarende undersøkelse i 2006. Vurderingen av merkevare som konkurransefortrinn er vesentlig høyere i 2009 enn i 2006, hvor 78 % av leverandørene mener at dette er et fortrinn i dag mot tilsvarende 53 % i 2006. Derimot er vurderingen av leverandørnett i nærmiljø og logistikk-løsninger, samt HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov lavere i 2009 enn de var i 2006. Når det gjelder vurderingen av pris som komparativt fortrinn er denne svakt forverret siden 2006, hvor 40 % mente at utenlandske konkurrenter hadde et prismessig fortrinn i 2006 og tilsvarende 47 % i 2009.

2006 Gjennomsnittlig score	Skipsverft	Rederier	Skips- konsulenter	Leverandører utstyr
Merkevare	2,0	1,8	1,3	0,9
Skreddersydde løsninger	2,6	2,1	2,1	2,1
Nærhet til kunder	2,9	0,8	2,5	2,1
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	2,0	1,8	1,3	1,9
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	0,7	1,8	0,8	1,0
Leveringstid / punktligheit	2,1	1,7	1,0	1,9
Kvalitet / høy funksjonalitet	2,6	2,2	2,0	2,2
Pris	-1,1	-0,5	-0,4	0,0
Logistikk-løsninger	0,7	0,7	n/a	1,1

Tabell 6.2 Vurdering av komparative fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter 2006.

7 Kompetansebehov og rekruttering

I undersøkelsen er bedriftene bedt om å vurdere hvilke kategorier av arbeidskraft som oppfattes som mest kritisk for fremtidig rekruttering. Fra tabell 7.1 ser vi at blant verftene har to av tre pekt på behovet for faglært arbeidskraft og prosjektledere som mest kritisk for fremtidig rekruttering. Men også behovet for ulike typer ingeniørkompetanse fremheves som viktige for en stor andel av verftene. Blant skipskonsulentene er det heller ikke overraskende at en stor andel av bedriftene betrakter ingeniører og prosjektledere som kritiske kompetansebehov i fremtiden. For utstyrsleverandørene er det også behovet for faglært arbeidskraft og ingeniører som flest bedrifter fremhever som viktige. En større andel av leverandørene fremhever betydningen av kompetanse knyttet til økonomi og markedsføring som kritiske for fremtidig rekruttering sammenlignet med verftene og skipskonsulentene.

For rederiene er det først og fremst rekruttering av maskinister og skipsførere som fremheves som kritiske for fremtidig utvikling. Med flere avanserte fartøy som gjennomfører mer komplekse operasjoner vil kravene til kompetanse og erfaring blant skipsførere, maskinister og annet teknisk personell være i rederienes fokus.

	Skipsverft	Rederier	Skips-konsulenter	Leverandører utstyr
Økonomi- og markedspersonell	11 %		8 %	18 %
Sivilingeniører	44 %		58 %	22 %
Ingeniører	56 %		92 %	53 %
Prosjektledere	67 %		58 %	24 %
Mellomledere	22 %		8 %	13 %
Faglært arbeidskraft	67 %		17 %	59 %
Annet	0 %	14 %	0 %	5 %
Skipsførere og styrmenn		50 %		
Maskinister		79 %		
Dekksmannskap		0 %		
Administrativt personell		21 %		

Tabell 7.1 Arbeidskraft som oppfattes som mest kritisk for fremtidig rekruttering.

Bedriftene ble også spurt om finanskrisen har ført til endring i deres langsiktige rekrutteringsstrategi, jfr. tabell 7.2. For verftene og rederiene er dette i svært liten grad tilfelle, og for de det gjelder skyldes dette redusert ordreinnngang og aktiv begrensning av kostnadssiden. I den grad leverandørene har endret rekrutteringsstrategi så er det for å avvende den økonomiske situasjonen og tilpasse seg endringer og utfordringer i markedet. Denne avventende holdningen gjør seg sterkest gjeldene blant skipskonsulentene hvor halvparten av respondentene sier at de har endret langsiktig rekrutteringsstrategi som følge av markedssituasjonen.

	Skipsverft	Rederier	Skips-konsulenter	Leverandører utstyr
Ja	10 %	7 %	50 %	19 %
Nei	90 %	93 %	50 %	81 %

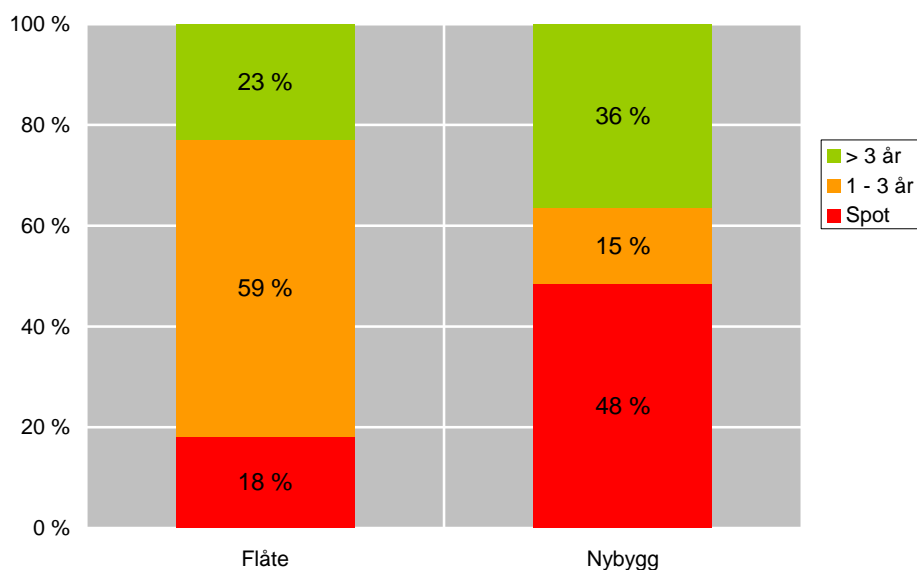
Tabell 7.2 Har finanskrisen ført til endring av langsiktig rekrutteringsstrategi?

8 Sårbarhet og utvikling av strategier for overlevelse

Historisk sett har våre maritime næringer flere ganger vært utsatt for store etterspørselssvingninger med forskjellig bakgrunn: Internasjonale konjunkturendringer, endring i oljepris, endringer i rammevilkår eller kostnadmessig konkurransevne. Etter at næringen i løpet av perioden fra 2004 til 2008 opplevde en boom i ordretilgang kom finanskrisen høsten 2008, noe som i første omgang skapte usikkerhet omkring gjennomførbarheten av allerede inngåtte kontrakter. Dette var usikkerhet knyttet til rederienes evne til å finansiere nybygg der for eksempel skipet ikke var sikret oppdrag ved ferdigstilling, eller at verft og leverandører kunne få problem med å finansiere sin del av prosjektene. Aktørene ble tidlig opptatt av sin egen kriseberedskap, og startet dialog med myndigheter og innenfor interesseorganisasjonene for å håndtere problemer under oppseiling. I årets undersøkelse har vi derfor spurt bedriftene om i hvilken grad finanskrisen og konjunkturfallet vil påvirke bedriftens utvikling, og i hvilken grad bedriftene har etablert beredskap og strategier for håndtering av den nye situasjonen – der utgangspunktet tross alt er en rekordstor ordresreserve. Vi kan også her vise til klyngemekanismer som omtalt tidligere gir komparative fortrinn til å overleve konjunkturkriser som både får støtte fra klyngeteori og våre empiriske analyser.

8.1 Rederier

Rederiene ligger fremst i de maritime næringenes verdikjede, og har i løpet av de siste 4 årene kontrahert en mengde nybygg basert på oljeselskapenes høye investeringsnivå offshore. De norske rederiene har vært innovative og har satset på internasjonale markeder med den mest sofistikerte delen av offshore serviceflåten, i en fase med ekstremt høye seilingsrater. I dag er situasjonen snudd, med reduksjon eller utsettelse av investeringer offshore og følgende fall i ratenivå. Samtidig vil tilførselen av nybygg representere en kapasitetsøkning på 40 % som dette markedet skal absorbere frem til 2011. Gjennom sin flåteutvikling med omstilling mot mer avanserte skip til dype farvann (Hervik et al., 2008) ser imidlertid våre offshorerederier ut til å ha posisjonert seg godt i forhold til den globale markedsutviklingen. Spotratene på dype farvann har holdt seg bedre og forventes å kunne utvikle seg bedre fremover.

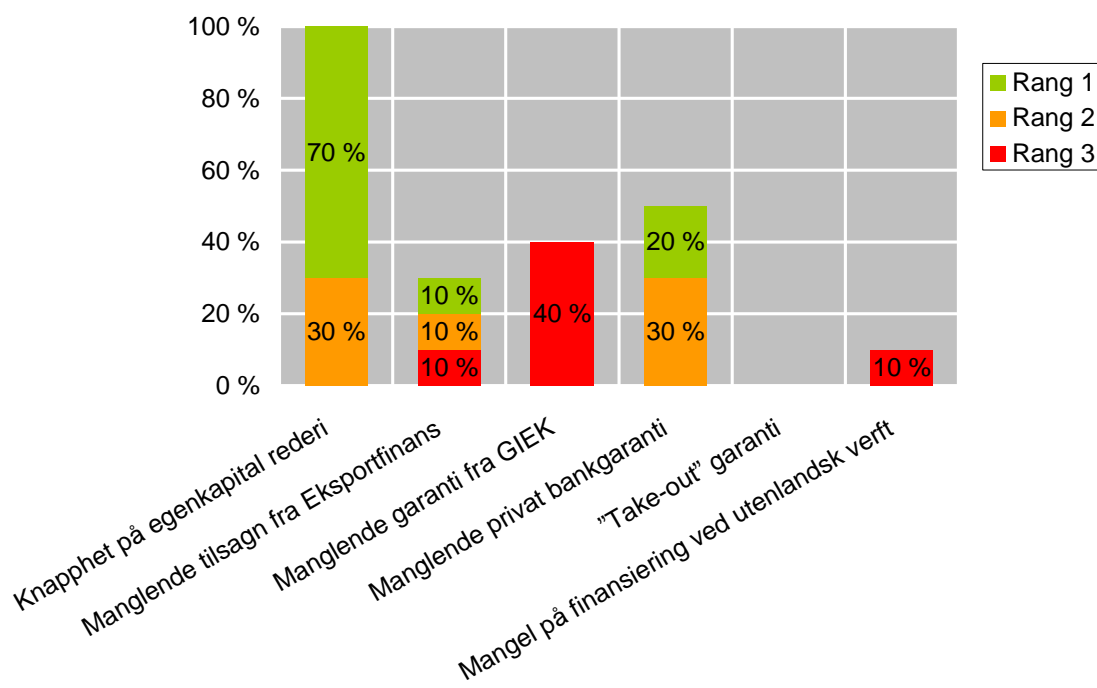


Figur 8.1 Kontraktsdekning for offshore service flåte.

Basert på informasjon fra 14 offshore service rederier i Norge så var situasjonen medio 2009 at 18 % av flåten på 209 fartøy opererte i spotmarkedet, 59 % var i kontrakter med 1-3 års varighet, mens 23 % var i lengre kontrakter av mer enn 3 års varighet. Disse rederiene hadde 33 nybygg i ordre hvorav 48 % ville entre spotmarkedet, 15 % hadde kontrakter for 1-3 år, mens 36 % hadde kontrakter for en periode lengre enn 3 år.

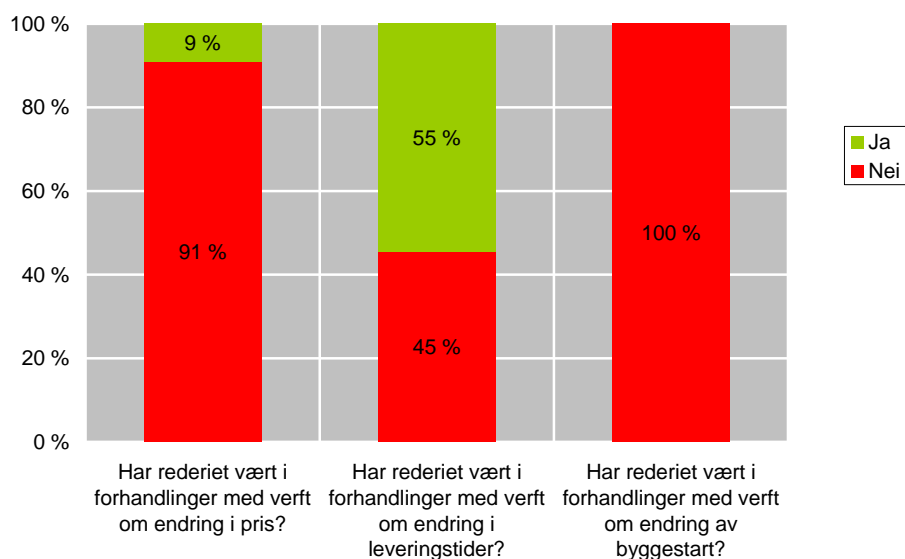
På kort sikt er det en liten andel av seilende flåte som er eksponert i et dårlig spotmarked, men denne situasjonen vil fort forverre seg når korte kontrakter løper ut, og ikke minst når så mye som 48 % av bestilte nybygg ikke har oppdrag. Hvis ikke ratenivåene og oppdragsmengden bedrer seg i løpet av 2010 så vil dette gi store utfordringer for mange av offshore rederiene.

Neste spørsmål til rederiene er knyttet til evnen til å finansiere og ta nybygg ut fra verftene. I løpet av finanskrisen er det både bankenes økte krav til egenkapital og rentenivået som har endret bildet, og vi har sett eksempler på prosjekt som har stoppet opp eller nybygg som er blitt liggende ved verft i påvente av rederiets finansieringsløsning. Figur 8.2 viser rederienes vurdering av årsakene til slike finansieringsproblemer. Kravet til egenkapital i nybyggingsprosjekt har steget fra en norm på 10-20 % til 40-50 %, og for kapitalintensive skip har dette naturlig nok ført til problemer for rederiene. I tillegg har en sterkt stigende prising av risiko ført til en stor økning av bankenes rentemarginer. Figuren viser tydelig at rederiene vurderer knapphet på egenkapital som største problem nå under finanskrisen.



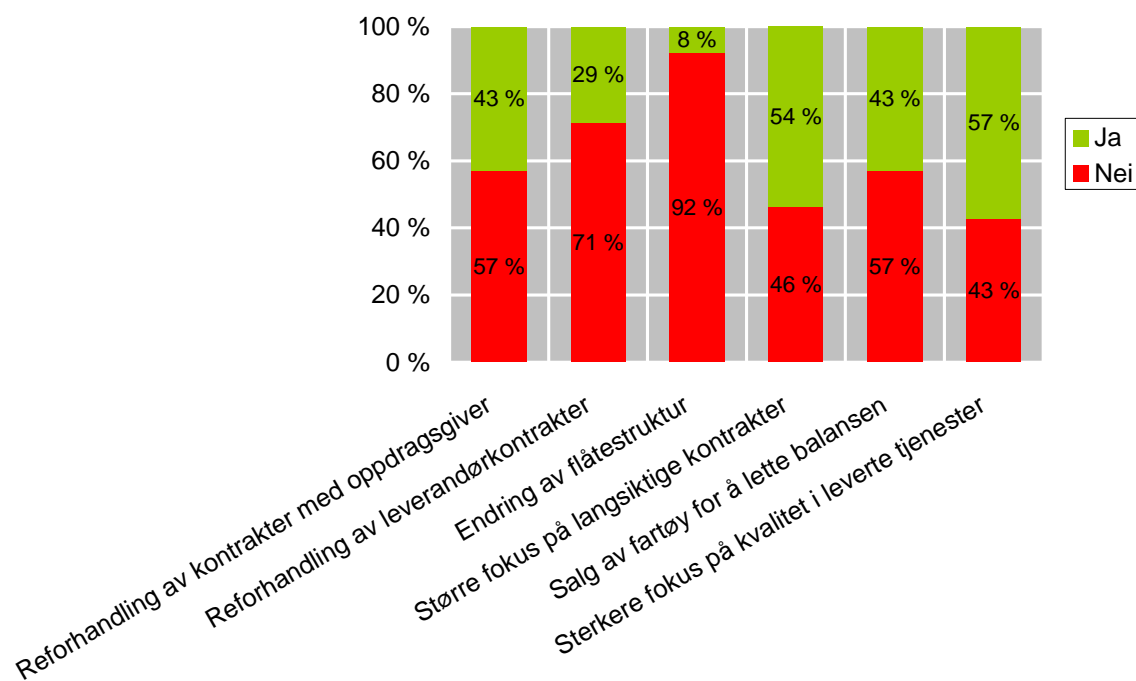
Figur 8.2 Viktigste grunner til at eventuelle finansieringsproblemer oppstår hos rederiene.

Figur 8.3 viser at rederiene bare i liten grad har reforhandlet kontrakter med tanke på pris, men i større grad med tanke på leveringstid og ikke i det hele tatt med tanke på å forskyve oppstartstidspunkt for inngåtte kontrakter.



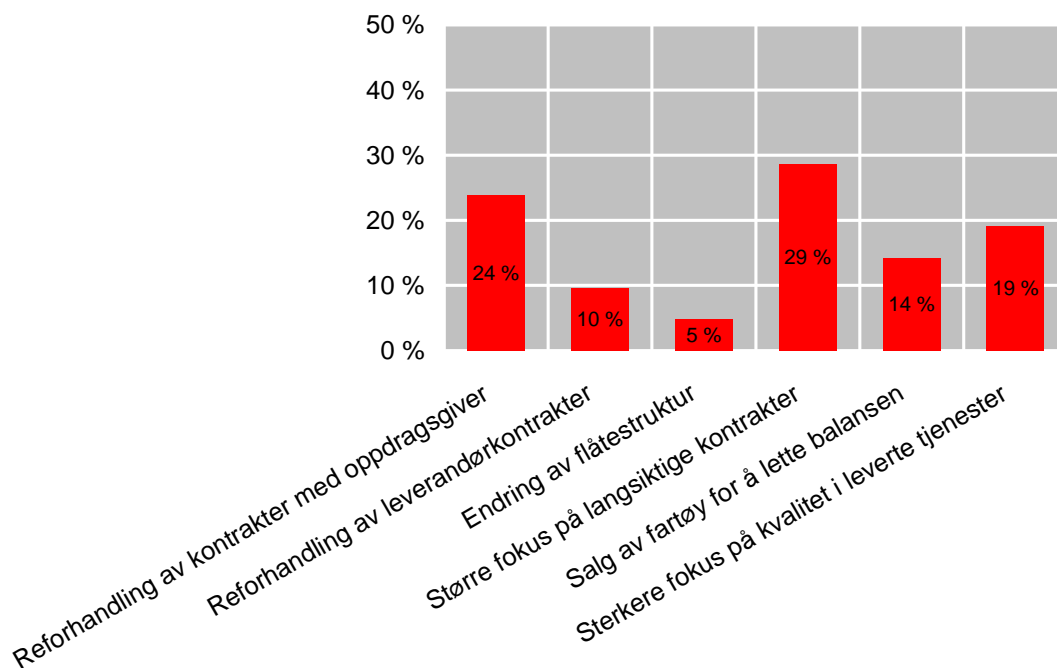
Figur 8.3 Har rederiet forhandlet med verft om endring av pris, leveringstid eller byggestart?

Figur 8.4 viser at rederiene for å sikre langsiktig overlevelse har større fokus på langsiktige kontrakter og kvaliteten på leverte tjenester, og i noen grad reforhandling av kontrakter med oppdragsgiver og salg av fartøy for å lette balansen.



Figur 8.4 Rederienes strategier for å sikre langsiktig overlevelse i kjølvannet av finanskrisen.

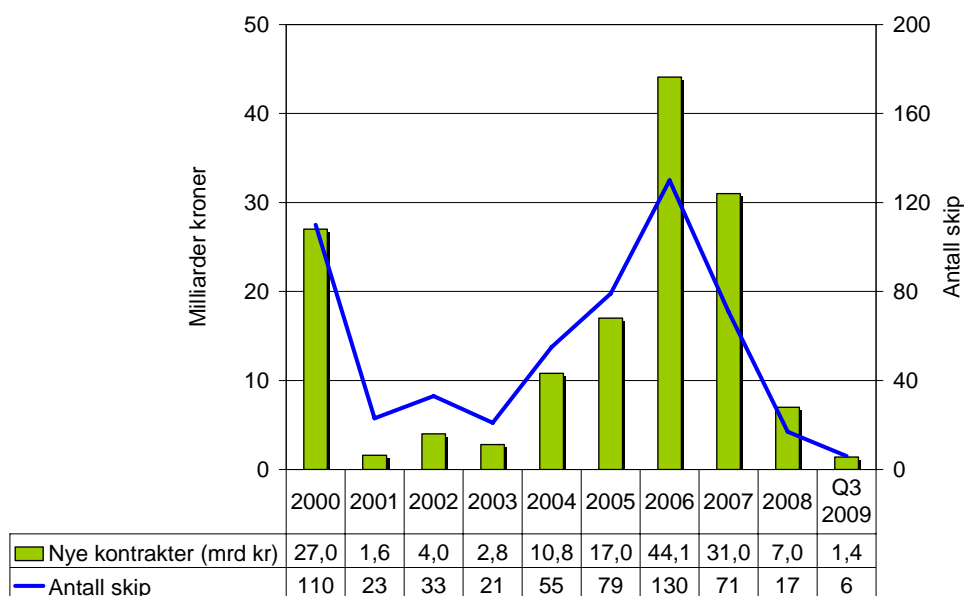
Som en oppsummering av viktigste strategier for overlevelse fremheves fokus på langsiktige kontrakter som det aller viktigste, se figur 8.5.



Figur 8.5 Viktigste strategier hos rederiene for å sikre langsiktig overlevelse.

8.2 Skipsverft

Samlet ordreinngang ved norske verft var på 44 milliarder kroner i 2006 og 31 milliarder i 2007. Ordreinngangen i 2008 sank til totalt 7 milliarder kroner, mens samlet ordreinngang i løpet av de første ni månedene i 2009 var på kun 1,4 milliarder.



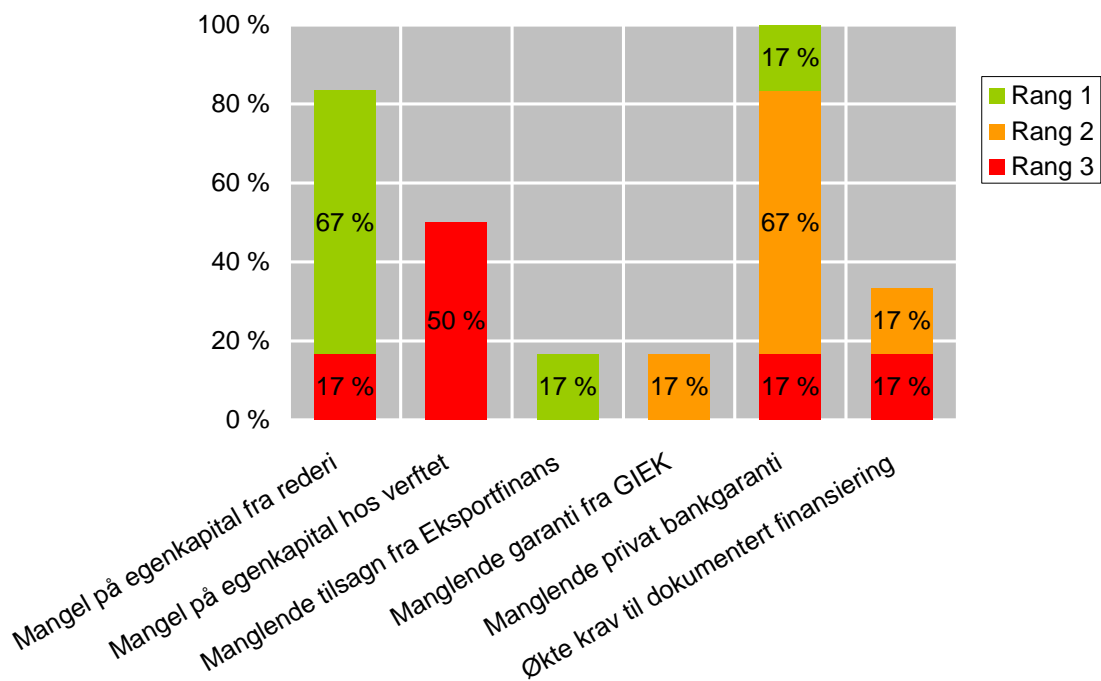
Figur 8.6 Ordreinngang ved norske verft 2000-2009 (Kilde: Norske Skipsverft og Norsk Industri)

Vurdering av ordreserven ved norske verft, jfr. tabell 8.1 viser at 80 % av kontraktene er ”grønne” kontrakter hvor finansieringen er i orden og bare 7 % vurderes som ”røde” kontrakter med stor usikkerhet til finansieringsløsning. 13 % er ”gule” kontrakter som fortsatt kan forventes å finne en løsning på finansieringsproblemet.

Ordreserve	Antall fartøy	Milliarder kroner	Vurdering av ordreservens sårbarhet 30.6.2009	
31.12.2008	145	62,7		
30.6.2009	116	53,4	80 %	”Grønne kontrakter”
			13 %	”Gule kontrakter”
			7 %	”Røde kontrakter”
31.12.2009	71	37,3		

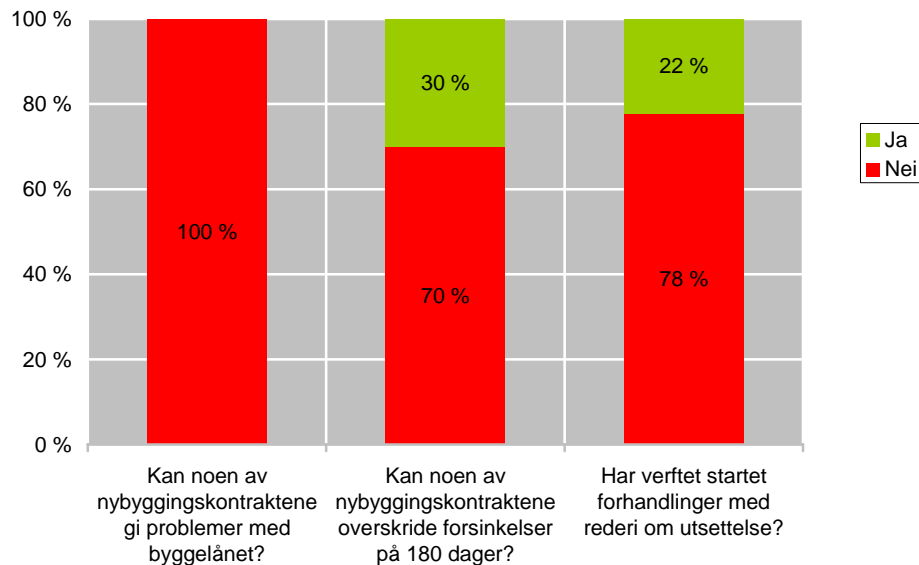
Tabell 8.1 Ordreserver ved 28 norske verft 2009.

Verftene fremhever også mangel på egenkapital hos rederiene som det dominerende problem i likhet med rederiene selv, men i tillegg blir nå manglende privat bankgaranti i større grad fremhevet som et problem.



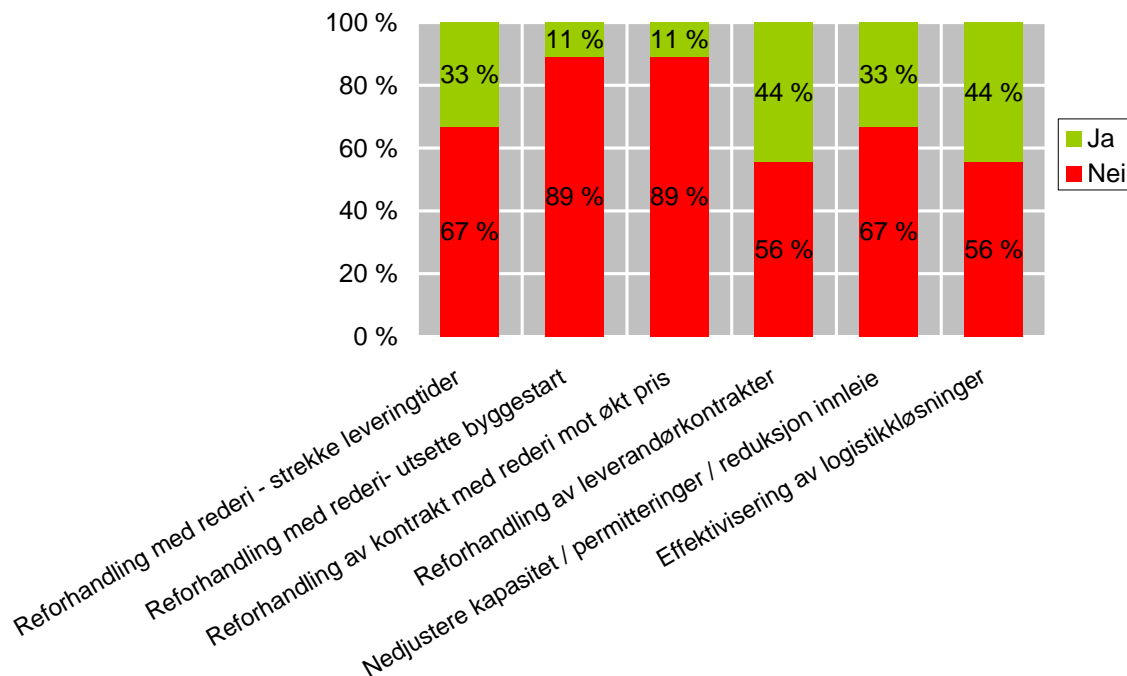
Figur 8.7 Viktigste grunner for at eventuelle finansieringsproblemer oppstår hos verftene.

Figur 8.8 viser at fortsatt kan noen av verftene ha forsinkelser som overskrider 180 dager, noe som kan utløse straffereaksjoner og en del verft har startet forhandlingene om utsettelse.



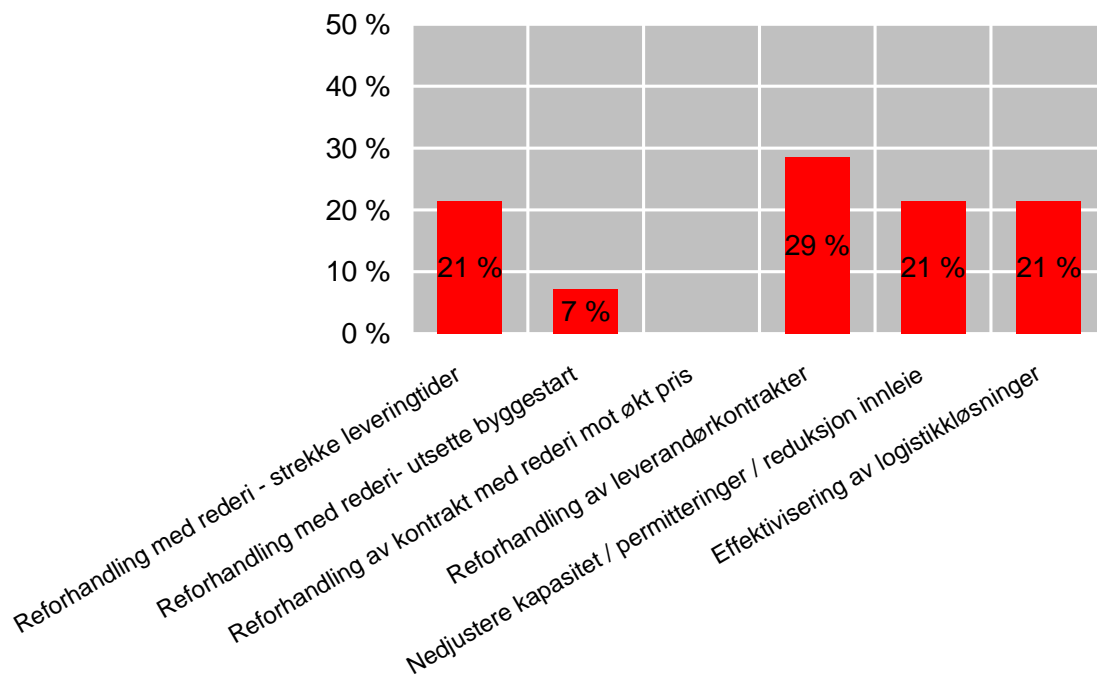
Figur 8.8 Verftenes problemer knyttet til nybyggingskontrakter.

Figur 8.9 viser at verftenes strategi for langsiktig overlevelse har sterk fokus på effektivisering av logistikk-løsninger, reforhandlig av leverandørkontrakter og i noen grad nedjusteres kapasitet og reforhandles kontrakter for å strekke leveringstider.



Figur 8.9 Verftenes strategier for å sikre langsiktig overlevelse gjennom finanskrisen.

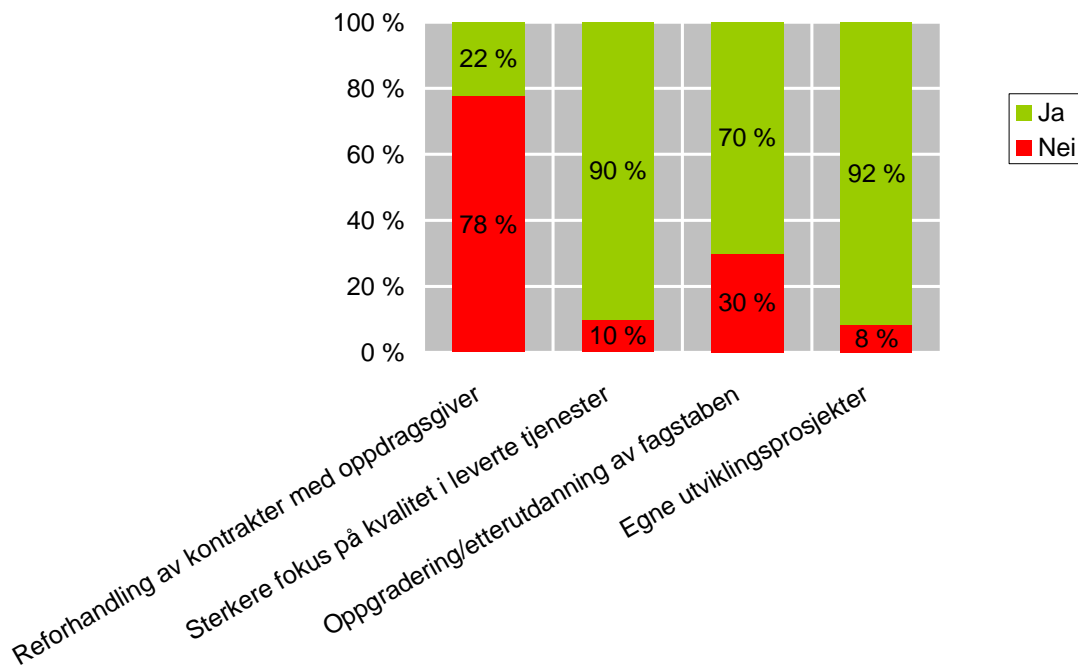
Figur 8.10 viser at viktigste strategier er reforhandling av leverandørkontrakter, effektive logistikk-løsninger, nedjustering av kapasitet og reforhandling av leveringstider.



Figur 8.10 Viktigste strategier hos verftene for å sikre langsiktig overlevelse.

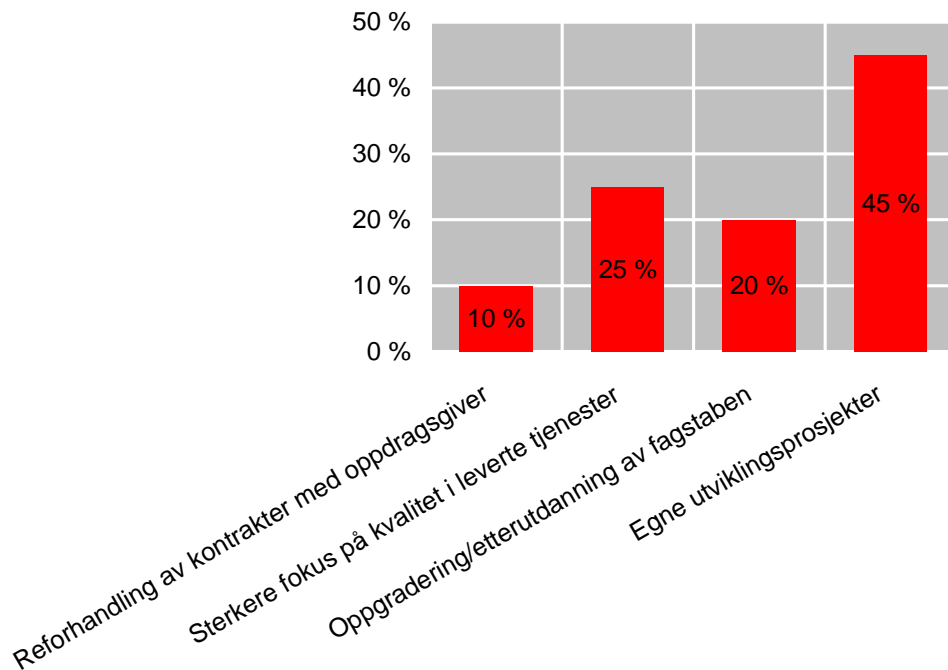
8.3 Skipskonsulenter

Figur 8.11 viser klart at skipskonsulentene har vært proaktive på å sikre langsiktig overlevelse med sterk fokus på kvalitet i leverte tjenester, egne utviklingsprosjekter samt oppgradering og etterutdanning av fagstaben. Denne gruppen er den som tidligst rammes av ordretørken i den maritime næringen.



Figur 8.11 Skipskonsulentenes strategier for å sikre langsiktig overlevelse gjennom finanskrisen.

Viktigste strategi for overlevelse fra figur 8.12 fremhever utvikling av egne prosjekter og fokus på kvalitet i leverte tjenester.



Figur 8.12 Viktigste strategier hos skipskonsulentene for å sikre langsiktig overlevelse.

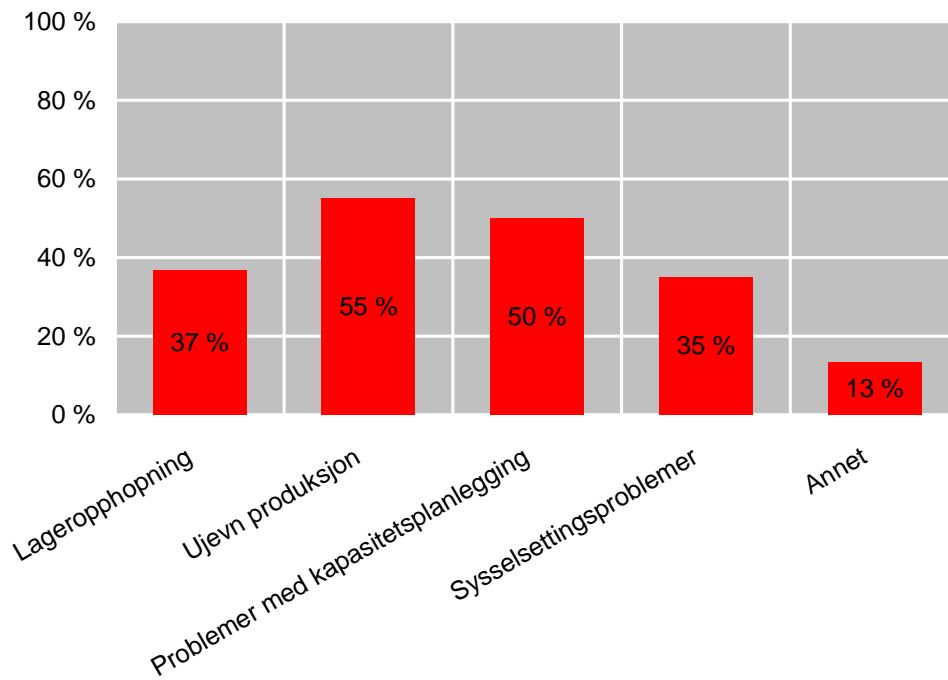
8.4 Leverandører

Vi har ikke egne tall som vurderer sårbarheten i ordreservene utenfor Møre og Romsdal slik at tabell 8.2 viser sårbarheten i ordreserver for leverandørnæringen i Møre og Romsdal. Vi ser at 10 % er ”røde” kontrakter og allerede er rundt 8 % av ordremassen kansellert slik at opp mot 20 % av ordremassen samlet fra finanskrisens begynnelse kan bli kansellert. De ”gule” kontraktene anslått til 12 % kan vi nå forvente finner en finansiell løsning siden vi ser at finanssystemet globalt er i ferd med å fungere mer normalt.

Ordreserver	Milliarder kroner	Vurdering av ordreservens sårbarhet 30.6.2009	
31.12.2008	41		
30.6.2009	35	78 %	”Grønne kontrakter”
		12 %	”Gule kontrakter”
		10 %	”Røde kontrakter”
31.12.2009	25		

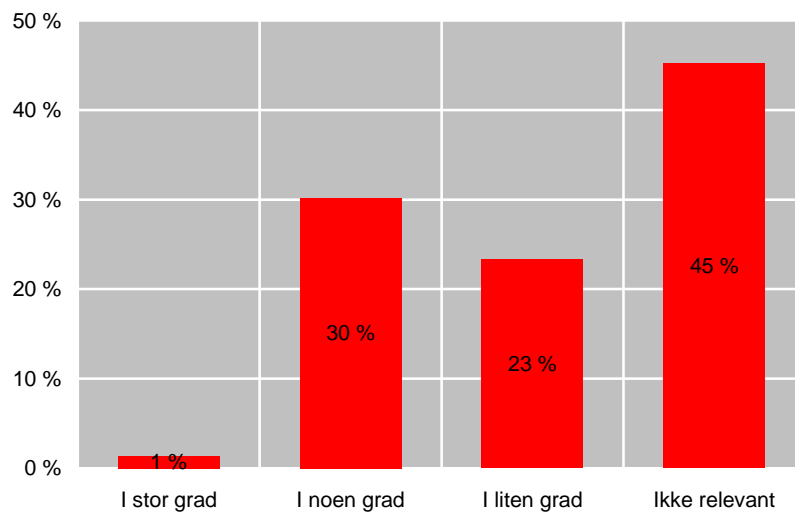
Tabell 8.2 Ordreserver for utstyrsleverandører i Møre og Romsdal 2009.

For leverandørnæringen kan vi ut fra figur 8.13 lese at finanskrisen og endringer i ordresituasjon har påført dem betydelige problemer med ujevn produksjon, kapasitetsplanlegging og lageroppbygging. Mange opplever også sysselsettingsproblemer.



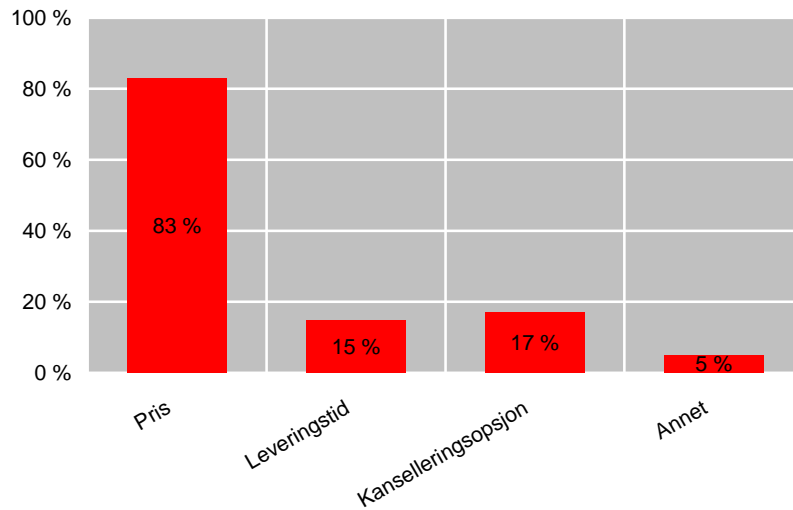
Figur 8.13 Hvilke konsekvenser har eventuelle endringer i ordresituasjonen hatt for bedriften?

Figur 8.14 viser at en stor andel av leverandørnæringen, 55 %, har vært igjennom reforhandling av kontrakter



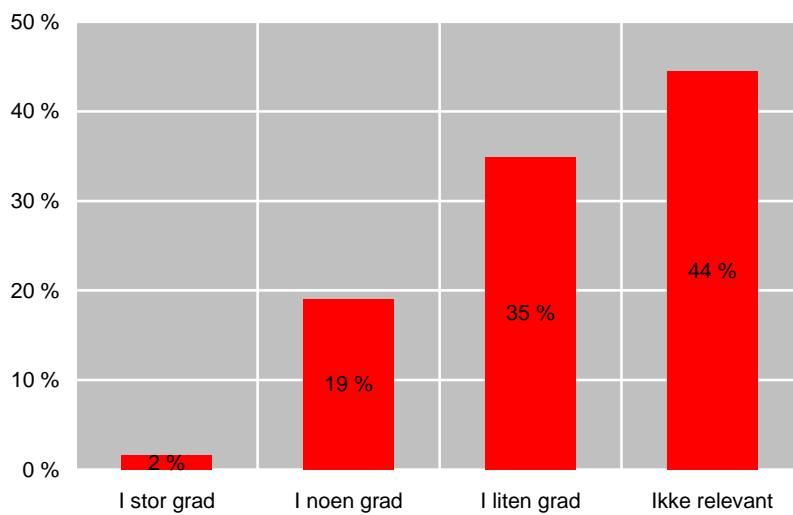
Figur 8.14 Har kundene stilt krav til reforhandling av kontrakter?

Figur 8.15 viser at hovedbegrunnelsen for reforhandlinger har vært pris, og bare i noen grad kanselleringsopsjoner og leveringstid.



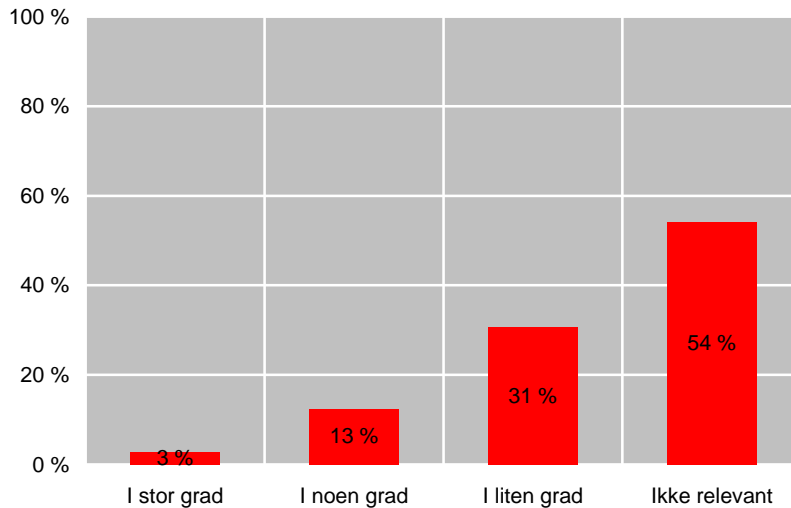
Figur 8.15 Hva har vært hovedbegrunnelsen for eventuelle krav til reforhandlinger.

Fra figur 8.16 ser vi at reforhandlingene har medført prisreduksjoner, 56 %, men de aller fleste oppgir at prisreduksjonene ikke har vært spesielt store.



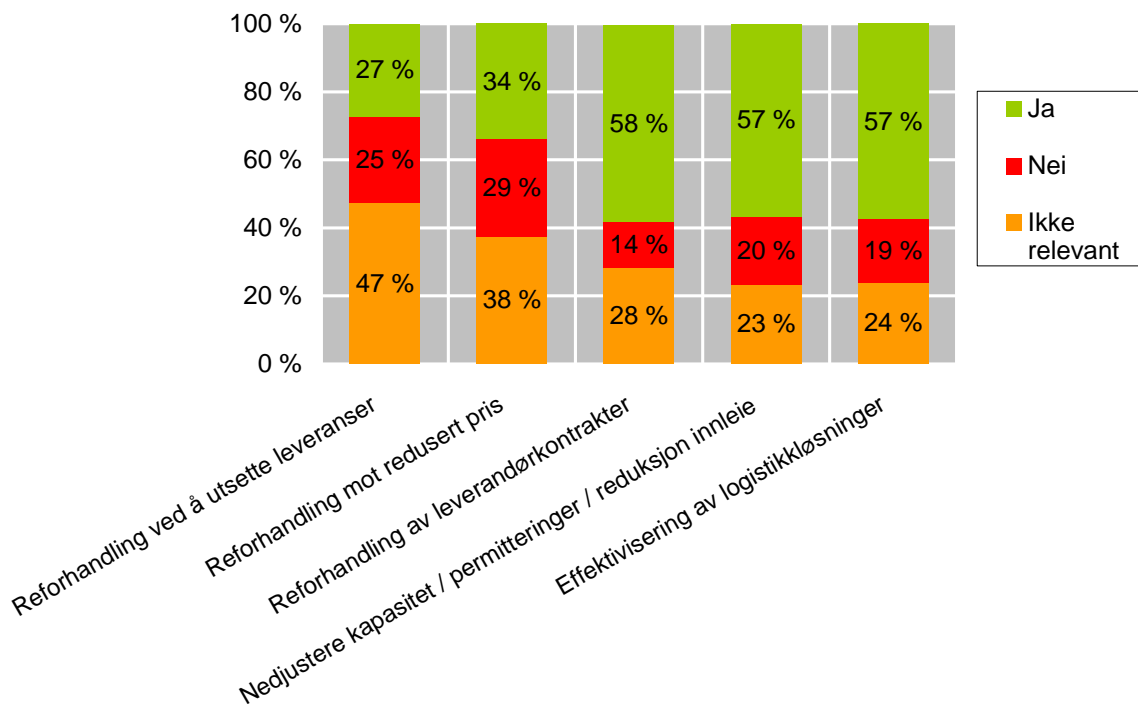
Figur 8.16 Har eventuelle reforhandlinger medført prisreduksjoner?

Vi ser fra figur 8.17 at finanskrisen også bare forsterker strategi for outsourcing for å sikre mer kostnadseffektiv produksjon selv om den andelen som har gjort dette i større grad er relativt liten.



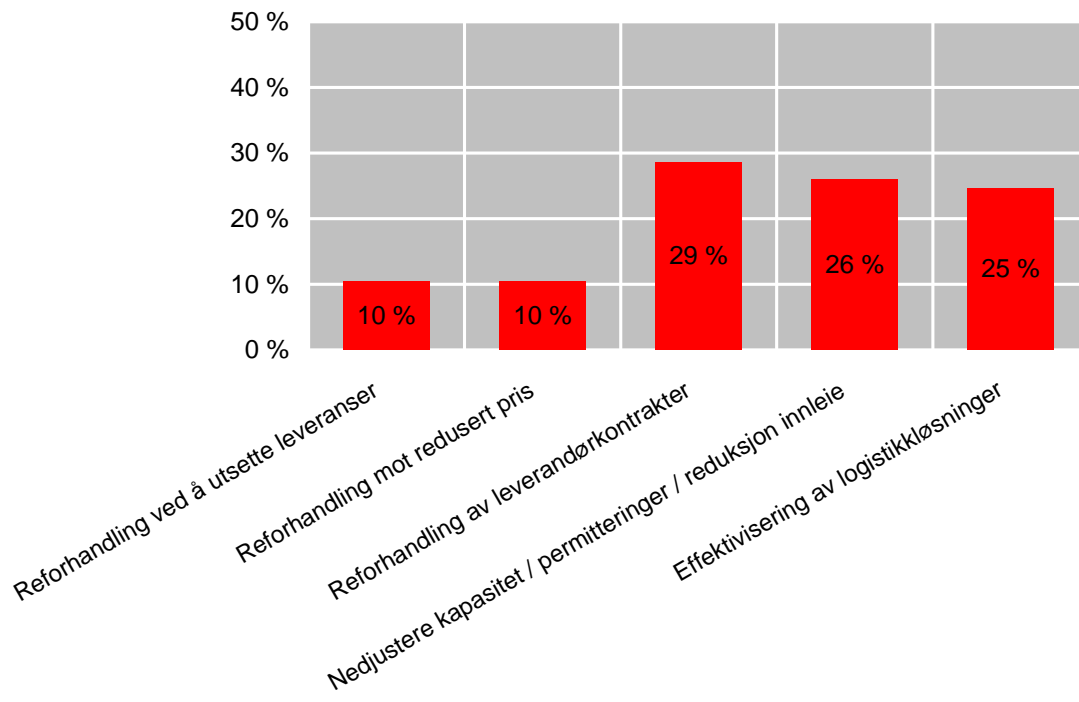
Figur 8.17 Medfører finanskrisen at bedriften i større grad velger å outsource produksjon til andre land?

Leverandørenes strategier for å sikre langsiktig overlevelse ser vi fra figur 8.18 har sterk fokus på effektivisering av logistikk-løsninger, nedjustering av kapasitet og reforhandling av leverandørkontrakter.



Figur 8.18 Leverandørenes strategier for å sikre langsiktig overlevelse gjennom finanskrisen.

Figur 8.19 understreker at viktigste strategier er fokus på reforhandling av leverandørkontrakter, nedjustering av kapasitet samt effektivisering av logistikk-løsninger.



Figur 8.19 Viktigste strategier hos leverandørene for å sikre langsiktig overlevelse.

9 Utsikter

Siden vi gjorde den første klyngeanalysen for næringen i 1988 gjennomføres nå den tiende, og vi har i denne 20-årsperioden vært igjennom fem kriser i den maritime næringen. Den første i 1987/88, den neste i 1991/93, så fra 1998/99, dernest i 2002/04 og nå fra 2008. Verftsnæringen var spesielt hardt rammet i årene 1992/93 og 2003/04. Møreforskning har gjennomført sine klyngeanalyser for alle disse fem kriseperiodene. Vi har i våre analyser over tid hatt et stadig sterkere fokus på strategi for overlevelse innenfor en næring som har utviklet stadig sterkere klyngemekanismer. Det teoretiske grunnlaget for næringsklynger tilsier at det utvikles komparative fortrinn over tid gjennom "learning by doing", og dette impliserer en styrket evne til å overleve konjunkturedganger.

Den næringsklyngen vi her studerer har lang erfaring med at dette er en syklisk næring og de utvikler løpende strategier til å kunne håndtere kriseperioder. Etter det empiriske mønsteret fra tidligere konjunkturedganger, hvor varigheten har vært tre år eller mindre, kunne vi forvente at varigheten også denne gang ikke strakk seg ut over tre år som har vært erfaringene så langt. Det særtrekket som vi ser for den konjunkturedgangen som vi nå er inne i er at kapasitetsoppbygging globalt og kapasitetstilførsel fra nybygde skip har vært rekordstor gjennom boomen 2004-08. Det kan tyde på at for mange shippingsegment vil vi kunne få overkapasitet i lang tid fremover og for alle segmenter, som igjen får markedsbalanse med påfølgende nykontraheringer, vil de mange verft med ledig kapasitet kjempe om knappe ordremasser.

Det som karakteriserer markedet for den maritime næringen generelt fremover er stor usikkerhet, spesielt fra 2011. I 2009 og også nå fra 2010 vil verfts- og leverandørnæringen i stor grad tære på ordreserver som for mange tømmes i 2010 og for noen først i 2011. Driveren bak markedsproblemet har vært rekordhøye kontraheringer ved verftene, som har økt kapasiteten kraftig i boomen fra 2003 til 2008. Alle de skipene som nå er på vei ut i de ulike shippingsegmentene skaper overskuddstonnasje og fallende rater i alle segmenter som i ulik grad er berørt av det sterke fallet i internasjonal handel som følge av finanskrisen. For mange av disse shippingsegmentene vil det ta lang tid før det igjen er balanse i markedet. Hvor fort ratene tar seg opp igjen avhenger av den generelle veksten i verdensøkonomien og påfølgende oppgang i handelen.

Det shippingsegmentet som er viktigst for de norske verftene er offshore servicemarkedet. Også i dette markedet har spotratene nå i andre halvdel av 2009 vært dårlige og norsk sokkel er hardt rammet med rater som ikke dekker mer enn driftsavhengige kostnader og fartøy som har gått i opplagsbøyene. Dypvannssegmentet globalt har klart seg bedre og generelt har norske rederier høy andel av flåten på langtidskontrakter, og har også vært gjennom en omstilling mot en større del av flåten innrettet mot dyre spesialfartøy til bruk på dypt vann. Norske rederier har i dag ca 450 offshore fartøy og rundt 20 % av disse er nå mer enn 20 år gamle. På verdensbasis er flåtestrukturen enda mer preget av eldre båter hvor 835 skip av til sammen 2 300 er over 25 år gamle.

Siden sommeren 2008 har det vært inngått svært få nye nybyggingskontrakter og en del av fartøyene fra norske rederier vil havne i spotmarkedet. Reforhandlingene av langtidskontrakter fremover vil også preges av et presset spotmarked og derved lavere rater i nye langtidskontrakter. Som vist i gjennomgangen av økonomien for 2009 vil dette året bli et rimelig godt år for norske redere fordi skipene i stor grad har hatt beskjeftegelser i rimelig gode

langtidskontrakter. Når nå langtidskontraktene gradvis blir reforhandlet vil dette vises igjen i noe svakere økonomiske resultat for også de norske rederiene.

Utviklingen i dette markedet er nå svært avhengig av oljeprisutvikling og det aktivitetsnivået oljeselskapene vil velge fremover. Norsk sokkel har i 2009 hatt rekordhøy aktivitet og forventes å holde seg rimelig høyt også i 2010. Usikkerheten er imidlertid til stede ved at prosjekter utsettes i tid og kan påvirke aktivitetsnivået i 2010. Internasjonalt viser oversikter over utviklingen i oljeselskapenes investeringsaktivitet at den det siste året har falt med nesten 20 % etter rekordvekst siden 2003. Nå ved utgangen av 2009 har oljeprisene lagt seg på et nivå over 70 dollar fatet, futureprisen to år frem i tid er rundt 90 dollar fatet og IEA sine analyser peker mot at oljeprisen passerer 100 dollar fatet frem mot 2015. Før finanskrisen var hovedperspektivet stor knapphet på rigger for dypvannssegmentet frem mot 2015. Det er tilført mye ny riggkapasitet, i mange tilfeller etter konkurser eller oppkjøp, som gir tilførsel av mange nye rigger til relativt lavere pris enn nybyggpris. Generelt har prisnivået økt kraftig i boomen fra 2003 til 2008 og nå i 2009 har man oppnådd å presse leverandørkostnadene. Rammebetingelsene med høye oljepriser, lavere leverandørkostnader og god tilgang på riggkapasitet tilsier at det nå blir lettere for oljeselskapene å øke aktivitetsnivået fra det tidspunkt da inntjeningen igjen er blitt god og forventningene til høyere oljepriser har satt seg. Det er stor usikkerhet for når aktivitetsnivået igjen øker, men dersom rådende rammebetingelser vedvarer vil det bare være et spørsmål om tid. Dette vil være den viktigste driveren for at markedet for offshore fartøy igjen vil bedre seg. Problemene kan være lengst for lettere supplyfartøy hvor kapasiteten har økt mye, mens det raskere kan komme til å snu for tyngre og dyrere spesialfartøy for dype farvann. Tidewater, som et av de største offshore rederiene, forventer at ratene for dypere farvann vil ta seg opp mot slutten av 2010 og de tror ikke nedturen for offshore service fartøy spesielt på dette segmentet vil vare så lenge som mange frykter. Platou har laget en analyse over sammenhengen mellom oljepris og antall sluttede riggår, og anslår at denne kan øke fra 400 til 600 fra 2009 til 2011. Totale slutninger i 2008 var 800 riggår, så det var altså et fall på hele 50 % i 2009, og for dypvannsrigger var fallet på så mye som 75 % - fra 300 riggår i 2008. Oljeprisen er den viktigste driveren for nye slutninger, og det forventes vekst i antall slutninger fram mot 2011. Platou er imidlertid usikker på innenfor hvilke segment veksten kommer, mens Tidewater som nevnt over har tro på den korteste nedturen for dypvannssegmentet. Det er skip tilpasset dypvannssegmentet de større offshore verftene i Norge har spesialisert seg på å bygge, og det er på dette feltet norske verft har komparative fortrinn i forhold til andre land. Her er andelen enklere industriarbeideraktiviteter, som rammer Norge med sitt høye lønnsnivå, mer beskjeden og med effektive innkjøp og logistikk løsninger er det for denne typen skip vi fortsatt kan være konkurransedyktig i Norge. Norske rederier har også omstilt mot dette segmentet og har tradisjon for å kontrahere denne typen båter ved norske verft.

Med den inntjeningen de større norske rederiene har hatt de siste årene, og kan forventes å få de nærmeste årene, er disse også med finansiell styrke og egenkapital i stand til å kontrahere nye skip når markedet snur. Dette skjer neppe før 2011/2012 og vi kan få et gap mellom tidspunktet der ordrebøkene er uttømt og tidspunkt for når nye ordrer kan forventes for flere verft. Disse større verftene som har spesialisert seg på å bygge denne typen spesialfartøy vil neppe finne tilstrekkelig nye ordrer fra potensielle erstatningsmarkeder for å dekke gapet. Alle disse verftene i Norge var i tilsvarende situasjon i 2003-04 før vi fikk boomen. Omtrent halvparten av sysselsettingen ved verftene er innleie slik at antallet fast ansatte nå ikke er høyere enn fra forrige kriseperiode. Så langt gjennom finanskrisen har vi hatt fire verft som har gått konkurs eller lagt ned forretningsområdet nybygging. Den perioden vi står foran vil trolig føre til at enda flere verft vil legge ned nybyggingsaktivitet. Hvor sterk denne

omstillingen blir vil være helt avhengig av når markedet for bygging av avanserte spesialfartøy til dypvannssegmentet igjen tar seg opp. Vi har også i Norge en rekke mindre nisjeverft som bygger brønnbåter, fiskebåter, ferger og kystfrakteskip, og på disse segmentene vil vi få nykontraheringer i tiden fremover. Klimaforhandlingene i København vil også ha fokus på tiltak innenfor internasjonal shipping og generelt kan vi forvente at nykontraheringer fremover også vil være drevet av behov for fornyelse mot mer klimavennlige skip generelt. Både norske verft samt leverandørene vil være godt rustet til å fange opp denne markedstrenden som vi har sett en tid, men som vi kan forvente vil forsterkes. Erstatningsmarkedet for nye produkter knyttet til planlagt sterk utbygging av offshore bunnfaste vindkraftanlegg kan også være et potensial for den maritime næringen.

Leverandørsektoren, som målt i sysselsetting og omsetning er betydelig større enn verftssektoren, har rundt 50 % av sin omsetning til eksport. Så langt under finanskrisen har det vært eksportdelen som har vært mest eksponert for kanselleringer. Slik kan det også se ut fremover selv om vi også ved norske verft har usikre kontrakter som mangler finansiering. De større og mer etablerte leverandørene har rimelig gode utsikter for 2010, men da tømmes ordrebookene og 2011 preges av stor usikkerhet. Leverandørnæringen generelt er ikke avhengig av bare offshore servicesegmentet og vil være i posisjon til å kunne konkurrere om kontrakter for alle de segmenter som får nye ordrer. Under tidligere konjunkturedganger har vi registrert at leverandørnæringen har vært flinke til å erstatte manglende ordrer fra norske verft med økt eksport. Under den siste boomen har det vært en tilbøyelighet til at denne leverandørnæringen har fått økt markedsandel innen petroleumsrelaterte næringer. Derved kan også de være mer sårbare for oljeprisutvikling og oljeselskapenes aktivitetsnivå fremover. Vi vet at det kontraheres nye skip i Brasil og leverandørnæringen vil kunne vinne kontrakter her, men priskonkurransen blir sterk på grunn av generell overkapasitet og at dette er et dollarland som gjør oss mindre konkurransedyktig med sterk krone mot dollar. Også leverandørnæringen har tatt kapasitetsøkning med betydelig grad av innleie som omtalt i tidligere kapitler og har nå strategisk startet nedbyggingen av kapasitet med å fjerne innleie. Også leverandørnæringen i Norge var sterkt rammet av ordretørken i 2003-04 og her har vi også under boomen til 2008 hatt betydelig vekst i antallet fast tilsatte. De større bedriftene har hatt rimelig gode år i 2008 og 2009 og disse er gjennomgående finansielt robuste til å møte en ny kriseperiode. Leverandørsektoren består også av lokale underleverandører uten eksportmuligheter og med større avhengighet av lokale verft. Disse er mer sårbare for mindre aktivitet ved verftene og har mindre muligheter til å finne erstatningsmarkeder.

Litteratur

- Asheim, G.B. (1989). *Mot en ny norsk skipsbyggingsæra?* Sosialøkonomen nr. 2 1989.
- Dixit, A. & J. Stiglitz (1977). "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, 67:297-308.
- Hervik, A. (1998). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal*. Møreforskning Molde (R9805).
- Hervik, A. (2000). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal – status 2000*. Møreforskning Molde (R0004).
- Hervik, A. og E.W. Jacobsen (2001). *Det regionale maritime Norge – en vital nasjonal næring med regionale særpreget*. Handelshøyskolen BI (F.8/2001).
- Hervik, A. (2003). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal - status 2003*. Møreforskning Molde (R0308).
- Hervik, A., Oterhals, O. og Bræin, L. (2005). *Med maritime næringer inn i en turbulent fremtid. Status 2004 og scenarier 2015*. Møreforskning Molde (R0503).
- Hervik, A., O. Oterhals og B.G. Bergem (2007). *Den maritime næringen i Møre og Romsdal. En vekstkraftig næringsklynge rustet til omstilling?* Møreforskning Molde (R0711).
- Hervik, A., O. Oterhals, Ø. Opdal og B.G. Bergem (2008). *Internasjonalisering av offshore service-virksomheten i Møre og Romsdal. Globaliseringen har styrket maritim klynge*. Møreforskning Molde (M0801).
- Hervik, A., O. Oterhals, Ø. Opdal og B.G. Bergem (2008). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal - status 2008. Rekordvekst med varierende lønnsomhet*. Møreforskning Molde (M0802).
- Lommerud, K.E. (1993). *Endogen vekstteori og Porter-konseptet: Motsetningsforhold eller to sider av samme sak*. Sosialøkonomen nr. 4, 1993:14-20.
- Krugman, P.R. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1991.
- Krugman, P.R. & A.J. Venables (1996). *Integration, specialization and adjustment*. *European Economic Review*, 40, 1996:959-968.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan, London, 1990.
- Reve, T., T. Lensberg og K. Grønhaug (1992). *Et konkurransedyktig Norge*. Tano AS, 1992.
- Venables, A.J. (1996). *Equilibrium locations of vertically linked industries*. *International Economic Review*, 37, 1996:341-359.
- Reve, T. og E. Jacobsen (2001). *Et verdiskapende Norge*. Universitetsforlaget, 2001.

Vedlegg

1. Spørreskjema til rederier
2. Spørreskjema til skipsverft
3. Spørreskjema til skipskonsulenter
4. Spørreskjema til utstyrsleverandører og andre leverandører til maritime næringer

Maritim klyngeanalyse 2009 – Rederi

Møreforskning Molde (MFM) har siden 1988 gjennomført analyser av den maritime klyngen, som næringen har hatt nytte av. Vi er derfor avhengig av din respons for å få et best mulig bilde av bransjens problemer og utfordringer. Denne undersøkelsen har fokus på sårbarheten som følge av finanskrisen.

Opplysningene blir behandlet strengt konfidensielt og tall og opplysninger fra enkeltbedrifter vil i rapporten ikke være synlige. Bedriftene som deltar bør heller ikke være redd for at konkurransefortrinn blir avslørt.

Analysen er bestilt av NCE Maritime med deltakelse fra Maritimt Forum, Norske skipsverft og Maritim bransjeforening.

Bedrift: _____ **Org.nr.:** _____

Kontaktperson: _____

1) Nøkkeltall

	2007	2008	2009 * (budsjett)
Omsetning (i millioner kroner)			
Resultat før skatt (i millioner kroner)			
Egenkapitalandel	%	%	%
Bokført verdi skip (i millioner kroner)			
Markedsverdi skip (i millioner kroner)			
Årsverk norske sjøfolk			
Årsverk utenlandske sjøfolk			
Årsverk administrasjon Norge			
Årsverk administrasjon utland			

* Dersom budsjett 2009 ikke kan oppgis, vennligst angi retning i utvikling i forhold til 2008: økning, nedgang, uendret.

	Obligasjonslån i dag (millioner kroner)	Forfall nærmeste to år (millioner kroner)
Oppgi volum obligasjonslån og forfall nærmeste to år		

2) Markedssegment

Oppgi antall fartøy i drift ved utgangen av 2008

a) For offshore service rederier:	Samlet	PSV	AHTS	Spesialfartøy (MPSV, CSV, IMR, RLWI, etc)	Seismikk
Nordsjøen totalt					
- hvorav i norsk sektor					
Mexico-golfen					
Brasil					
Vest-Afrika					
Asia					
Australia					
Middelhavet					
Andre markeder					

b) Andre markedssegment:	
Ferger	
Fiskefartøy	
Tank/brønnbåt	
Kystvaktskip, forskningsfartøy, taubåter	
Kystfraktfartøy, bulk, ro-ro	
Andre fartøy	

3) Nybyggingsprogram

	2009		2010		2011		2012 og senere	
	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK
PSV								
AHTS								
MPSV								
Spesialskip offshore (CSV, IMR, RLWI, etc)								
Seismikkskip								
Ferger								
Fiskefartøy								
Tank/brønnbåt								
Kystvaktskip, forskningsskip, taubåt								
Kystfraktfartøy, bulkskip, Ro-Ro								
Andre fartøy:								

Angi fartøy som skal bygges i utlandet.

4) Kontraksdekning

Antall fartøy:	Spot	Kontrakter	Langsiktige kontrakter
		1 - 3 år	Mer enn 3 år
Flåte i drift			
Kommende nybygg			

	2009	2010	2011
Fartøy	%	%	%
Kontraksverdi	MNOK	MNOK	MNOK

5) Finansiering nybygg (jfr. tabell i spørsmål 3)

Spesifiser hvilke fartøy som er fullfinansiert fra Eksportfinans, GIEK og den private bankandelen ("grønne kontrakter").

Spesifiser hvilke fartøy som kan forventes å bli fullfinansiert fordi sikkerheten bak prosjektet er spesielt god (fartøyene har langtidskontrakt, rederiet er finansielt robust, mv.) – ("gule kontrakter").

Spesifiser spesielt de fartøyene som kan få finansieringsproblem ("røde kontrakter").

Spesifiser nybygg ved utenlandske verft som kan få finansieringsproblemer.

6) Oppgi viktigste begrunnelser for at eventuelle finansieringsproblemer oppstår

Ranger de viktigste fra 1 til 3:	
a) Knapphet på egenkapital rederi	
b) Manglende tilsagn fra Eksportfinans	
c) Manglende garanti fra GIEK	
d) Manglende privat bankgaranti	
e) "Take-out" garanti (forpliktet kjøp ved ferdigstilling)	
f) Mangel på finansiering ved utenlandsk verft	

7) Hvilke endringer i kjølvannet av finanskrisen forsterker finansieringsproblemet av nye fartøy?

8) Oppgi viktigste tiltak fra myndighetene som kan dempe finansieringsproblemet:

9) Oppgi kontrakter fra spørsmål 3 hvor rederi og verft kan ha sammenfallende interesser i å utsette byggeprosjektet

	Ja	Nei
a) Har rederiet vært i forhandlinger med verft om endring i pris?		
b) Har rederiet vært i forhandlinger med verft om endring i leveringstider?		
c) Har rederiet vært i forhandlinger med verft om endring i byggestart?		

d) Hvilke hovedproblemer kan rederiet se ved slike kontraktsforhandlinger?

10) Har rederiet utviklet egne strategier for å sikre langsiktig overlevelse i kjølvannet av finanskrisen?

	Ja	Nei	Merk av de to viktigste
a) Reforhandling av inngåtte kontrakter med oppdragsgiver?			
b) Reforhandling av leverandørkontrakter?			
c) Endring av flåtestruktur?			
d) Større fokus på langsiktige kontrakter?			
e) Salg av fartøy for å lette balansen?			
f) Sterkere fokus på kvalitet i leverte tjenester?			

11) Ut fra en totalvurdering, hvor sterke er bedriftens langsiktige relasjoner til følgende aktører i forhold til å sikre bedriftens posisjon i globale markeder?

	Ingen relasjon 1	2	3	4	5	6	Sterk relasjon 7
Kunder/oppdragsgivere							
Andre rederier							
Utstyrprodusenter							
Skipskonsulenter (design)							
Skipsmeglere							
Skipsverft							
Finansieringsaktører							

12) Ut fra en totalvurdering, ranger/oppgi de tre viktigste bedriftsrelasjonene (oppgi navn på bedrifter) i forhold til å opprettholde/fremme bedriftens langsiktige posisjon i globale markeder:

	Navn på viktigste bedrifter
1	
2	
3	

13) Hvordan vurderer du din bedrifts komparative fortrinn i forhold til utenlandske rederier?

Skala: - 3 Utenlandske redere har svært stort konkurransefortrinn
 0 Lik konkurranseevne
 + 3 Vårt rederi har svært stort konkurransefortrinn

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Merkevare							
Skreddersydde løsninger							
Nærhet til kunder							
Effektivt leverandørnett i nærmiljø							
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov							
Leveringstid							
Kvalitet / høy funksjonalitet							
Pris							
Logistikk-løsninger							
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser							
Evne til omstilling i forhold til nye behov							
Innovative løsninger							
Service							

14) Rekruttering

Hvilke kategorier arbeidskraft oppfatter bedriften som mest kritisk for fremtidig rekruttering?

Kategorier:	Sett kryss	Spesifiser nærmere:
Skipsførere/styrmenn		
Maskinister		
Dekksmannskap		
Administrativt personell		
Annet:		

Har finanskrisen ført til endring av langsiktig rekrutteringsstrategi?

Ja Nei

Hvis ja, på hvilken måte?

.....

Maritim klyngeanalyse 2009 – Skipsverft

Møreforskning Molde (MFM) har siden 1988 gjennomført analyser av den maritime klyngen, som næringen har hatt nytte av. Vi er derfor avhengig av din respons for å få et best mulig bilde av bransjens problemer og utfordringer. Denne undersøkelsen har fokus på sårbarheten som følge av finanskrisen.

Opplysningene blir behandlet strengt konfidensielt og tall og opplysninger fra enkeltbedrifter vil i rapporten ikke være synlige. Bedriftene som deltar bør heller ikke være redd for at konkurransefortrinn blir avslørt.

Analysen er bestilt av NCE Maritime med deltakelse fra Maritimt Forum, Norske skipsverft og Maritim bransjeforening.

Bedrift: _____ **Org.nr.:** _____

Kontaktperson: _____

1) Nøkkeltall

	2007	2008	2009 * (budsjett)
Omsetning (i millioner kroner)			
Andel av omsetning relatert til nybygg	%	%	%
Andel av omsetning relatert til ombygging/reparasjoner/vedlikehold	%	%	%
Resultat før skatt (i millioner kroner)			
Årsverk egne ansatte			
Årsverk innleie (ekskl. underentreprise)			
Eksportandel	%	%	%

* Dersom budsjett 2009 ikke kan oppgis, vennligst angi retning i utvikling i forhold til 2008: økning, nedgang, uendret.

	Obligasjonslån i dag (millioner kroner)	Forfall nærmeste to år (millioner kroner)
Oppgi volum obligasjonslån og forfall nærmeste to år		

2) Geografisk fordeling av omsetning nybygg i 2008

Redere i Møre og Romsdal	%
Norske redere	%
Utenlandske redere	%

3) Geografisk fordeling av innkjøp i 2008

Innkjøp av varer (utrustning) og tjenester i 2008: _____ Mill. kr

Fra leverandører i Møre og Romsdal	%
Fra andre norske leverandører	%
Fra utenlandske leverandører	%
SUM	100 %

4) Ordreserve

	Antall fartøy	Verdi MNOK
Ordreserve pr 31.12.2008		
Ordreserve pr 30.06.2009		
Ordreserve pr 31.12.2009		

5) Type fartøy levert og planlagt levert

	2009		2010		2011		2012 og senere	
	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK
Ferger								
Fiskefartøy								
Tank-/brønnbåt								
PSV								
AHTS								
MPSV								
Spesialskip offshore (CSV, IMR, RLWI, etc)								
Seismikkskip								
Kystvaktskip, forskningsskip, taubåt								
Kystfraktfartøy, bulkskip, Ro-Ro								
Andre fartøy:								

6) Usikkerhet med hensyn til leveranse av fartøy i ordre (jfr. tabell i spørsmål 5)

Spesifiser hvilke fartøy som er fullfinansiert fra Eksportfinans, GIEK og den private bankandelen ("grønne kontrakter").

Spesifiser hvilke fartøy som kan forventes å bli fullfinansiert fordi sikkerheten bak prosjektet er spesielt god (fartøyene har langtidskontrakt, rederiet er finansielt robust, mv.) – ("gule kontrakter").

Spesifiser spesielt de fartøyene som kan få finansieringsproblem ("røde kontrakter").

7) Oppgi viktigste begrunnelser for at eventuelle finansieringsproblemer oppstår

<i>Ranger de viktigste fra 1 til 3:</i>	
a) Mangel på egenkapital fra rederi	
b) Mangel på egenkapital hos verftet	
c) Manglende tilsagn fra Eksportfinans	
d) Manglende garanti fra GIEK	
e) Manglende privat bankgaranti	
f) Økte krav til dokumentert finansiering / "Take-out" garanti fra rederi	

8) For byggeprosjektene som nå er i gang, oppgi ut fra tabell i spørsmål 5 hvilke fartøy som har leveringsforsinkelser/kostnadsoverskridelser

	Ja	Nei
a) Kan noen av disse kontraktene gi problemer med byggelånet?		
b) Kan noen av disse kontraktene overskride forsinkelser på 180 dager?		

c) Har verft og rederi reforhandlet kontrakter med eventuelle delinger av kostnadsøkningen eller har verftet måttet bære hele merkostnaden?

.....

9) Oppgi kontrakter fra spørsmål 5 hvor rederi og verft kan ha sammenfallende interesser i å utsette byggeprosjektet

	Ja	Nei
a) Har verftet startet forhandlinger med rederi om utsettelse?		

b) Hvilke hovedproblemer kan rederiet se ved slike kontraktsforhandlinger?

.....

10) Har verftet utviklet strategier for å sikre langsiktig overlevelse gjennom finanskrisen?

	Ja	Nei	Merk av de to viktigste
a) Reforhandling av inngåtte kontrakter med rederi ved å strekke leveringstider?			
b) Reforhandling av inngåtte kontrakter med rederi ved å utsette byggestart?			
c) Reforhandling av inngåtte kontrakter med rederi mot økt pris?			
d) Reforhandling av leverandørkontrakter?			
e) Nedjustere kapasitet / permitteringer / reduksjon innleie?			
f) Effektivisering av logistikk løsninger?			

11) Medfører finanskrisen at verftet i større grad velger å outsource produksjon til andre land?

Ja Nei

12) Ut fra en totalvurdering, hvor sterke er bedriftens langsiktige relasjoner til følgende aktører i forhold til å sikre bedriftens posisjon i globale markeder?

	Ingen relasjon 1	2	3	4	5	6	Sterk relasjon 7
Oljeselskap							
Rederi (shipping)							
Utstysprodusenter							
Skipskonsulenter (design)							
Skipsmeglere							
Andre skipsverft							
Finansieringsaktører							

13) Ut fra en totalvurdering, ranger/oppgi de tre viktigste bedriftsrelasjonene (oppgi navn på bedrifter) i forhold til å opprettholde/fremme bedriftens langsiktige posisjon i globale markeder:

	Navn på viktigste bedrifter
1	
2	
3	

14) Hvordan vurderer du ditt verfts komparative fortrinn i forhold til utenlandske skipsverft?

- Skala: - 3 *Utenlandske verft har svært stort konkurransefortrinn*
 0 *Lik konkurranseevne*
 + 3 *Vårt verft har svært stort konkurransefortrinn*

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Merkevare							
Skreddersydde løsninger							
Nærhet til kunder							
Effektivt leverandørnett i nærmiljø							
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov							
Leveringstid							
Kvalitet / høy funksjonalitet							
Pris							
Logistikk-løsninger							
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser							
Evne til omstilling i forhold til nye behov							
Innovative løsninger							
Service							

15) Rekruttering

Hvilke kategorier arbeidskraft oppfatter bedriften som mest kritisk for fremtidig rekruttering?

Kategorier:	Sett kryss	Spesifiser nærmere:
Økonomi / marked		
Sivilingeniører		
Ingeniører		
Prosjektledere		
Mellomledere		
Faglært arbeidskraft		
Annet:		

Har finanskrisen ført til endring av langsiktig rekrutteringsstrategi?

- Ja Nei

Hvis ja, på hvilken måte?

Maritim klyngeanalyse 2009 – Skipskonsulenter

Møreforskning Molde (MFM) har siden 1988 gjennomført analyser av den maritime klyngen, som næringen har hatt nytte av. Vi er derfor avhengig av din respons for å få et best mulig bilde av bransjens problemer og utfordringer. Denne undersøkelsen har fokus på sårbarheten som følge av finanskrisen.

Opplysningene blir behandlet strengt konfidensielt og tall og opplysninger fra enkeltbedrifter vil i rapporten ikke være synlige. Bedriftene som deltar bør heller ikke være redd for at konkurransefortrinn blir avslørt.

Analysen er bestilt av NCE Maritime med deltakelse fra Maritimt Forum, Norske skipsverft og Maritim bransjeforening.

Bedrift: _____ **Org.nr.:** _____

Kontaktperson: _____

1) Nøkkeltall

	2007	2008	2009 * (budsjett)
Omsetning (i millioner kroner)			
Andel av omsetning totalprosjektering	%	%	%
Andel av omsetning offshore service fartøy	%	%	%
Resultat før skatt (i millioner kroner)			
Årsverk egne ansatte			
Årsverk innleie (ekskl. underentreprise)			

* Dersom budsjett 2009 ikke kan oppgis, vennligst angi retning i utvikling i forhold til 2008: økning, nedgang, uendret.

2) Geografisk fordeling av total omsetning i 2008

<i>Fordeling etter oppdragsgiver:</i>	
Redere i Møre og Romsdal	%
Norske redere	%
Utenlandske redere	%

<i>Fordeling etter byggested:</i>	
Skipsverft i Møre og Romsdal	%
Norske skipsverft	%
Utenlandske skipsverft	%

3) Ordresreserve

	Verdi MNOK
Ordresreserve pr 31.12.2008	
Ordresreserve pr 30.06.2009	
Ordresreserve pr 31.12.2009	

4) Type fartøy prosjektert og planlagt prosjektert (antall fartøy og verdi designkontrakter)

	2009		2010		2011		2012 og senere	
	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK	Antall	Verdi MNOK
Ferger								
Fiskefartøy								
Tank-/brønnbåt								
PSV								
AHTS								
MPSV								
Spesialskip offshore (CSV, IMR, RLWI, etc)								
Seismikkskip								
Kystvaktskip, forskningsskip, taubåt								
Kystfraktfartøy, bulkskip, Ro-Ro								
Andre fartøy:								

5) Fra hvilket tidspunkt vil vedvarende ordretørke utløse bemanningsreduksjoner?

.....

6) Hvor stor andel av ordremassen er sikret mot kansellering?

Spesifiser andel av ordremasse som er sikret ("grønne kontrakter").

.....

Spesifiser andel av ordremasse som forventes å bli finansiert ("gule kontrakter").

.....

Spesifiser andel av ordremasse som kan få finansieringsproblem ("røde kontrakter").

.....

7) Har bedriften utviklet egne strategier for å sikre langsiktig overlevelse i kjølvannet av finanskrisen?

	Ja	Nei	Merk av de to viktigste
a) Reforhandling av inngåtte kontrakter med oppdragsgiver?			
b) Sterkere fokus på kvalitet i leverte tjenester?			
c) Oppgradering/etterutdanning av fagstaben?			
d) Egne utviklingsprosjekter?			
e) Annet:			

8) Ut fra en totalvurdering, hvor sterke er bedriftens langsiktige relasjoner til følgende aktører i forhold til å sikre bedriftens posisjon i globale markeder?

	Ingen relasjon 1	2	3	4	5	6	Sterk relasjon 7
Rederi (shipping)							
Utstysprodusenter							
Andre skipskonsulenter (design)							
Skipsmeglere							
Skipsverft							
Finansieringsaktører							

9) Ut fra en totalvurdering, ranger/oppgi de tre viktigste bedriftsrelasjonene (oppgi navn på bedrifter) i forhold til å opprettholde/fremme bedriftens langsiktige posisjon i globale markeder:

	Navn på viktigste bedrifter
1	
2	
3	

10) Hvordan vurderer du din bedrifts komparative fortrinn i forhold til utenlandske skipskonsulenter?

- Skala: - 3 *Utenlandske skipskonsulenter har svært stort konkurransefortrinn*
 0 *Lik konkurranseevne*
 + 3 *Min bedrift har svært stort konkurransefortrinn*

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Merkevare							
Skreddersydde løsninger							
Nærhet til kunder							
Effektivt leverandørnett i nærmiljø							
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov							
Leveringstid							
Kvalitet / høy funksjonalitet							
Pris							
Logistikk-løsninger							
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser							
Evne til omstilling i forhold til nye behov							
Innovative løsninger							
Service							

11) Rekruttering

Hvilke kategorier arbeidskraft oppfatter bedriften som mest kritisk for fremtidig rekruttering?

Kategorier:	Sett kryss	Spesifiser nærmere:
Økonomi / marked		
Sivilingeniører		
Ingeniører		
Prosjektledere		
Mellomledere		
Faglært arbeidskraft		
Annet:		

Har finanskrisen ført til endring av langsiktig rekrutteringsstrategi?

Ja Nei

Hvis ja, på hvilken måte?

Maritim klyngeanalyse 2009 – Utstyrprodusenter og andre leverandører til maritim næring

Møreforskning Molde (MFM) har siden 1988 gjennomført analyser av den maritime klyngen, som næringen har hatt nytte av. Vi er derfor avhengig av din respons for å få et best mulig bilde av bransjens problemer og utfordringer. Denne undersøkelsen har fokus på sårbarheten som følge av finanskrisen.

Opplysningene blir behandlet strengt konfidensielt og tall og opplysninger fra enkeltbedrifter vil i rapporten ikke være synlige. Bedriftene som deltar bør heller ikke være redd for at konkurransefortrinn blir avslørt.

Analysen er bestilt av NCE Maritime med deltakelse fra Maritimt Forum, Norske skipsverft og Maritim bransjeforening.

Bedrift: _____ **Org.nr.:** _____

Kontaktperson: _____

1) Nøkkeltall

	2007	2008	2009 * (budsjett)
Omsetning produsert/generert i Norge (i millioner kroner)			
Omsetning produsert/generert i Møre og Romsdal (i millioner kroner)			
Andel av omsetning maritime produkter (skipsutstyr) eller tjenester	%	%	%
- derav til offshore skip	%	%	%
Andel av omsetning petroleumsrelatert (rigg / subsea / landbaserte anlegg)	%	%	%
Andel av omsetning andre oppdrag	%	%	%
Resultat før skatt (i millioner kroner)			
Årsverk egne ansatte			
Årsverk innleie (ekskl. underentreprise)			
Eksporthandel	%	%	%

* Dersom budsjett 2009 ikke kan oppgis, vennligst angi retning i utvikling i forhold til 2008: økning, nedgang, uendret.

2) Geografisk fordeling av total omsetning i 2008

Skipsverft i Møre og Romsdal	%
Andre norske skipsverft	%
Utenlandske skipsverft	%
Petroleumsrelatert Norge	%
Petroleumsrelatert utland	%
Annen omsetning Norge	%
Annen omsetning utland	%
SUM	100 %

3) Ordresreserve

	Verdi MNOK
Ordresreserve pr 31.12.2008	
Ordresreserve pr 30.06.2009	
Ordresreserve pr 31.12.2009	

4) Oppgi verdien av ordrer som hittil er kansellert eller "on hold" på grunn av finanskrisen

	Verdi MNOK
a) Verdi kansellerte kontrakter	
b) Verdi kontrakter "on hold" eller utsatt	

5) Oppgi andel av ordresreserve pr 30.06.2009 fordelt på sikkerhet for leveranser

	Andel
a) Robuste kunder med sikker finansiering ("grønne kontrakter")	
b) Kontrakter som med rimelig stor sannsynlighet blir realisert ("gule kontrakter")	
c) Spesielt usikre kontrakter finansielt ("røde kontrakter")	

6) Hvilke konsekvenser har eventuelle endringer i ordresituasjonen hatt for bedriften?

a) Lageropphopning	
b) Ujevn produksjon	
c) Problemer med kapasitetsplanlegging	
d) Sysselsettingsproblemer	
d) Annet:	

7) Har din bedrift reforhandlet kontrakter med kunder om eventuell deling av kostnadsøkning eller har dere måttet bære hele merkostnaden selv?

8) Har kundene stilt krav til reforhandling av kontrakter?

Ikke relevant	I liten grad	I noen grad	I stor grad

Hva har vært hovedbegrunnelsen for evt. krav til reforhandling:

a) Pris	
b) Leveringstid	
c) Kanselleringsopsjon	
d) Annet:	

Har eventuelle reforhandlinger medført prisreduksjoner?

Ikke relevant	I liten grad	I noen grad	I stor grad

9) Har bedriften utviklet strategier for å sikre langsiktig overlevelse gjennom finanskrisen?

	Ikke relevant	Ja	Nei	Merk av de to viktigste
a) Reforhandling av inngåtte kontrakter med kunde ved å utsette leveranser?				
b) Reforhandling av inngåtte kontrakter med kunde mot redusert pris?				
c) Reforhandling av leverandørkontrakter?				
d) Nedjustere kapasitet / permitteringer / reduksjon innleie?				
e) Effektivisering av logistikk løsninger?				

10) Medfører finanskrisen at bedriften i større grad velger å outsource produksjon til andre land?

Ikke relevant	I liten grad	I noen grad	I stor grad

11) Ut fra en totalvurdering, hvor sterke er bedriftens langsiktige relasjoner til følgende aktører i forhold til å sikre bedriftens posisjon i globale markeder?

	Ingen relasjon 1	2	3	4	5	6	Sterk relasjon 7
Oljeselskap							
Rederi (shipping)							
Skipsverft							
Andre utstyrprodusenter							
Skipskonsulenter (design)							
Skipsmeglere							
Finansieringsaktører							

12) Ut fra en totalvurdering, ranger/oppgi de tre viktigste bedriftsrelasjonene (oppgi navn på bedriftene) i forhold til å opprettholde/fremme bedriftens langsiktige posisjon i globale markeder:

	Navn på viktigste bedrifter
1	
2	
3	

13) Hvordan vurderer du din bedrifts komparative fortrinn i forhold til utenlandske leverandører i din bransje?

Skala: - 3 *Utenlandske leverandører har svært stort konkurransefortrinn*
 0 *Lik konkurranseevne*
 + 3 *Min bedrift har svært stort konkurransefortrinn*

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Merkevare							
Skreddersydde løsninger							
Nærhet til kunder							
Effektivt leverandørnett i nærmiljø							
HMS-løsninger tilpasset oljeselskapenes behov							
Leveringstid							
Kvalitet / høy funksjonalitet							
Pris							
Logistikk-løsninger							
Personlige relasjoner i forhold til forretningsmessige forbindelser							
Evne til omstilling i forhold til nye behov							
Innovative løsninger							
Service							

14) Rekruttering

Hvilke kategorier arbeidskraft oppfatter bedriften som mest kritisk for fremtidig rekruttering?

<i>Kategorier:</i>	<i>Sett kryss</i>	<i>Spesifiser nærmere:</i>
Økonomi / marked		
Sivilingeniører		
Ingeniører		
Prosjektledere		
Mellomledere		
Faglært arbeidskraft		
Annet:		

Har finanskrisen ført til endring av langsiktig rekrutteringsstrategi?

Ja Nei

Hvis ja, på hvilken måte?
