



Levert

Innhold

Side 2	Fall, men optimisme
Side 4	Leveranser fordelt på økonomiske regioner
Side 6	Svakeste år siden 2010
Side 8	Kjennetegn ved leveransene
Side 9	Vekst i vente – er bunnen nådd?
Side 10	Nordland
Side 16	Troms
Side 22	Finnmark

Forsidebildet

Foto: Eva Sleire, Statoil ASA

Metodisk avgrensning

Som tidligere år er avgrensningene basert på at selskapene eller avdelingskontorene har registrert **forretningsadresse i Nord-Norge**, og leverer utstyr eller tjenester til petroleumssektoren. Herunder er ikke regnet enkeltpersonforetak eller leverandører av utstyr og tjenester som ikke er **bransjespesifikke**, som for eksempel matvarer og møbler. Listen inkluderer leverandører fra hele leverandørkjeden såfremt deres tjeneste eller produkt er inkludert i en spesifikk leveranse til bransjen.

Ytterligere presisering;

- For bedrifter som er del av konserner, tas kun den nordnorske aktiviteten med. Dette gjelder selv om konsernet har hovedkontor i Nord-Norge.
- Statlige institusjoner og offentlige eide selskaper er ikke tatt med.
- Salgskontorer / agenter som selger produkter på vegne av nasjonale/internasjonale selskaper, uten direkte industriell aktivitet i nord holdes utenfor.
- For rederier inkluderes ikke aktivitet knyttet til fartøyer som opererer utenfor landsdelen, så fremt fartøyet ikke har hjemmehavn i landsdelen.
- Entreprenører og selskaper innen bygg- og anleggssektoren med leveranser som ikke regnes som bransjespesifikke (typisk ordinære bygg) er ikke tatt med.
- Operatørselskapene sin egen virksomhet er ikke inkludert i rapporten.

Fall, men optimisme

2016 ble som ventet et krevende år for leverandørindustrien til petroleumsnæringen. Ikke bare i nord, men i hele landet. Etter vedvarende vekst i nordnorske leveranser frem til 2014, kom nedturen i 2015 – og spådommen for 2016 var ikke lys. Behovet for omstilling og effektivisering i norsk petroleumssektor kombinert med en lav oljepris påvirker naturligvis også leverandørene. Fallet fra 2015 til 2016 ble noe større enn leverandørene selv ventet. Men vi sporer optimisme hos leverandørene, og da særlig i Nordland og Finnmark.

I løpet av relativt kort tid vil Aasta Hansteen-feltet være på plass utenfor Nordlandskysten. I Finnmark er forventningene og optimismen til stede med tanke på beslutningen Statoil er ventet å ta for Johan Castberg-feltet mot slutten av året vi er inne i. Utlysningen fra Olje- og energidepartementet for 24. konsesjonsrunde er nok en tydelig satsing på Barentshavet. Dette vil skape ringvirkninger på land på kort sikt, og trolig nye funn og utbygginger på lengre sikt.

Vi skal likevel ikke skjule den nedgangen som har vært gjennom optimismen vi ser for fremtiden. For nedgangen for nordnorsk leverandørindustri har vært stor, og det har mange bedrifter som har satset tungt mot petroleumsnæringen fått merke.

I Levert-rapporten kartlegger vi den nordnorske leverandørindustrien sin bransjespesifikke aktivitet knyttet til petroleumssektoren. For å få så gode tall og informasjon som mulig gjennomfører vi derfor telefonintervjuer med samtlige leverandørbedrifter i landsdelen. Dette er tids- og ressurskrevende, men det gir oss samtidig en unik innsikt i utviklingen og den enkelte bedrift. Tallene blir også mye mer eksakte, ettersom den gjennomsnittlige leverandørbedriften i Nord-Norge som er petroleumslieferandør, også leverer til andre næringer.

Totalt er ringvirkningene av petroleumssaktiviteten i Nord mye større enn tallene som fremkommer av denne rapporten. Vi holder blant annet oljeselskapene sin egen aktivitet utenfor, i tillegg til indirekte ringvirkninger som hotell, transport og lignende. Fokuset er, og har alltid i Levert-rapporten vært, de bransjespesifikke leveransene av varer og tjenester til petroleumsssektoren.

Vi vil takke våre finansører som ser nytteverdien av å ha en komplett oversikt over leverandørindustrien i vår landsdel og dens utvikling. I år er rapporten finansiert av Statoil, ENI Norge, Olje- og energidepartementet, samt Nordland, Troms og Finnmark fylkeskommune. Vi håper dere finner årets rapport interessant, og ønsker dere god lesning.

Tom Steffensen og Kristian Rydland Antonsen,
Kunnskapsparken Bodø AS

Levert-teamet

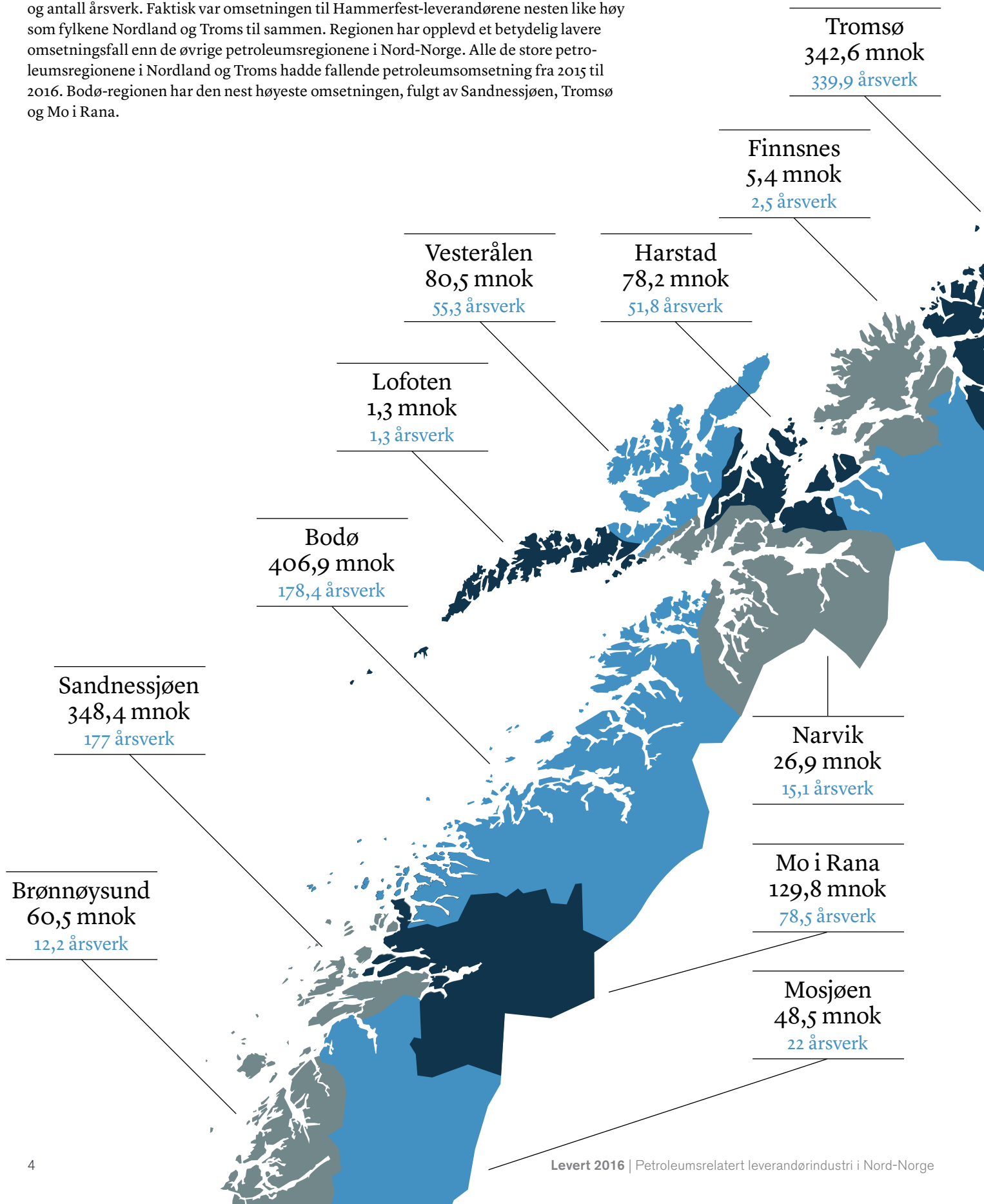
Kunnskapsparken Bodø har prosjektledelse for Levert, stått for datainnsamling i Nordland og utformet rapportens innhold. Kunnskapsparken Nord (Harstad) og Petro Arctic (Hammerfest) har vært samarbeidspartnere i prosessen, og stått for datainnsamling i henholdsvis Troms og Finnmark. Bidragsyterne og finansørene har vært gode og nyttige støttespillere. Kartleggingen er basert på en rekke kilder, og gir et presist bilde på omfanget av leveranser og sysselsetting forbundet med leveransene. For å sikre kvaliteten i datainnsamlingen ble det gjort telefonintervju med samtlige bedrifter. Datainnsamlingen pågikk i perioden april-juni 2017.

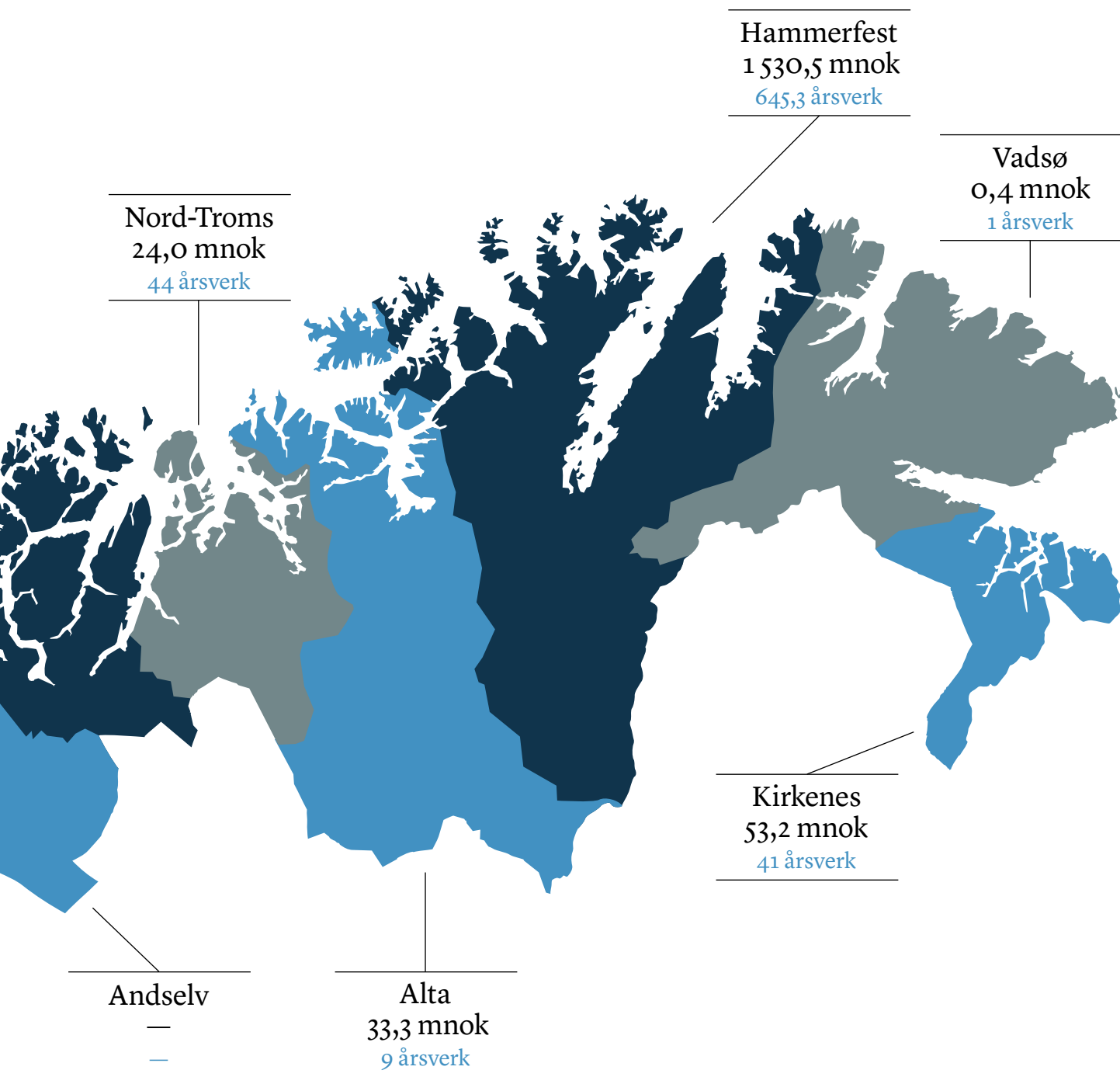
Årets datagrunnlag:

251 bedrifter intervjuet, hvorav;
198 bedrifter med faktiske leveranser

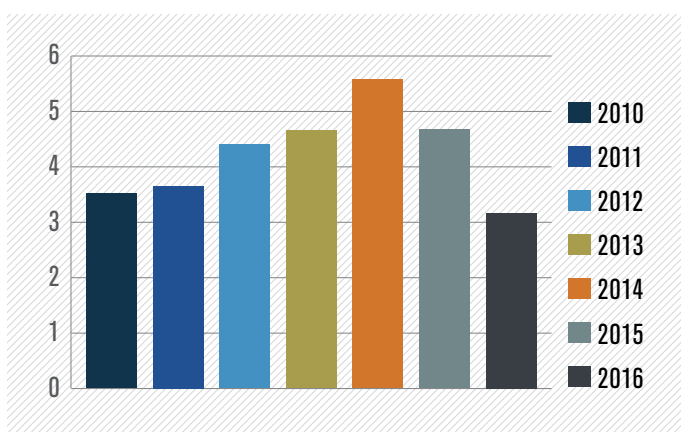
Leveranser fordelt på økonomiske regioner

Som tidligere år er det Hammerfest-regionen som er den største, både målt i omsetning og antall årsverk. Faktisk var omsetningen til Hammerfest-leverandørene nesten like høy som fylkene Nordland og Troms til sammen. Regionen har opplevd et betydelig lavere omsetningsfall enn de øvrige petroleumsregionene i Nord-Norge. Alle de store petroleumsregionene i Nordland og Troms hadde fallende petroleumsomsetning fra 2015 til 2016. Bodø-regionen har den nest høyeste omsetningen, fulgt av Sandnessjøen, Tromsø og Mo i Rana.





Totalleveransene fra Nord-Norge (i mrd. kr):

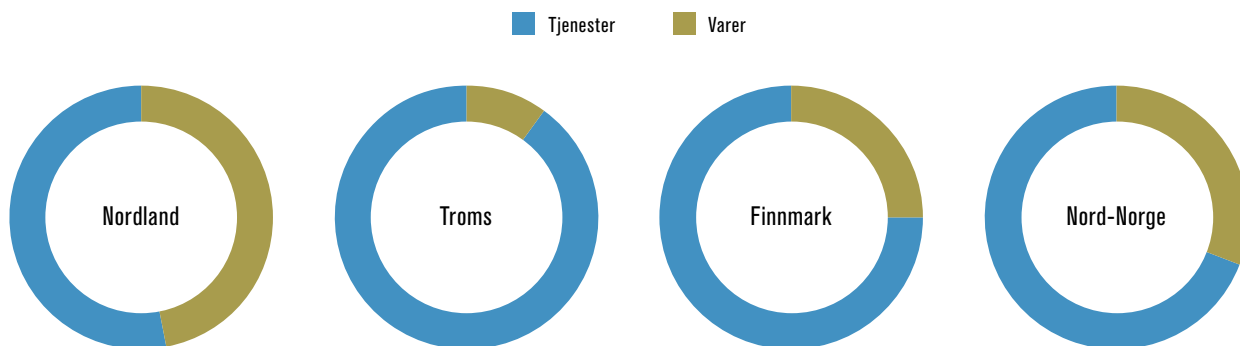


Svakeste år siden 2010

Leverandørindustrien til petroleumssektoren i Nord-Norge leverte i 2016 varer og tjenester for 3,17 milliarder kroner, en omsetningsreduksjon på 32 prosent fra 2015. Dette er den laveste omsetningen som er registrert siden målingene startet for hele Nord-Norge i 2010. Det var 1 674 årsverk forbundet med leveransene.

Totalleveransene fra Nord-Norge (i mrd. kr)						
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
3,54	3,66	4,43	4,70	5,64	4,70	3,17

Fordeling varer og tjenester 2016:



Petroleumsrelaterte leveranser utgjorde 15,8 prosent av totalomsetningen til de 198 bedriftene som hadde bransjespesifikke leveranser i 2016. Dette er 7,3 prosentpoeng lavere enn i 2015, og antall leverandørbedrifter falt med 9. Flest leverandørbedrifter finnes fortsatt i Nordland (94), fulgt av Finnmark (63) og Troms (41). Mens antall leverandørbedrifter økte med henholdsvis fem og to i Finnmark og Troms, var det hele 16 færre bedrifter som rapporterte om leveranser i Nordland.

Fall i alle fylker

Det største fallet, både prosentvis og omsetningsmessig kom i Nordland. Omsetningen forbundet med leveransene ble halvert fra 2015 til 2016. Leveransene i Troms falt med 29,9 prosent, mens Finnmark stod seg best også i 2016, med et leveransefall på 10,3 prosent. Finnmark passerte i 2016 Nordland, som historisk sett har stått for omtrent halvparten av omsetningen forbundet med leveransene til petroleumssektoren i Nord-Norge. I 2016 stod Finnmark for 51 prosent av totalleveransene fra Nord-Norge på 3,17 milliarder kroner, mens Nordland og Troms stod for henholdsvis 34,8 og 14,2 prosent.

Leveransene samlet sett var noe lavere enn leverandørbedriftene ventet. Omsetningsfallet var forventet å bli 24,5 prosent for 2016, mens det reelle omsetningsfallet altså ble 32 prosent.

Færre med store leveranser

17 bedrifter fortalte om leveranser for over 50 millioner kroner i 2016, mot 21 bedrifter i 2015. Antall leverandørbedrifter med leveranser for 100 millioner kroner eller mer har falt fra 12 til

7. Det var 49 bedrifter som meldte om leveranser for under én million kroner, en økning på fem fra 2015. 48 av bedriftene i landsdelen hadde all sin aktivitet knyttet opp mot petroleumssektoren. Flest av dem var i Finnmark (22), fulgt av Nordland (19) og Troms (7).

Mindre varer

Den prosentvise fordelingen mellom varer og tjenester er dreid noe fra 2015-kartleggingen. 69 prosent av leveransene i 2016 var kategorisert som tjenester, mens 31 prosent var varer. 47 prosent av leveransene fra leverandørindustrien i Nordland var varer i 2016, mot 60 prosent i 2015. I Finnmark og Troms var det henholdsvis 25 og 10 prosent vareleveranser. Det vil si en prosentvis liten økning i vareleveranser fra Finnmark (21 prosent i 2015), og en liten reduksjon i Troms (12 prosent i 2015). Tjenesteleveranser er med det dominerende i alle tre fylkene – men med lavere omsetningsvolum enn tidligere år.

Færre årsverk totalt, men Finnmark øker

Totalt utførte leverandørindustrien i Nord-Norge 1 674 årsverk i 2016. Dette er 536 årsverk færre enn i 2015. I Nordland ble sysselsettingen redusert med 50,7 prosent, mens sysselsettingen i Troms ble redusert med 16,8 prosent. Finnmark på sin side økte sysselsettingen med 18,4 prosent, og økningen skyldes utelukkende økt innpendling av arbeidskraft.

Leverandørindustrien i Nordland utførte 540 årsverk i 2016 mot 1 095 i 2015. I Troms ble det utført 438 årsverk mot 527 i 2015, mens Finnmark altså økte fra 588 årsverk i 2015 til 696 årsverk

i 2016. Blant regionene i Nord-Norge ble det utført flest årsverk i Hammerfest (645), fulgt av Tromsø (340), Bodø (178,5) og Sandnessjøen (177).

For Nord-Norge overordnet holdt 62,6 prosent av leverandørene sysselsettingen mot petroleumssektoren uendret gjennom 2016. 30,3 prosent reduserte sysselsettingen, mens 7,1 prosent økte. Forskjellen mellom fylkene er imidlertid store. Bare 17,5 prosent av leverandørbedriftene i Finnmark hadde redusert sysselsettingen gjennom året 2016, mot 40,4 prosent i Nordland og 26,8 prosent i Troms. Syv av de ti største leverandørbedriftene både i Nordland og Troms meldte om redusert sysselsetting gjennom året 2016, mot fire av ti i Finnmark. 11,1 prosent av leverandørbedriftene i Finnmark økte sysselsettingen gjennom 2016, mot 5,3 prosent i Nordland og 4,9 prosent i Troms.

I overkant av 54 prosent, eller 908 av årsverkene utført av leverandørindustrien i Nord-Norge faller inn under kategorien «støtte- og servicetjenester». Kategorien inneholder selskaper innen test og inspeksjon, basetjenester, logistikk og transport, miljø og avfall, bemanning, konsulenter og utstyrsleverandører. Kategorien er redusert med drøyt 100 årsverk fra 2015 til 2016, til tross for at antall årsverk utført i denne kategorien har økt med over 60 i Finnmark. Årsaken til reduksjonen er at det i Nordland ble utført 170 færre årsverk innen «støtte- og servicetjenester». Nest største kategori er «vedlikehold og modifikasjon» (235 årsverk), fulgt av «konstruksjon og fabrikasjon» (208 årsverk). Kategorien «vedlikehold og modifikasjon» er redusert med over 200 årsverk i Nordland fra 2015 til 2016, mens den har økt med ca. 16 årsverk i Finnmark. Kategorien «konstruksjon og fabrikasjon» er redusert med over 100 årsverk, også i denne kategorien særlig i Nordland. 145 årsverk ble utført i kategorien «engineering», 103 innen «sikkerhet og beredskap», mens kategorien «undervannsteknologi» ble mer enn halvert fra 2015 til 2016, hvor 61 årsverk ble utført.

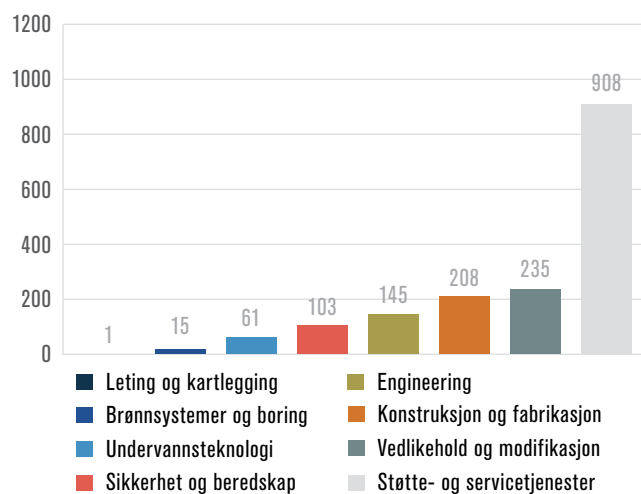
Prosentvis større innpendling

Den prosentvise andelen av innpendlet arbeidskraft øker i Nord-Norge. Samtidig faller totalt antall utførte årsverk. Det er dårlig nytt for nordnorsk leverandørindustri. I 2016 ble 25 prosent av de 1 674 årsverkene i Nord-Norge utført av personer bosatt utenfor fylkene, mot 20 prosent i 2015. Antall årsverk i leverandørindustrien utført av personer bosatt i Nord-Norge falt med 550 fra 2015 til 2016, mens årsverk utført av pendlere økte med 14. I Finnmark utførte pendlere 254 årsverk, eller 36 prosent av totalt antall utførte årsverk. I Troms stod pendlere for 27 prosent av årsverkene og i Nordland 8 prosent.

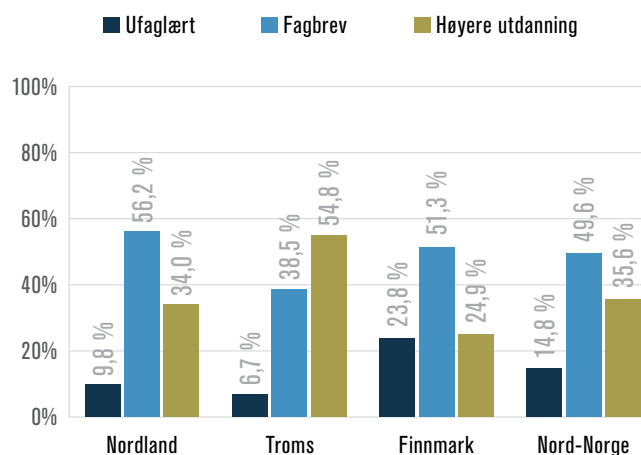
Utdanningsnivå

49,6 prosent av årsverkene forbundet med leveranser til petroleumssktor var å finne i kategorien videregående opplæring og fagbrev. Denne andelen er redusert med ett drøyt prosentpoeng fra 2015. Kategorien høyere utdanning stod for 35,6 prosent av årsverkene, ett knapt prosentpoengs reduksjon fra 2015. Kategorien ufaglært arbeidskraft har økt fra 11,5 prosent i 2015 til 14,8 prosent i 2016. Det er særlig i Finnmark denne kategorien er stor, hvor 23,8 prosent av arbeidsstokken befinner seg. I Finnmark har andelen ufaglært arbeidskraft økt med 9 prosentpoeng fra 2015. I Troms har 54,8 prosent av årsverkene høyere utdanning. Fagarbeidere er dominerende i Nordland og Finnmark med henholdsvis 56,2 og 51,3 prosent.

Årsverk fordelt på kategorier:



Utdanningsnivå 2016:



1 237 sysselsatte innen petroleumsutvinning

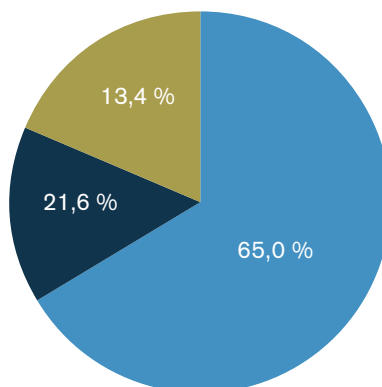
I følge SSB er det 1 237 personer bosatt i Nord-Norge som jobbet med utvinning av råolje og naturgass i 2016. Disse årsverkene må ikke forveksles med leverandørindustrien som vi omtaler i denne rapporten, men kommer i tillegg til leverandørindustrien sine 1 674 årsverk. De 1 237 årsverkene er i stor grad operatørselskapenes egne ansatte. Flest personer bosatt i Nord-Norge som jobber med utvinning av råolje og naturgass er å finne i Finnmark (425), fulgt av Troms (411) og Nordland (401). Samlet sett gir dette en nedgang på 76 årsverk sammenlignet med 2015.

Totalt var det 774 personer med arbeidsplass i Nord-Norge knyttet til utvinning av råolje og naturgass i 2016. 457 av arbeidsplassene var å finne i Finnmark, og da primært hos Statoil og ENI Norge. Det var 305 arbeidsplasser i Troms, i all hovedsak ved Statoil sitt kontor i Harstad. I Nordland finner man kun 12 arbeidsplasser. Totalt var det 36 færre arbeidsplasser knyttet til utvinning av råolje og naturgass i 2016 sammenlignet med 2015.

Kjennetegn ved leveransene

Lokale leveranser er fortsatt bærebjelken for leverandørene.

Hvor det leveres:



Av de totale petroleumsleveransene på 3,17 milliarder kroner fra den nordnorske leverandørindustrien, ble 2,06 milliarder kroner eller drøye 65 prosent av omsetningen levert til petroleumsaktiviteter i Nord-Norge. Leveranser til Norge utenom Nord-Norge utgjorde 21,6 prosent av totalleveransene, mens eksportleveranser stod for 13,4 prosent. Sammenlignet med 2015 har den prosentvise andelen leveranser til Norge utenom Nord-Norge økt med ca. seks prosentpoeng, mens eksport og leveranser til Nord-Norge har falt med henholdsvis fem og ett prosentpoeng.

Det er store forskjeller mellom hvor de ulike fylkene har sine største leveranser. Mens hele 88 prosent av leveransene fra Finnmark gikk til Nord-Norge, var det samme tallet i Nordland 49 prosent, mens Troms bare hadde 22,5 prosent av sine leveranser til Nord-Norge. De største leveransene fra Troms var til Norge, men utenfor Nord-Norge (54 prosent). De resterende leveransene fra Nordland var jevnt fordelt mellom nasjonale leveranser og eksport. Av den petroleumsbaserte omsetningen til Finnmarksbedriftene gikk kun 2 prosent til eksportmarkedet.

Målt i omsetning er det største fallet å finne i leveransene til Nord-Norge. Omsetningsfallet er på i overkant av 1 milliard kroner fra 2015 til 2016. De nasjonale leveransene utover Nord-Norge har falt med ca. 27 millioner kroner, mens eksportomsetningen har falt med knappe 470 millioner kroner.

De lokale leveransene fra Nordland ble mer enn halvert fra 2015 til 2016, og det samme gjaldt i Troms. Finnmark opplevde en reduksjon i lokale leveranser på i overkant av 300 millioner kroner eller 19,2 prosent. De nasjonale leveransene utenom Nord-Norge mer enn doblet seg i Finnmark, men fra et relativt lavt 2015-nivå. Nordland opplevde et fall på ca. 29 prosent i de nasjonale leveransene, mens fallet i Troms var 6,2 prosent. Nordlandsbedriftene har hatt betydelig fall i eksportomsetningen, mer enn en halvering, mens eksportfallet er noe lavere prosentmessig i Troms. Finnmark på sin side hadde svært begrenset eksportaktivitet.

Stabilt i verdikjeden

Leverandørindustrien sin omsetning i Nord-Norge har på lik linje med resten av landets leverandørindustri falt de siste årene. Petroleumsaktiviteten i nord har imidlertid satt seg. Det samme virker det som om forholdet mellom de nordnorske leverandørbedriftene og deres kunder har gjort. Det er små endringer fra fjorårets rapport i forhold til hvem kundene til leverandørene er, når vi rapporterer på nivåene direkteleveranser til operatørselskaper, leveranser til hovedkontraktører og leveranser til underleverandører.

56 prosent av bedriftene hadde direkteleveranser til operatørselskapene, 55 prosent leverte til hovedleverandører og 59,6 prosent hadde leveranser til underleverandører. Det er her viktig å understreke at flere av bedriftene hadde leveranser på to av nivåene, eller alle tre.

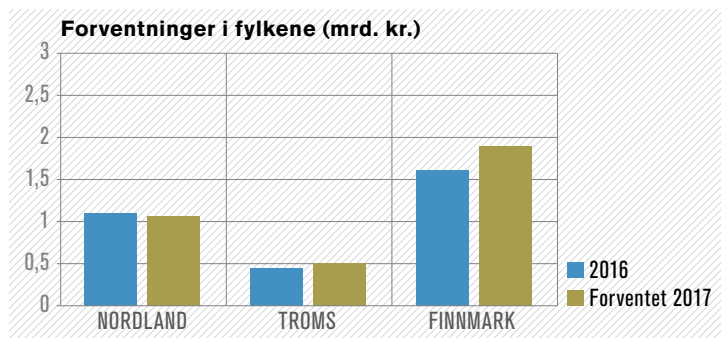
Mindre utbygging og leting

Av den totale omsetningen på 3,17 milliarder kroner var 61,6 prosent av omsetning fra de nordnorske leverandørene forbundet med leveranser til driftsfasen. 17,3 prosent av omsetningen var knyttet til utbyggingsfasen, mens 21,2 prosent var knyttet til studie- og letefase. Det er en klar prosentvis økning i leveranser til driftsfasen (16,6 prosentpoeng), mens leveranser til utbyggingsfasen falt med 19,7 prosentpoeng sammenlignet med 2015. Dette kan klart sees i sammenheng med arbeidet som ble gjort i klargjøringsfasen til Goliat i 2015.

Det var visse forskjeller mellom de tre fylkenes leveranser også her. I Troms var 68,7 prosent av omsetningen knyttet opp mot driftsfasen, mot 62,3 prosent i Nordland og 59 prosent i Finnmark. Det var Nordland som hadde størst prosentvis andel av omsetningen knyttet opp mot utbyggingsfasen med 25,2 prosent, fulgt av Troms (16,2 prosent) og Finnmark (12 prosent). Til studie- og letefasen var Finnmark klart størst med 29 prosent av totalomsetningen i denne kategorien. Dette må sees i sammenheng med den høye leteaktiviteten i Barentshavet og tilhørende støttefunksjoner på land.

Vekst i vente – er bunnen nådd?

Den nordnorske leverandørindustrien venter leveranser for 3,48 milliarder kroner i 2017. Dersom forventningene slår til vil det bety en vekst på 9,8 prosent fra 2016. Det er også optimisme å spore for årene som kommer.



Når vi sammenligner omsetningen leverandørbedriftene hadde i 2016, med forventningene for 2017, ser vi at 41,9 prosent av leverandørene venter høyere omsetning rettet mot petroleumssektoren i 2017. 27,8 prosent venter fallende omsetning, mens resterende 30,3 prosent venter uendret omsetning. Blant de 17 leverandørbedriftene som omsatte for 50 millioner kroner eller mer til petroleumssektoren i 2016 venter syv av dem omsetningsvekst i 2017, fem venter fall og fem venter uendret omsetning.

Den største omsetningsveksten fra 2016 til 2017 er ventet i region Hammerfest, som venter en vekst på 269 millioner kroner. Ingen av de andre regionene har forventning om økning eller fall på mer enn 50 millioner kroner. 12 av de 16 regionene som hadde petroleumsleveranser i 2016 venter vekst i leveransene for 2017, og de fire som venter fall er alle å finne i Nordland fylke.

Finnmark og Troms venter vekst

Samtlige regioner i Finnmark venter vekst i sine leveranser fra 2016 til 2017. Samlet venter fylket omsetningsvekst på 17,4 prosent. Den desidert største omsetningsveksten er ventet å komme i Hammerfest. Går det som ventet øker leveransene med 17,6 prosent, til 1,8 milliarder kroner. Kirkenes venter vekst på 20,1 prosent, eller 10,7 millioner kroner, mens Alta-leverandørene venter vekst på 6 prosent til 35,3 millioner kroner.

Også i Troms venter alle fire petroleumsregionene vekst fra 2016 til 2017. Den største veksten målt i omsetning er ventet å komme i Tromsø (33,2 millioner kroner), mens den største prosentvise veksten er ventet i Nord-Troms (77 prosent eller 18,5 millioner kroner). Harstad venter vekst på 0,4 prosent. Samlet venter leverandørene i fylket en omsetningsvekst på 11,7 prosent.

I Nordland ventes samlet et omsetningsfall i leveransene på 2,9 prosent. Størst vekst er ventet i Brønnøysund (22,5 millioner kroner) og Bodø (14,7 millioner kroner), mens Sandnessjøen og Mo i Rana venter fall på henholdsvis 39 og 28 millioner kroner. De øvrige fire regionene venter tilnærmet uendret omsetning.

Optimisme for 2018

Det er optimisme å spore hos de nordnorske leverandørbedriftene etter utfordrende år. 52,2 prosent av leverandørene mener at markedsutsiktene er bedret i 2017 sammenlignet med hvordan det så ut i 2016 på samme tid. 41 prosent av leverandørene mener markedsutsiktene er uendret, mens 6,8 prosent mener markedsutsiktene nå er verre enn de var i fjor.

I forbindelse med kartleggingen til årets Levert-rapport spurte vi også leverandørbedriftene om de forventet at den petroleumsrelaterte omsetningen i 2018 ville være høyere, på nivå med eller lavere enn forventningene for 2017 tilsa. Hele 60,1 prosent av leverandørbedriftene i Nord-Norge mener deres petroleumsrelaterte omsetning vil øke fra 2017 til 2018. Bare 7,1 prosent venter fall, mens resterende 32,8 prosent venter leveranser på nivå med 2017. Optimismen henger blant annet sammen med Aasta Hansteen-feltet som er ventet i drift fra slutten av 2018, samt forventninger knyttet til endelig beslutning for Johan Castberg-feltet mot slutten av 2017, og generelt høy leteaktivitet.

Optimismen er særlig stor i Nordland, hvor alle seks bedriftene med leveranser for 50 millioner kroner eller mer i 2016, venter at 2018 leveransene vil overgå 2017. I Finnmark venter tre av de ni bedriftene med leveranser for 50 millioner kroner eller mer vekst, fire venter uendret nivå og to venter lavere nivå. I Troms hadde to bedrifter petroleumsrelaterte leveranser for mer enn 50 millioner kroner i 2016. Én av disse forventer uendret nivå for 2018 sammenlignet med forventningene for 2017, mens den andre venter lavere leveranser.

NORDLAND

Aasta Hansteen er snart «hjemme»

I slutten 2018 er det ventet produksjonsstart på det femte olje- og gassfeltet i Nord-Norge. Før den tid er det fortsatt mye jobb som skal gjøres på plattformen.

SPAR-plattformen på Aasta Hansteen-feltet blir verdens største av sitt slag, og den første i Norge. Operatøren Statoil og de øvrige rettighetshaverne (Wintershall, OMV og ConocoPhillips) gjør med dette den dypeste feltutbyggingen på norsk sokkel. Der hvor man i Nordsjøen normalt sett utvinner olje- og gass på 300 meters dybde, befinner gass- og kondensatreservoaret Aasta Hansteen seg på hele 1300 meters havdyp.

– Det er klart at et slikt prosjekt gir oss utfordringer, både med tanke på havdypet og avstanden til land, men også med tanke på de tekniske løsningene. Alt dette har gjort Aasta Hansteen til et veldig spennende prosjekt å være med på, og det har fått stor oppmerksomhet fra alle kanter, og særlig i nord, sier Torolf Christensen, prosjektdirektør for Aasta Hansteen i Statoil.

Gjenstående arbeid

I juni inneværende år kom selve skroget til SPAR-plattformen seilende inn til Høylandsbygd utenfor Stord på Dockwise Vanguard, verdens største tungtransportfartøy. Etter at skroget ble frigjort fra skipet ble det utført en rekke operasjoner, før skroget ble fraktet videre til Klosterfjorden for ballastering slik at det ble stående i vertikal posisjon.

– Med skroget i vertikal posisjon må det klargjøres med alt det arbeidet som skal gjøres innvendig. Det er en del jobb som ikke kunne gjøres i horisontal posisjon. Det vil ta tid, men det skal være klart når dekket ankommer fra Korea rundt månedsskiftet oktober/november, sier Christensen.

Og det er ikke små dimensjoner det snakkes om. Skroget er 200 meter langt og 50 meter i diameter, og veier 46 000 tonn. I bunnen av skroget er det en tank som vil fylles opp med 30 000 tonn jernmalm for å gjøre skroget stødig og stabilt for vær og vind. Dekket veier 24 000 tonn.

– Selve sammenkoblingen av skroget og dekket er ikke mer komplisert enn hva vi har gjort tidligere på lignende installasjoner. Den operasjonen er kjent. Når toppdekket ankommer overføres det til to andre fartøyer, og ved

hjelp av disse kjøres dekket inn over toppen av skroget som stikker ca. 10 meter over havoverflaten. Når dekket er i rett posisjon ballasteres skroget slik at de to delene blir sammenkoblet, forteller Christensen.

Noe forsinket

Opprinnelig plan for Aasta Hansteen-feltet var produksjonsstart i 2017. Hovedårsaken til forsinkelsen var svært høyt belegg hos Hyundai i Sør-Korea hvor skroget og dekket er bygget.

– Prosjektet startet i en periode der det var svært høyt belegg hos Hyundai. De hadde opp mot 25 000 personer som arbeidet der til enhver tid, men det var mange prosjekter som stod der uten fremdrift. Fokus hos dem da var å få ut de prosjektene som var kommet lengst i produksjon. I tillegg ble byggingen av skroget mer komplekst enn både vi, Hyundai og Technip hadde sett for oss. Blant annet som en følge av at vi som de første i verden bygger lagertanker for kondensat i skroget. Rent økonomisk ser det ut til at prosjektet kommer ganske godt i havn, til tross for ett års utsettelse. Den største økningen i kostnader i prosjektet er svekkelsen av norske kroner, sier Christensen.

Tilleggsressurser

Mot slutten av 2017 starter Transocean Spitsbergen boring av syv brønner på Aasta Hansteen-feltet. Dette skal de bruke et drøyt års tid på. I tillegg ser Statoil på muligheten for å bore flere brønner dersom de finner gode prospekter i nærområdet.

– Vi jobber med å finne tilleggsressurser for å utnytte den investeringen vi har gjort. Per i dag vil vi fylle opp kapasiteten i prosessanlegget på Aasta Hansteen-plattformen til det maksimale de fire første årene, mens total produksjonsperiode vil være åtte til ti år. Designlevetiden for plattformen er 25 år, så det blir en viktig oppgave å finne mer å produsere gjennom Aasta Hansteen og inn i Polarled, sier Christensen.

Nordnorske ringvirkninger

På selve feltet, 300 kilometer vest for Bodø er forberedelse gjort. Den 482 kilometer lange rørledningen Polarled er lagt, og den øvrige infrastrukturen på havbunnen er på plass. I følge ringvirkningsrapporten til

Aasta Hansteen som er utarbeidet av Kunnskapsparken Bodø, Nord universitet og Petro Arctic har leverandørbedrifter i Nordland og Sør-Troms hatt leveranser for 518 millioner kroner til Aasta Hansteen ved utgangen av 2018.

– Vi har hatt stort fokus på å skape lokale ringvirkninger. Det lå også som en premiss fra myndighetenes side. Det har vi jobbet aktivt og godt med. Det som alltid ligger i bunn er at man må være konkurransedyktig på kvalitet og pris. Ingen får gavepakker i nord på grunn av et prosjekt i nord, men vi føler vi har kommet godt ut av det, sier Christensen.

De mest sentrale leverandørene fra Nord-Norge til Polarled og Aasta Hansteen har vært Momek, Aker Solutions i Sandnessjøen, basene i Sandnessjøen og Wasco Coatings. Som en naturlig følge av at også Aasta Hansteen kommer på plass i Norskehavet nord, har Statoil og Aker BP etablert en subseabase i Sandnessjøen som i tillegg til Aasta Hansteen skal levere tjenester til Norne og Skarv.

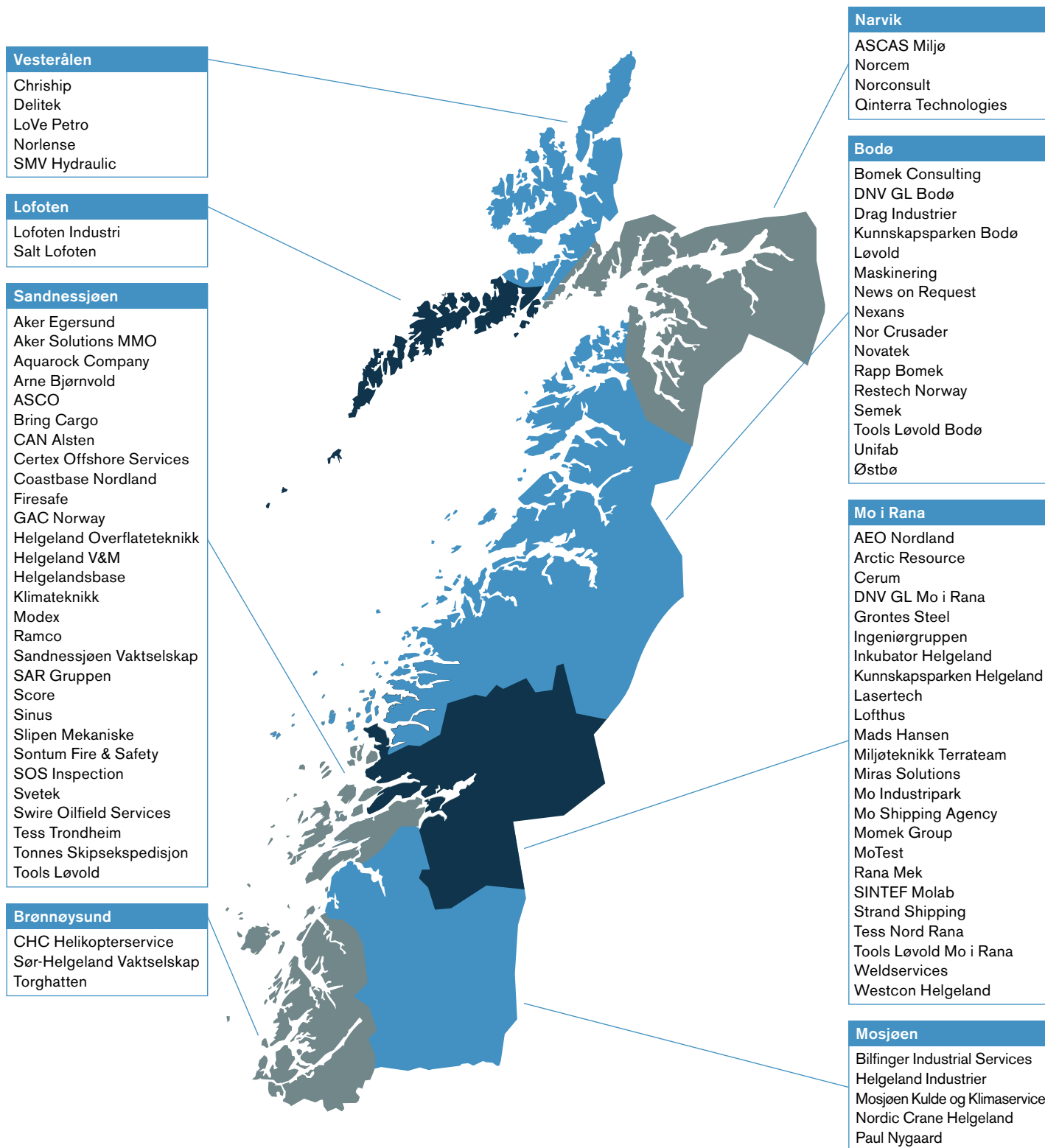
– Vi kan helt klart skryte av jobben som er gjort av Helgelandsmiljøene. De har bygget kompetanse og kvalitetssystemer som helt klart gjør dem skikket til å ta nye jobber senere, avslutter Christensen.



Aasta Hansteen ankom Norge i juni på Dockwise Vanguard. Bildet er tatt ved Høylandsbygd.
Foto: Ørjan Richardsen - Woldcam - Statoil ASA

Nordland

Kartet viser bedrifter fra de ulike regionene i Nordland som leverte varer og tjenester for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren i 2016.



Økonomiske regioner: I denne rapporten er Statistisk Sentralbyrås inndeling i økonomiske regioner lagt til grunn. De økonomiske regionene i Nordland består av følgende kommuner: **Vesterålen:** Andøy, Bø, Hadsel, Sortland og Øksnes. **Lofoten:** Flakstad, Moskenes, Røst, Vestvågøy, Værøy og Vågan. **Narvik:** Ballangen, Evenes, Lødingen, Narvik, Tjeldsund og Tysfjord. **Bodø:** Beiarn, Bodø, Fauske, Gildeskål, Hamarøy, Meløy, Rødøy, Saltdal, Steigen og Sørfold. **Mo i Rana:** Hemnes, Nesna og Rana. **Mosjøen:** Grane, Hattfjelldal og Vefsn. **Sandnessjøen:** Alstahaug, Dønna, Herøy, Leirfjord, Lurøy og Træna. **Brønnøysund:** Bindal, Brønnøy, Sømna, Vega og Vevelstad.

Klassifisering

Tabellen viser en verdikjede hvor bedrifter med leveranser for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren er fordelt. Bedriftene er fordelt på ulike kategorier, som gjenspeiler hvor i verdikjeden til petroleumsselskapene de befinner seg.

BRØNNSYSTEMER OG BORING Quinterra Technologies Ramco	SIKKERHET OG BEREDSKAP Norlense Restech Norway	Miljø, avfall ASCAS Miljø Delitek Helgeland Industrier Miljøteknikk Terrateam SAR Østbø
UNDERVANNSTEKNOLOGI Nexans Novatek	Test og inspeksjon Certex Offshore Services DNV GL Bodø DNV GL Mo i Rana MoTest SINTEF Molab	Bemanning Arctic Resource Sinus Unifab
ENGINEERING Aker Solutions MMO Bomek Consulting Ingeniørgruppen Norconsult	Base, logistikk og transport ASCO Bring Cargo Int. and Offshore CHC Helikopterservice Chriship GAC Norway Helgelandsbase Mo Industripark Mo Shipping Agency Nordic Crane Helgeland Nor Crusader Nor Lines Helgeland Sandnessjøen Vaktselskap Strand Shipping Sør-Helgeland Vaktselskap Torghattan	Konsulent Cerum Inkubator Helgeland Kunnskapsparken Bodø Kunnskapsparken Helgeland Lofthus LoVe Petro News on Request Salt Lofoten Weldservices
KONSTRUKSJON OG FABRIKASJON Aker Egersund avd Sandnessjøen Drag Industrier Grontes Steel Lofoten Industri Maskinering Miras Solutions Momek Group Mosjøen Kulde og Klimaservice Rana Mek Rapp Bomek Semek SMV Hydraulic Westcon Helgeland		Utstyr AEO Nordland Arne Bjørnvold Løvold Mads Hansen Modex Norcem Paul Nygaard Swire Oilfield Services Tess Nord Rana Tess Nord Sandnessjøen Tools Løvold Bodø Tools Løvold Mo i Rana Tools Løvold Sandnessjøen
VEDLIKEHOLD OG MODIFIKASJON Bilfinger Industrial Services Helgeland Overflateteknikk Helgeland V&M Lasertech Score Slipen Mekaniske Svetek		

Likt som tidligere år er det kategorien støtte- og servicetjenester som er størst i Nordland, både hva gjelder omsetning og antall leverandørbidrifter. Basefunksjonene på Helgeland er helt sentrale i denne kategorien. Det er også betydelige leveranser å finne i kategorien konstruksjon og fabrikasjon.

Halvering av omsetning og sysselsatte

Totalt omsatte leverandørindustrien i Nordland 1,1 milliarder kroner i 2016, et fall på hele 50,2 prosent fra 2015. Dette var om lag 305 millioner kroner lavere enn hva som var forventet da bedriftene ble intervjuet våren 2016. Det var 540 årsverk forbundet med leveransene, fordelt på 94 leverandørbedrifter. Det betyr at det var 50,7 prosent færre årsverk utført, og 16 færre bedrifter med petroleumsleveranser sammenlignet med 2015. For inneværende år ventes leveranser for 1,07 milliarder kroner.

I forbindelse med kartleggingen ble det intervjuet 129 bedrifter i Nordland. Hos de 94 bedriftene som hadde det vi omtaler som bransjespesifikke leveranser, utgjorde den petroleumsbaserte omsetningen 7,5 prosent. Dette er en nedgang på 7 prosentpoeng fra 2015, og mer enn 10 prosentpoeng fra 2014. Knappe 35 prosent av den nordnorske leverandørindustrien sin omsetning og drøyt 32 prosent av årsverkene ble utført i Nordland i 2016. Til sammenligning utgjorde aktiviteten i Nordland både halvparten av omsetningen og de utførte årsverkene i 2015.

Bodø i motvind

Nordland sin største region målt i både omsetning og utførte årsverk er fortsatt Bodø. Men trenden er svært negativ. Sysselsettingen er på ett år redusert med 118 årsverk til 2016-nivået på 178 årsverk, og omsetningen falt fra 769 millioner kroner til 407 millioner kroner. Eksportinntektene for Bodø-bedriftene har falt med knappe 300 millioner kroner, og utgjorde i 2016 43,3 prosent av totalomsetningen for leverandørene. Bodø-bedriftene står likevel fortsatt for 1/3 av eksportleveransene fra Nord-Norge. De største leverandørbedriftene i Bodø-regionen er fortsatt kabelfabrikken Nexans på Rognan og branndørprodusenten Rapp Bomek i Bodø. For 2017 ventes leveranser fra regionen for 422 millioner kroner.

Sandnessjøen best av de store

Av regionene som leverte for 100 millioner kroner eller mer i 2015, er det region Sandnessjøen som leverte best omsetningsmessig i 2016 når vi sammenligner med 2015. Dette til tross for et omsetningsfall på nesten 80 millioner kroner, eller 18,5 prosent – og at regionen utførte 100 færre årsverk sammenlignet med 2015. Sandnessjøen leverte i 2016 varer og tjenester til petroleumssektoren for 348,5 millioner kroner, fordelt på 177 årsverk. Basemiljøene som forsyner Norne- og Skarvskipet utenfor Helgelandskysten, samt tilbydere av ingeniørtjenester, vedlikeholds- og modifikasjonstjenester kjennetegner i stor grad Sandnessjøen-leverandørene. For 2017 er det ventet leveranser for 309,5 millioner kroner fra regionen.

Stort fall i prosjektaktiviteten på Mo

I rekordåret 2014 passerte leverandørbedriftene i Mo i Rana-regionen leveranser for 800 millioner kroner. I 2016 ble det levert

varer og tjenester for knappe 130 millioner kroner. En viktig del av forklaringen, både bak de høye leveransene i 2014 og det store fallet til 2016, er Wasco Coatings sin produksjonsstart til coating av rørene til Polarled, samt prosjektavslutningen i 2015. I samme periode produserte også Momek sugearkrene til Aasta Hansteen. Fra 2015 til 2016 falt den petroleumsbaserte omsetningen til leverandørbedriftene i regionen med 78,9 prosent, eller 484 millioner kroner. Antall årsverk falt fra 311 til 78,5. Utsiktene for 2017 er heller ikke positive, og det ventes leveranser for 101,8 millioner kroner.

Også Brønnøysund faller

Transportregionen Brønnøysund hadde leveranser for 60,5 millioner kroner i 2016. Dette er 115 millioner kroner lavere enn i 2015, og første gang regionens leveranser faller under 100 millioner kroner. Regionen har base for helikoptertransport til og fra Skarv- og Norneskipet, samt øvrig aktivitet knyttet til Norskehavet Nord. Regionen venter vekst i leveransene for 2017, til et nivå på 83 millioner kroner.

Under 100 millioner

Likt som i Brønnøysund opplever region Vesterålen for første gang leveranser for under 100 millioner kroner til petroleumssektoren siden vi startet kartleggingen av hele Nord-Norge i 2010. Fra Vesterålen ble det levert varer og tjenester til petroleumssektoren for 80,5 millioner kroner i 2016, et fall på 55,6 millioner fra 2015. Omtrent halvparten av leveransene fra Vesterålen var eksportrettet, drevet av avfallskomprimatorer og oljelenser. Region Vesterålen venter tilnærmet uendret omsetning for 2017.

Mosjøen vokser, resten faller

Som eneste region i Nordland opplevde Mosjøen en vekst i sine leveranser fra 13 millioner kroner i 2015 til 48,5 millioner kroner i 2016. Antall bedrifter med leveranser i regionen økte også fra tre til fem. Region Narvik og Lofoten leverte i 2016 for henholdsvis 26,9 og 1,3 millioner kroner. Tallene fra 2015-rapporteringen var henholdsvis 72,7 og 6 millioner kroner. Regionene Mosjøen, Narvik og Lofoten venter tilnærmet uendret omsetning i 2017.

Prosjektvekst og -fall på Helgeland

Leverandørene på Helgeland opplevde mer enn en dobling i sine leveranser fra 2010 til 2014. Siden toppåret 2014, hvor det ble levert varer og tjenester fra Helgeland sine fire regioner for 1,6 milliarder kroner, har den petroleumsbaserte omsetningen til leverandørbedriftene blitt redusert kraftig. Særlig merkes dette i region Mo i Rana.

– Prosjektaktivitet er helt klart hovedforklaringen bak den store variasjonen i aktivitetsnivå i Mo i Rana. Wasco Coatings sin etablering i 2014 var stor, og medførte høy omsetning og kraftig vekst i sysselsettingen. På samme tiden jobbet Momek Group med sugeankerene til Aasta Hansteen, en stor jobb også det. Jobbene ble avsluttet og levert med gode skussmål, sier Andreas Inselseth, prosjektleder i Olje- og gassklynge Helgeland (OGH).

Inselseth legger til at fallet i aktivitetsnivå innen olje- og gass har påvirket hele Helgeland, men at nedgangen har vært begrenset hos mange av bedriftene ettersom hovedtyngden av deres leveranser er mot andre markedsområder som havbruk, kraft, mineraler og prosessindustri.

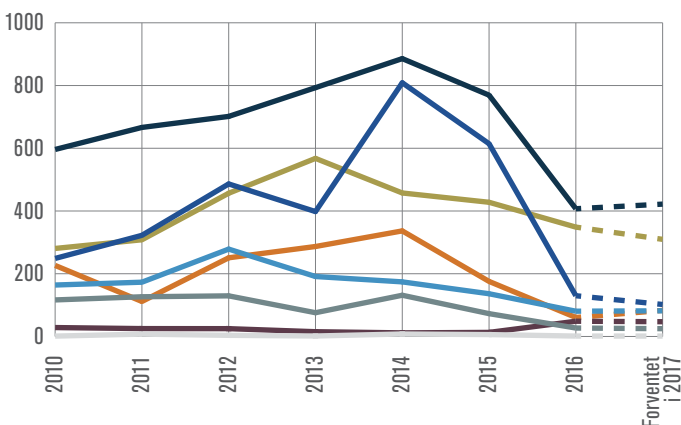
– Dette gir bedriftene flere ben å stå på og øker deres konkurransekraft. For å vokse videre innen olje- og gass er vi avhengige av et jevnt aktivitetsnivå og økte leveranser mot felter i drift. Klyngen har mange dyktige og erfarne leverandører som har bygd opp kapasitet og kompetanse gjennom leveranser i Norge og internasjonalt. Vi forventer at leveransene fra Helgeland vil øke med oppstarten av Aasta Hansteen og de kommende utbyggingene i nord, sier Inselseth.

Om Olje- og gassklynge Helgeland

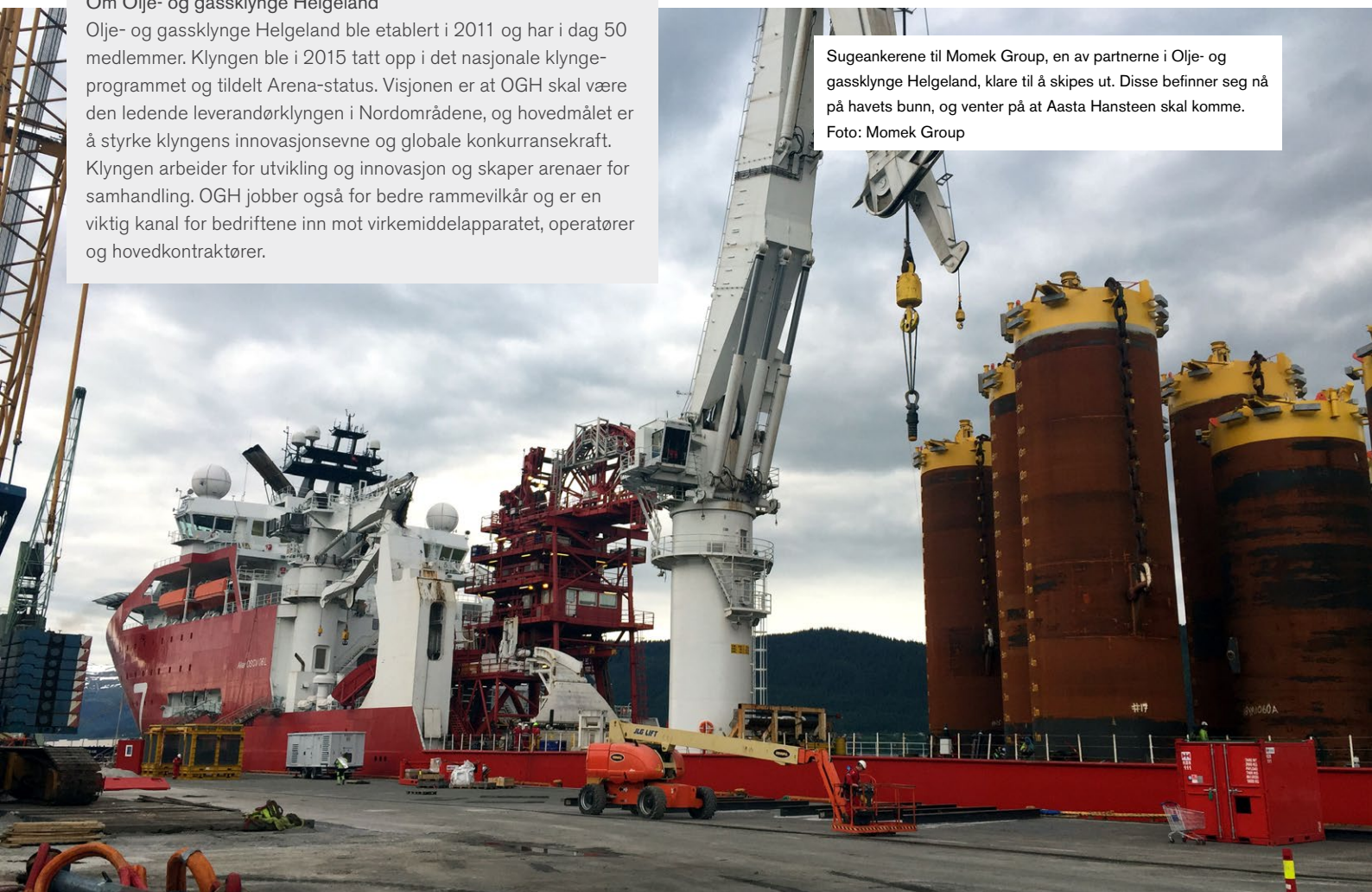
Olje- og gassklynge Helgeland ble etablert i 2011 og har i dag 50 medlemmer. Klyngen ble i 2015 tatt opp i det nasjonale klyngeprogrammet og tildelt Arena-status. Visjonen er at OGH skal være den ledende leverandørklyngen i Nordområdene, og hovedmålet er å styrke klyngens innovasjonsevne og globale konkurransekraft. Klyngen arbeider for utvikling og innovasjon og skaper arenaer for samhandling. OGH jobber også for bedre rammevilkår og er en viktig kanal for bedriftene inn mot virkemiddelapparatet, operatører og hovedkontraktører.

— VESTERÅLEN — BODØ — MOSJØEN — LOFOTEN
— SANDNESSJØEN — NARVIK — MO I RANA — BRØNNØYSUND

Omsetning i millioner



Sugeankerene til Momek Group, en av partnerne i Olje- og gassklynge Helgeland, klare til å skipes ut. Disse befinner seg nå på havets bunn, og venter på at Aasta Hansteen skal komme.
Foto: Momek Group



TROMS

Omstilling og nye marked

I omstillingsarbeidet til MANODA har bedriften valgt å satse mot et marked i nedgangstider. De jobber nå strategisk for å posisjonere seg som nordnorsk leverandør til olje- og gassnæringen.

MANODA, tidligere kjent som Marcussens Metallstøperi har en historie som strekker seg tilbake til 1947. De første årene var hovedfokus til selskapets far, Johan S. Marcussen å levere støpte produkter til den lokale verkstedindustrien i Harstad. På 1980-tallet utvidet selskapet sitt produktspekter med å produsere offeranoder i sink og aluminium, og siden den gang har dette vært selskapets hovedprodukt og grunnpilar. Offeranoder benyttes blant annet for å beskytte skrog på skip mot korrosjon.

Utfordringer og omstilling

I år har MANODA 70-årsjubileum og at bedriften i år kan feire 70 år er ingen selvfølge. Bedriften har klamret seg fast og jobbet iherdig i medgang og motgang i årenes løp.

– I 2010 flyttet vi til nye moderne produksjonslokaler på Stangnesterterminalen. Dette var et betydelig løft for bedriften som fra tidligere var vant med å jobbe i relativt små og trange lokaler. Det viste seg etterhvert at etterspørselen etter våre produkter ikke økte som forventet og kostnadene man måtte bære med et nytt bygg ble for store i forhold til omsetningen. I 2012 var bedriften nær konkurs og en av løsningene for å berge bedriften ble å selge bygget og leie det i stedet. Harstad kommune kjøpte bygget, og vi inngikk da en langsiktig leiekontrakt med dem. Det i tillegg til de ansattes velvilje og «stayerevne» var helt klart med på å berge bedriften, sier Kenneth Leiknes, teknisk salgssjef i MANODA.

I 2014 ble det startet en stor omstillingsprosess i MANODA og målet var å løfte bedriften, øke omsetningen og strategisk jobbe seg inn mot nye markeder.

– Det ble laget en overordnet plan for vekst med viktige strategiske milepæler som skulle bidra til å løfte bedriften til et bærekraftig nivå. Dette ble utviklet i samarbeid med Kunnskapsparken Nord og Hilde Svenning som da og i dag er innleid som fungerende daglig leder i selskapet. Svenning etablerte en vekstplan og et mantra i bedriften som lød: «fra 6 til 20 i 2020». Målet er altså øke omsetningen fra 6 millioner i 2014 til 20 millioner i 2020. Planen startet med en konsolidering

og opprydning i selskapet og hadde videre noen strategiske milepæler som måtte oppnås for å kunne nå dette målet. Disse målene har vi så langt nådd og prosessen har bidratt til at bedriften nå er på rett vei mot en positiv utvikling. I 2016 omsatte vi for nesten 10 millioner kroner, og vi er godt på vei mot å nå målet, sier Leiknes.

Nye satsingsområder

For å nå målet har MANODA gått fra å være en lokal og regional leverandør, til å ha hele Nord-Norge som sitt markedsområde. Nå sikter de også nasjonalt og det jobbes mot nye markeder, da særlig olje- og gassnæringen og samferdselssektoren.

– Vi har historisk sett ikke hatt leveranser mot olje- og gassnæringen. I 2016 kom den første leveransen til et seismikkelskap hvor vi leverte 8500 små sinkanoder til ømfintlig seismikkutstyr som skulle brukes i tropiske farvann. Disse anodene ble utviklet av oss sammen med kunden og det at kunden har bestilt flere ganger, viser at produktet har en effekt og at produktet ble bra. Samme år fikk vi den største enkeltordren både økonomisk og i fysisk størrelse til et kaianlegg i Harstad. Her leverte vi 136 aluminiumsanoder på 140 kg pr stk. Dette prosjektet ble en god test av kapasiteten vår og en viktig milepæl i arbeidet mot vår posisjonering for levering av større anoder til olje- og gassindustrien. I 2017 fikk vi endelig en forespørsel direkte fra Statoil om å levere aluminium-anoder til Hammerfest LNG. Vi leverte tilbud på dette, og kort tid etter fikk vi gleden av å motta vår første PO (bestilling) direkte fra Statoil. Dette var nok en viktig milepæl og ble selvfølgelig feiret med kake, smiler Leiknes.

Ser endringer i interessen

Leiknes har relativt kort fartstid i MANODA, men har tidligere jobbet i et lokalt selskap i Harstad som utelukkende satset mot leveranser til olje- og gassnæringen. En slik satsing er ikke aktuell for MANODA, som har uttalt at leveranser til olje- og gassnæringen ikke skal utgjøre mer enn 30 prosent av den totale omsetningen. Dette for å være mindre sensitiv for svingninger i markedet, være lojale overfor eksisterende kunder i skipsindustrien og å ha flere bein å stå på.

– I MANODA jobber vi bevisst og målrettet for å komme oss inn som leverandør til operatørselskaper og deres hovedkontraktører. Vi er i god dialog med et stort



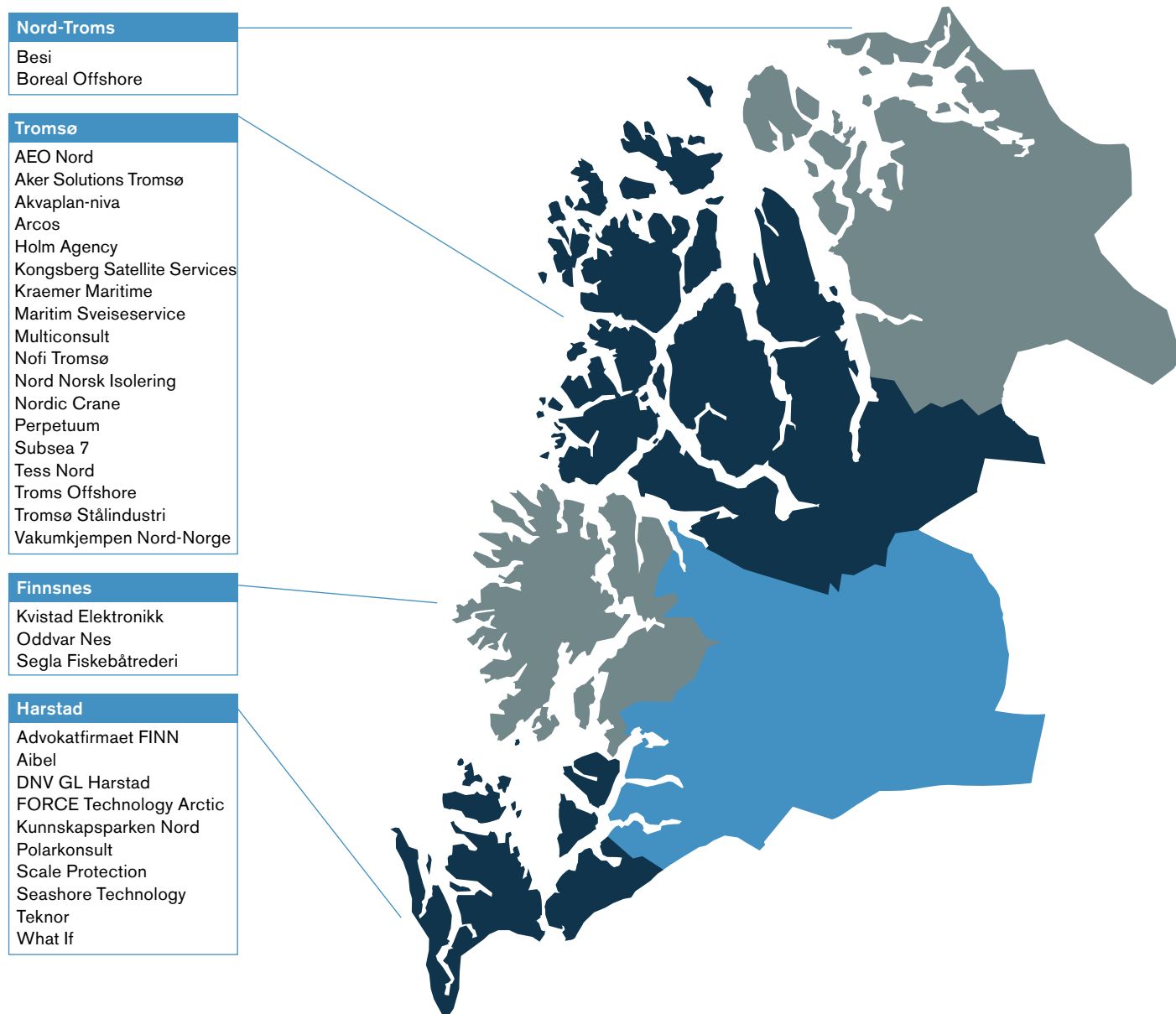
MANODA i Harstad ser en fremtid som leverandør til petroleumsnæringen.
Foto: MANODA - Vizueli - Stian Klausen

internasjonalt selskap for å posisjonere oss for leveranser til Johan Castberg-utbyggingen. Jeg merker at de virkelig vil bidra og jobbe sammen med oss og andre nordnorske leverandører for å løfte oss i posisjon til å kunne levere. Tidligere følte jeg at forespørslene kom for forespørselens del, slik at selskapene kunne si at man hadde spurt nordnorske leverandører, da dette var ønskelig fra

operatørenes side. Vi brukte mye ressurser og kveldstimer for å regne på store forespørsler, men det var vanskelig å få en god dialog med selskapene og det virket som at viljen til å strekke seg litt lengre ikke var tilstede. Nå oppfattes forespørslene som mye mer reelle, dialogen er god og viljen til å bidra oppfattes som oppriktig, avslutter Leiknes.

Troms

Kartet viser bedrifter fra de ulike regionene i Troms som leverte varer og tjenester for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren i 2016.



Økonomiske regioner: I denne rapporten er Statistisk Sentralbyrås inndeling i økonomiske regioner lagt til grunn. De økonomiske regionene i Troms består av følgende kommuner: **Nord-Troms:** Gáivuotna-Kåfjord, Kvænangen, Nordreisa og Skjervøy. **Finnsnes:** Berg, Dyrøy, Lenvik, Sørreisa, Torsken og Tranøy. **Andselv:** Bardu, Gratangen, Lavangen, Målselv og Salangen. **Tromsø:** Balsfjord, Karlsøy, Lyngen, Storfjord og Tromsø. **Harstad:** Bjarkøy, Harstad, Ibestad, Kvæfjord og Skånland.

Klassifisering

Tabellen viser en verdikjede hvor bedrifter med leveranser for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren er fordelt. Bedriftene er fordelt på ulike kategorier, som gjenspeiler hvor i verdikjeden til petroleumsselskapene de befinner seg.

BRØNNSYSTEMER OG BORING	STØTTE OG SERVICETJENESTER
Scale Protection AS Seashore Technology	Test og inspeksjon DNV GL Harstad FORCE Technology Arctic
ENGINEERING	Base, logistikk og transport Holm Agency Kraemer Maritime Nordic Crane Troms Offshore
KONSTRUKSJON OG FABRIKASJON	Miljø, avfall Perpetuum
VEDLIKEHOLD OG MODIFIKASJON	Bemanning Besi Boreal Offshore Kvistad Elektronikk AS
SIKKERHET OG BEREDSKAP	Konsulent Advokatfirmaet FINN Akvaplan-niva Arcos Kunnskapsparken Nord
	Utstyr AEO Nord Tess Nord

To tredjedeler av omsetningen til leverandørindustrien i Troms finnes i kategorien støtte- og servicetjenester. Den nest største kategorien, både mål i omsetning og antall leverandørbedrifter er sikkerhet og beredskap.

Reduksjon som ventet

Totalt omsatte leverandørindustrien i Troms for 450 millioner kroner i 2016, et fall på 30 prosent fra 2015. Omsetningen er noe høyere enn hva leverandørbedriftene forventet da de ble intervjuet våren 2016. Det var 438 årsverk forbundet med leveransene, fordelt på 41 leverandørbedrifter. Antall årsverk er redusert med 16,8 prosent siden 2015, mens antall leverandørbedrifter har økt med to. For 2017 venter Troms vekst i sine leveranser til 503 millioner.

Slik kan flyteren til Johan
Castberg-feltet bli seende ut.
Illustrasjon: Statoil ASA



I årets kartlegging ble det intervjuet 58 bedrifter i Troms, hvorav 41 hadde bransjespesifikke leveranser. Hos de 41 bedriftene med leveranser til petroleumsnæringen utgjorde petroleumsleveransene 17,5 prosent av totalomsetningen. Leverandørindustrien i Troms stod for drøye 14 prosent av omsetningen og 26 prosent av årsverkene utført av leverandørindustrien i Nord-Norge.

Leverte bedre enn forventet

De største leveransene i Troms kom som vanlig fra Tromsø-regionen. Regionen har dog redusert leveransene med mer enn 300 millioner kroner fra toppåret 2014. I 2016 ble det levert varer og tjenester til petroleumsnæringen for 342,6 millioner kroner, et fall på 160 millioner kroner eller 31,8 prosent fra 2015. Leveransene i 2016 var likevel ca. 34 millioner kroner høyere enn hva leverandørbedriftene i Tromsø forventet da datainnsamlingen for 2015-rapporten ble gjort i fjor på samme tid. Det var 340 årsverk forbundet med leveransene i 2016, mot 434 i 2015. Leverandørbedriftene i Tromsø-regionen kjennetegnes av høyt innslag av høyt utdannet arbeidskraft. For 2017 er det ventet leveranser for 375,8 millioner kroner, en vekst på 10 prosent.

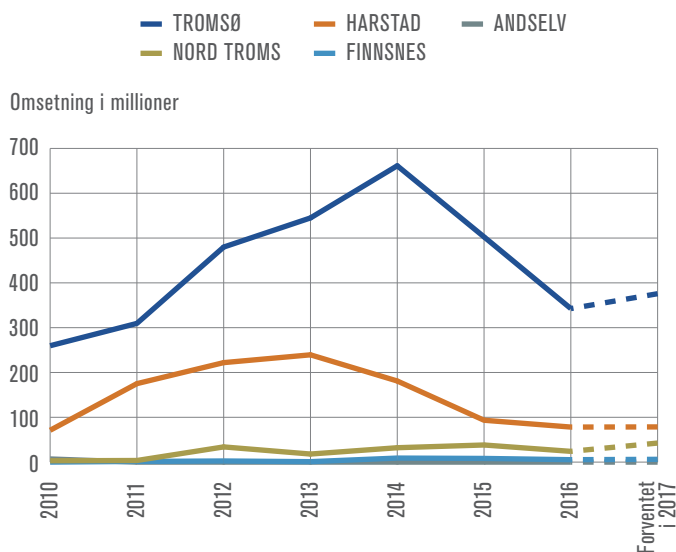
Oljeby med begrenset leverandørindustri

Harstad-regionen er en tydelig petroleumsregion, særlig som en følge av Statoil sin store etablering i byen. For leverandørindustrien i regionen har imidlertid leveransene vært fallende over

flere år. I 2016 ble det levert for 78,2 millioner kroner, et fall på 16,3 prosent fra 2015. Dette var ca. 5 millioner kroner lavere enn hva forventningene tilsa. Det ble utført drøyt 51 årsverk i regionens leverandørindustri, mot 63 i 2015, hvorav flest hos Aibel. Regionen venter i 2017 leveranser på samme nivå som i 2016.

Nord-Troms og Finnsnes

Region Nord-Troms og region Finnsnes leverte varer og tjenester til petroleumssektoren for henholdsvis 24 millioner kroner og 5,4 millioner kroner i 2016. For begge regionene representerer det en nedgang på ca. 35 prosent fra 2015. For 2017 venter regionene leveranser for henholdsvis 42,5 millioner kroner og 6,2 millioner kroner.



Leverandørseminar Johan Castberg

Tidlig i april samlet Statoil og Petro Arctic 35 nordnorske leverandørbedrifter som ønsket å sikre seg oppdrag til Johan Castberg-utbyggingen. Endelig beslutning om utbygging for Johan Castberg er ventet å komme mot slutten av året, og beregninger fra Agenda Kaupang viser at så mye som 1,7 milliarder kroner av utbyggingen kan komme fra nordnorske leverandører.

– Vi gjorde oss gode erfaringer med å arrangere leverandørseminar for Aasta Hansteen-utbyggingen, og bestemte oss for å gjøre det samme for Johan Castberg. Leverandørmarkedet i Nord-Norge er gjerne ukjent for de store nasjonale og internasjonale hovedkontraktørene våre, og vi ønsket å samle dem og de potensielle underleverandørene i Nord-Norge, sier Marit Lind, anskaffelsesleder i Statoil.

For de nordnorske aktørene vil det i utbyggingsfasen kunne være aktuelt eksempelvis å levere større og mindre strukturer som sugeankre, bunnrammer og stigerør. Kontrakter hvor bedrifter som Momek og Aker i Sandnessjøen allerede har vist seg som konkurransedyktige gjennom leveranser til Aasta Hansteen.

– Vi har ambisjoner om å skape så store regionale ringvirkninger som mulig. Møtet i Harstad er et viktig ledd i så måte, og jeg oppfattet en positiv holdning både fra våre hovedkontraktører og de nordnorske bedriftene som deltok, sier Lind.

FINNMARK

Fiskefartøy i oljevernberedskap

– Verdens oljevernorganisasjoner ser til Finnmark og NOFO for det unike samarbeidet vi har med kystfiskeflåten.

Det sier Jan Petter Wølstad, operasjonsrådgiver kyst og strand i NOFO (Norsk Oljevernforening For Operatørselskap). Utbyggingen av Goliat-feltet med ENI Norge som operatør, den første oljeprodukerende plattformen i Barentshavet, var utgangspunktet for den store styrkingen av beredskapen i nord som også involverer kystfiskeflåten.



Fire av NOFOs oljevernfarer
på øvelse i Finnmark.
Foto: NOFO

Barrierer ved hendelser

I barrieresystemet for oljevern på norsk sokkel opererer man med fire ulike barrierer. Barriere én er olje nærmest kilden, barriere to er noe lenger ut fra kilden, barriere tre er kystnært og barriere fire er olje på land/strand.

– I Finnmark har vi en kystnær beredskap bestående av 30 fiskefartøyer på mellom 11 og noen og 20 meter som fungerer som oljevernfarfartøy i henhold til forskriften satt av sjøfartsdirektoratet. Alle fartøyene har kapasiteten som skal til for å slepe utstyret som er satt opp i barrieren, sier Wølstad.

Utstyret som benyttes i barriere tre er en-båt-systemer, altså en linse som kan slepes av ett fartøy, og som er anskaffet gjennom Tromsø-selskapet NOFI og Allmaritim.

– Lensen Current Buster ble godt testet og brukt gjennom utblåsningen i Mexicogolfen i 2010. Systemet oppleves som veldig fleksibelt, og i motsetning til de konvensjonelle linsene som brukes i de første barrierene

kan man bevege seg betydelig raskere i farvannet med disse linsene.

Øvelser og kjennskap

Det var ifølge Wølstad stor interesse blant fiskerne for å bli en del av poolen som ble etablert i 2012. NOFO samarbeider også med fiskeriorganisasjonene og fikk etablert avtaler som var gode og attraktive for fiskerne å gå inn på.

– Vi øver sammen én til to ganger i året, i åtte til ti dager for hvert enkelt fartøy. Man øver da både på taktikk, organisering, kommunikasjon og ulike typer tiltak for oppsamling og mellomlagring.

Hensyn til fiskernes daglige drift er et viktig grunnlag i avtalen, og responstiden for fiskerne tilsier at de skal være klare senest 48 timer etter innkalling.

– Den unike kjennskapen de har til alt fra strømmer og lokale forhold er særdeles viktig, og vi er veldig glade for å ha med den unike kapasiteten og kompetansen som de innehar.



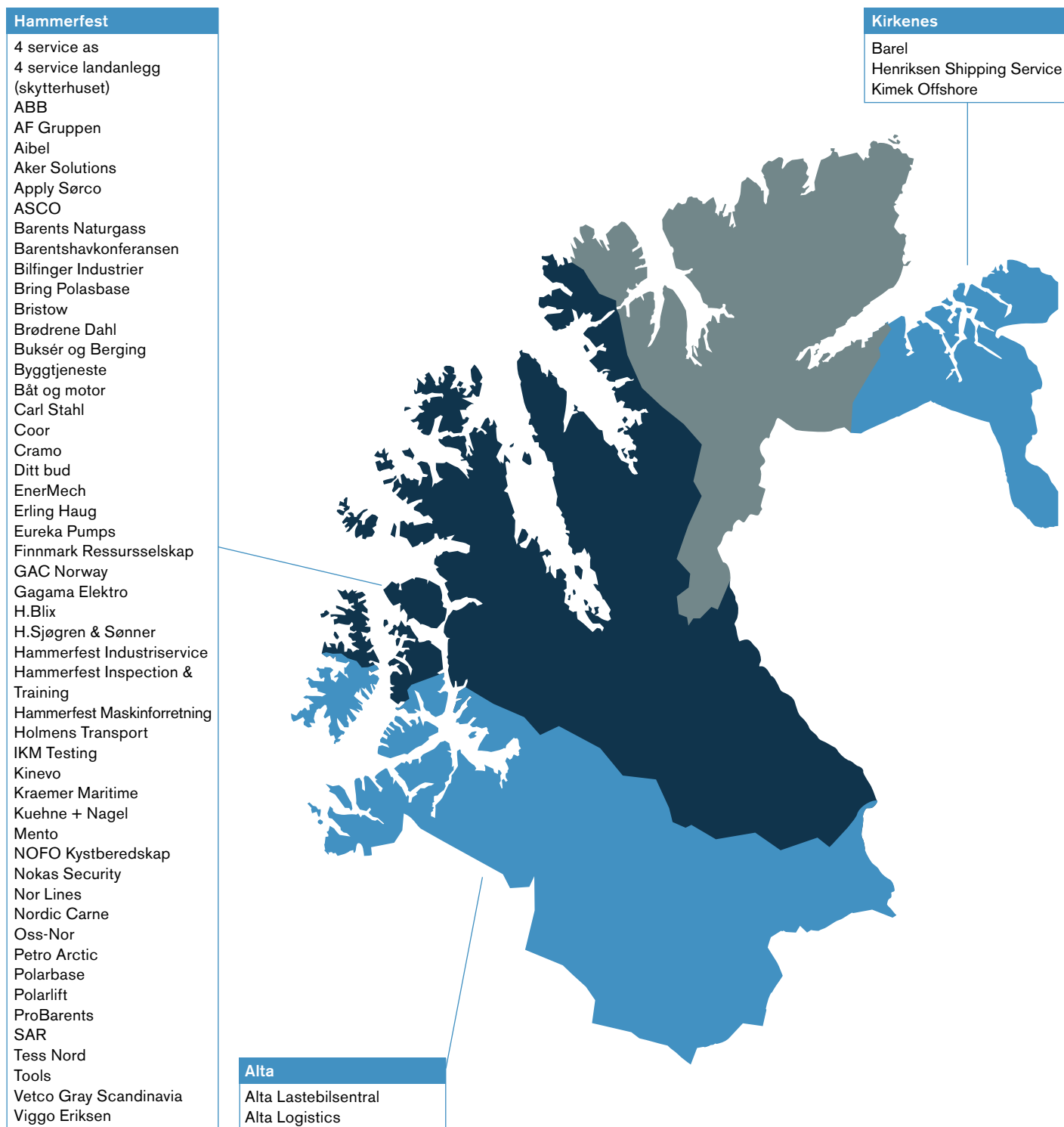
Om NOFO

NOFO administrerer oljevernberedskapen for operatørselskaper på norsk sokkel, og ble i sin tid etablert etter Bravo-utblåsningen i 1977. Dette gav næring til kravet om bedre beredskap, og ikke minst mer effektivt utstyr til bruk i eventuelt nye tilfeller. I 2018 feirer organisasjonen som er eid av operatørselskapene sitt 40-årsjubileum.

NOFO har i dag fem baser og to depot strategisk plassert i forhold til operatørenes virksomhet på norsk sokkel: Hammerfest (B), Hasvik (D), Havøysund (D), Sandnessjøen (B), Kristiansund (B), Mongstad (B) og Stavanger (B).

Finnmark

Kartet viser bedrifter fra de ulike regionene i Finnmark som leverte varer og tjenester for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren i 2016.



Økonomiske regioner: I denne rapporten er Statistisk Sentralbyrås inndeling i økonomiske regioner lagt til grunn. De økonomiske regionene i Finnmark består av følgende kommuner: **Alta:** Alta, Guovdageaidnu-Kautokeino, Loppa og Hasvik. **Hammerfest:** Hammerfest, Kvalsund, Måsøy, Nordkapp, Porsanger, Kårásjohka-Karasjok, Lebesby og Gamvik. **Vadsø:** Vadsø, Vardø, Berlevåg, Deatnu-Tana, Unjárga-Nesseby og Båtsfjord. **Kirkenes:** Sør-Varanger.

Klassifisering

Tabellen viser en verdikjede hvor bedrifter med leveranser for 0,5 mill. kr eller mer til petroleumssektoren er fordelt. Bedriftene er fordelt på ulike kategorier, som gjenspeiler hvor i verdikjeden til petroleumsselskapene de befinner seg.

ENGINEERING	
ABB	Holmens Transport
Aker Solutions	Kraemer Maritime
Vetco Gray Scandinavia	Kuehne + Nagel
KONSTRUKSJON OG FABRIKASJON	Nor Lines
Barel	Nordic Carne
Hammerfest Industriservice	Oss-Nor
VEDLIKEHOLD OG MODIFIKASJON	Polarbase
AF Gruppen	Polarlift
Aibel	Viggo Eriksen
Apply Sørco	Miljø og avfall
Bilfinger Industrier	Finnmark Ressursselskap
Eureka Pumps	SAR
Gagama Elektro	Bemanning
H.Blix	Kimek Offshore
SIKKERHET OG BEREDSKAP	Konsulent
Buksér og Berging	Barentshavkonferansen
NOFO Kystberedskap	Byggjeneste
Nokas Security	Kinevo
STØTTE OG SERVICETJENESTER	Petro Arctic
Test og inspeksjon	ProBarents
Hammerfest Inspection & Training	Utstyr
IKM Testing	Brødrene Dahl
Base, logistikk og transport	Båt og motor
4 service	Carl Stahl
4 service landanlegg	Cramo
Alta Lastebilsentral	EnerMech
Alta Logistics	Erling Haug
ASCO	Hammerfest Maskinforretning
Barents Naturgass	Mento
Bring Polasbase	Tess Nord
Bristow	Tools
Coor	
Ditt bud	
GAC Norway	
H.Sjøgren & Sønner	
Henriksen Shipping Service	

Også i Finnmark er det høyest omsetning og flest bedrifter forbundet med kategorien støtte- og servicetjenester – og da særlig i kategorien base, logistikk og transport. Vedlikehold og modifikasjon, da særlig gjennom de langsiktige kontraktene mot Hammerfest LNG og Goliat, spiller også en sentral rolle i leverandøromsetningen i Finnmark.

Gode leveranser fra Finnmark, som ventet

Finnmarksbedriftene spådde leveranser for 1,64 milliarder kroner i 2016, da kartleggingen for Levert 2015 ble gjort. De bommet med drøye 20 millioner kroner. I 2016 ble det levert bransjespesifikke varer og tjenester til petroleumsnæringen for 1,62 milliarder kroner fra leverandørindustrien i Finnmark. Fallet fra 2015 var på 228 millioner kroner, eller 12,3 prosent. De 63 leverandørbedriftene utførte til sammen 696 årsverk mot petroleumsindustrien, en vekst på 17,4 prosent sammenlignet med 2015.

Hos de 63 leverandørbedriftene i Finnmark var hele 66,1 prosent av bedriftenes totalomsetning petroleumsrelatert. I Troms og Nordland utgjorde petroleumsomsetningen henholdsvis 16,2 og 7,5 prosent av totalomsetningen til leverandørene. Det vil si at leverandørbedriftene i Finnmark er mer spesialisert rettet mot petroleumssektoren, og sånn sett har færre kunder i andre næringer å levere til. Petroleumsomsetningen fra Finnmarksbedriftene utgjorde 51 prosent av Nord-Norge sine samlede leveranser i 2016, mot 39,3 prosent i 2015.

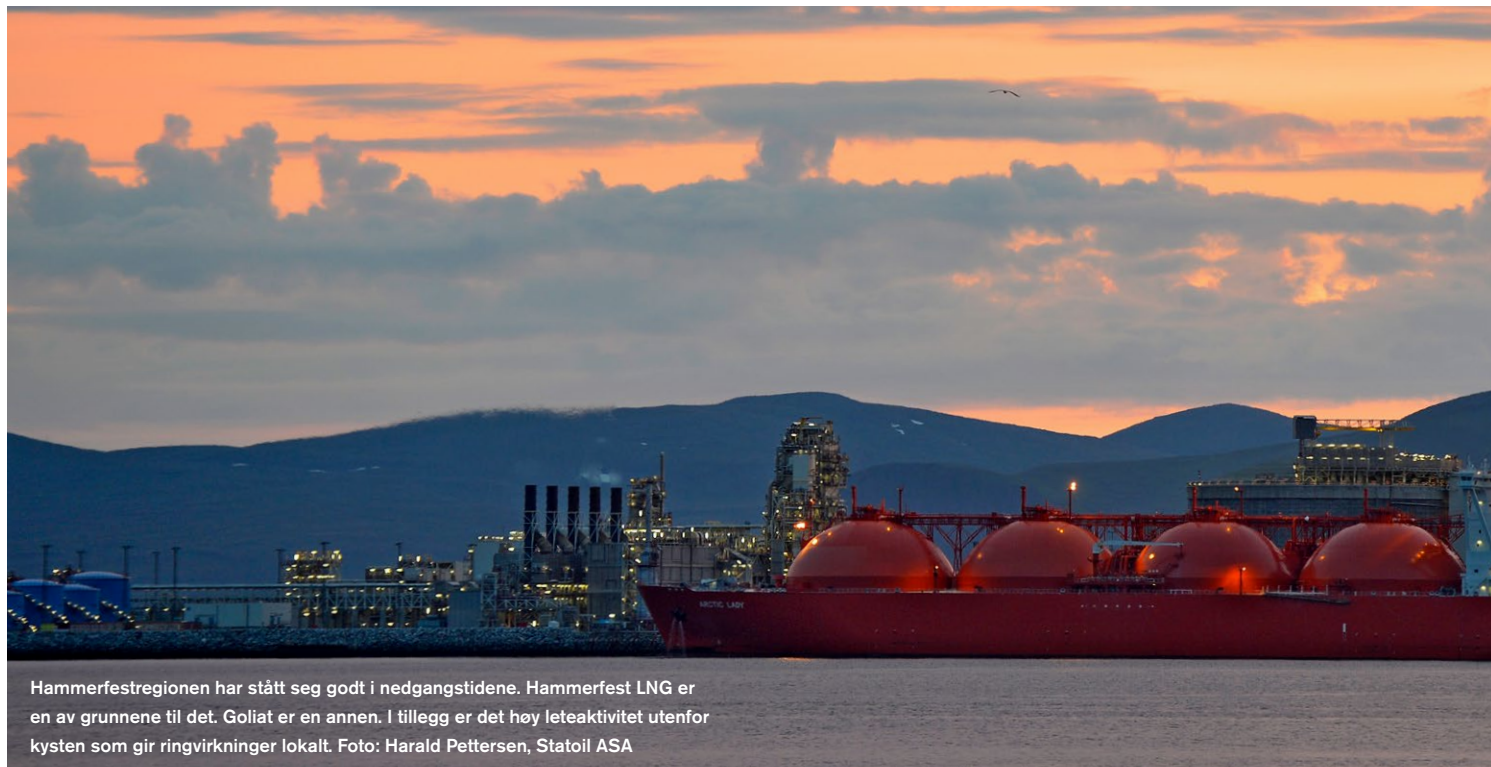
Hammerfest dominant

Med leveranser for 1,53 milliarder kroner leverte Hammerfestregionen varer og tjenester til petroleumssektoren tilsvarende Nordland og Troms fylke sin samlede omsetning. Bare i toppårene 2014 og 2015 har de bransjespesifikke petroleumsleveransene vært høyere. Sammenlignet med 2015

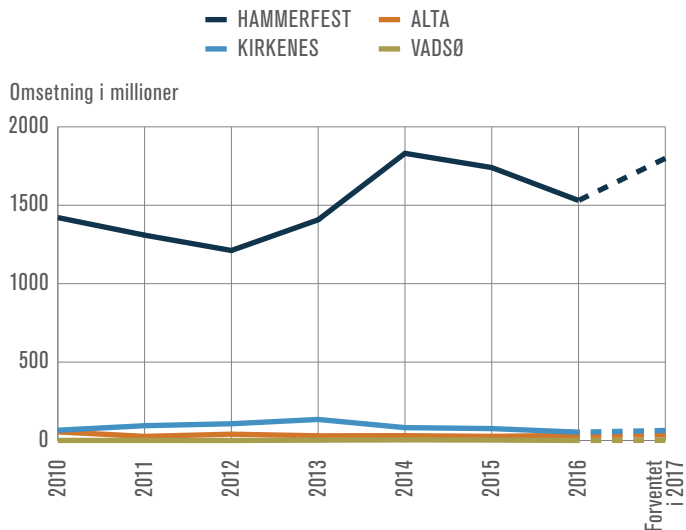
falt leveransene med 12 prosent, og omsetningen var 30 millioner kroner lavere enn hva leverandørene forventet.

Flere av de største leverandørene i Hammerfest fra 2015-kartleggingen opplevde fallende leveranser i 2016. Samtidig er det kommet til nye leverandører, særlig forbundet med det første fulle driftsåret på Goliat-feltet. Antall leverandørbedrifter økte fra 51 i 2015 til 56 i 2016. De største leveransene i Hammerfestregionen er fortsatt å finne i kategorien støtte- og servicetjenester, og da særlig innen base, logistikk og transport. I tillegg er det fortsatt betydelige leveranser innen vedlikehold og modifikasjon.

Det ble utført 654 årsverk i Hammerfest i 2016. Dette er 106 flere årsverk sammenlignet med året før. Veksten har skjedd gjennom økt innpendling, som gir store ringvirkninger for regionen som i stor grad ikke fanges opp av denne kartleggingen. Antall utførte årsverk av personer bosatt i Nord-Norge var 414.



Hammerfestregionen har stått seg godt i nedgangstidene. Hammerfest LNG er en av grunnene til det. Goliat er en annen. I tillegg er det høy leteaktivitet utenfor kysten som gir ringvirkninger lokalt. Foto: Harald Pettersen, Statoil ASA



For 2017 venter Hammerfest-regionen leveranser for 1,8 milliarder kroner. Særlig er optimismen stor hos de største leverandørbedriftene.

Fall i Kirkenes, vekst i Alta

Mens Kirkenes opplevde fall i sine leveranser fra 76 millioner kroner til 53,2 millioner kroner i 2016, opplevde Alta vekst fra 26,5 millioner kroner til 33,3 millioner. Det var 41 årsverk forbundet med leveransene i Kirkenes, og 9 i Alta. Vadsø-regionen hadde ingen leverandørbedrifter med mer enn 0,5 millioner kroner i petroleumsrelatert omsetning.

For 2017 venter alle tre regionene vekst. Kirkenes venter leveranser for 63,9 millioner kroner, Alta 35,3 millioner kroner og Vadsø 1 million kroner.



Petro Arctic fyller 20 år

Siden etableringen i 1997 har Petro Arctic (tidligere Snøhvit Næringsforening) jobbet for ringvirkninger og petroleumsutvikling i nord. Svært mye positivt har skjedd siden den gang. Frem til og med 2014 opplevde leverandørindustrien i Nord-Norge kontinuerlig vekst i sine leveranser, men som resten av landet ble også leverandørindustrien i nord rammet av oljeprisfall og omstillingene som slo inn for fullt i 2015.

Drift av verdens nordligste LNG-anlegg i Hammerfest startet i 2007, og Goliat startet første oljeproduksjon i Barentshavet i 2016. Helårs letevirksomhet i Barentshavet pågår nå, og nye områder på norsk sokkel gjennom Barentshavet sørøst er blitt åpnet. I Nordland startet Skarv produksjon i desember 2012, og Aasta Hansteen-feltet i Norskehavet Nord ventes å være i drift fra 2018, hvor infrastrukturen gjennom Polarled kom på plass i 2016. Vi tok en prat med direktør i jubilanten Petro Arctic, Kjell Giæver.

Om du skal trekke frem ett høydepunkt fra Petro Arctic sin levetid, hva vil det være?

– Det aller viktigste for Petro Arctic er at det skapes ringvirkninger på land av petroleumsaktiviteten i Nord-Norge. Høydepunktet må derfor være at våre medlemmer har klart å levere varer og tjenester for nesten 30 milliarder kroner til petroleumsnæringen siden 2010, da målingene startet.

Hva vil du trekke frem som den største skuffelsen i historien til Petro Arctic?

– Det må være at vi ikke har kommet videre med en konsekvensutredning av havområdene utenfor Lofoten og Vesterålen etter så mange år.

Mange ytrer skepsis mot petroleumsnæringen, og særlig her i nord. Forstår du denne skepsisen?

– Ja, det både forstår jeg og har respekt for. Skepsisen er imidlertid oftere og oftere koblet opp mot de globale spørsmålene knyttet til klima. Vi i Petro Arctic har vært tydelige på at verden vil ha behov for olje og gass i all overskuelig fremtid, og at Norge – og da gjerne Nord-Norge, må være det siste landet som slutter å produsere. Vi er den nasjonen med lavest klimaavtrykk på vår produksjon, og det er nasjonen og folket som eier ressursene og nyter godt av det.

Hva mener du er et realistisk bilde av petroleumsaktiviteten i Nord-Norge i 2030?

– I 2030 har leverandørindustrien i Nord-Norge doblet sine leveranser sammenlignet med de siste års nivåer, og totalt er det da levert varer og tjenester for 100 milliarder kroner fra nord. Vi spår også mer enn en dobling i antall felter i drift. I tillegg til Aasta Hansteen som vi vet kommer, forventer jeg at Johan Castberg, Alta/Gohta og Wisting er i drift, i tillegg til et nytt funn som enda ikke er gjort i Barentshavet sørøst.

ISBN-978-82-8151-046-3 (trykt)

ISBN-978-82-8151-047-0 (pdf)

Rapporten er skrevet av

Tom Steffensen & Kristian Rydland Antonsen

Kunnskapsparken Bodø AS

design
by north™

Prosjektledelse:



Samarbeidspartnere:



Finansiert av:

