



Paradisøyer til salgs.
Les mer på ap.no



UTENLANDSOMSETNING

Rekordsalg til utlandet av norsk oljeteknologi

HILDE HARBO

Oljeverandørindustrien opplever sterk vekst i etterspørselen fra utlandet.

Men datterselskaper utenfor Norge overtar stadig mer av salget på bekostning av eksport fra Norge. Fagforbundet Lederne mener én forklaring er mangel på fagfolk, og krever tiltak for å øke rekrutteringen til bransjen. Selskapene som leverer utstyr til oljebransjen, vokser i sterkt tempo. Den totale utenlandsomsetningen var i fjor på 165 milliarder kroner, og vil i år nå en ny rekord på 185 milliarder, ifølge en rapport analyse-selskapet Menon har gjort for fagforbundet Lederne.

Men de norske selskapene velger i økende grad å bruke datterselskaper i andre land til å betjene de utenlandske markedene. Omsetningen fra de utenlandske datterselskapene utgjorde i 2003 omkring 30 prosent av alt salg til land utenfor Norge, mens den i fjor var økt til 35 prosent. Partner Sveinung Fjose i Menon Business Economics mener utviklingen skyldes flere forhold:

– Høy pris og sviktende tilgang på kvalifisert arbeidskraft i Norge er én viktig faktor. I tillegg kommer det forhold at flere land, som for eksempel Brasil, krever at leveransene til deres sokkel skal skje fra nasjonale selskaper. Mange leverandørbedrifter velger derfor å opprette selskaper i andre land for å ha en mulighet for å konkurrere på disse markedene, sier Fjose.

Bruk av datterselskaper i andre land styrker etter Fjoses mening leverandørindustriens konkurranseevne, blant annet ved at man flytter den delen av produksjonen som er mindre spesialisert til land hvor prisen på arbeidskraft er lavere. – Men samtidig bidrar dette til å redusere sysselsettingseffekten av utenlandsomsetningen, sier Fjose.

Han mener at leverandørbransjens mulighet for fortsatt vekst i Norge er avhengig av at myndighetene bruker flere virkemidler for å bedre tilgangen på kompetent arbeidskraft. – Vi er bekymret for mangelen på ingeniører og andre fagfolk. Myndighetene må synliggjøre den nasjonale viktigheten av denne næringen, og øke utdannelseskapasiteten, sier forbundsleder Jan Olav Brekke.

hilde.harbo@aftenposten.no

Bakgrunn

Skipsbygging i Norge

- ▶ Moderne skipsbygging har vært en viktig del av norsk maritim aktivitet i 150 år. De siste ti årene har nesten ingen norske verft bygget skrog.
- ▶ I 1980-årene opplevde verftene en stadig større konkurranse fra utlandet. Konkurransen ble møtt med at verftene orienterte seg mot offshoremarkedet.
- ▶ Det er beregnet at over 80 prosent av omsetningen ved norske verft nå er relatert til skip for offshoresektoren.

i fremtiden skal gjøre jobben som de siste årene er blitt gjort ved polske verft.

– Det gir den beste kvaliteten og vil være det mest lønnsomme for oss. Robotsveisingen gir oss god produktivitet og gjør at vi kan kon-

kurrere med utenlandske verft på stålarbeidet, forteller Rasmussen.

Nytt rekordår

Hittil i år har norske verft tegnet kontrakter for nærmere 19 milliarder kroner. Det er mer enn det som ble inngått i hele fjor, og de vel 25 verftene i Norge har nå en ordremasse på rundt 90 fartøyer – til en verdi av 37 milliarder.

– Allmenntilstanden til verftene er god. Ordreserven er høyere enn på mange år. Vi må tilbake til 2007 for å finne tilsvarende tall, sier direktør Birger Skår i salgs- og markedsorganisasjonen Norske Skipsverft.

De aller fleste skipene er offshorefartøyer. En av de norske skipsbyggerne med flest skip i ordre, er Kleven Maritimes to verft på Sunnmøre. Med 14 skip i ordreboken – til en verdi av 6,5 milliarder kroner – illustrerer de med all tydelighet at det ikke ble noen ordretørke i 2012 og 2013, slik noen fryktet under den siste verftsboomen. Høy oljepris og nye oljefunn er hoved-

årsaken, ifølge Ståle Rasmussen ved Kleven Maritime.

– Når investeringsviljen hos de store oljeselskapene er stor, får det konsekvenser for oss. Veksten i antall oljerigger øker behovet for støttefartøyer. Derfor vil nok denne bransjen være en god plass å være de neste årene også, sier han.

Unik strategi

Ingen andre større norske verft gjør det som Kleven nå gjør. Bygging av skrog i utlandet for så å slepe dem til Norge for utrustning, har vært oppskriften hos alle. Kleven har i det siste gått mer over til å bygge moduler i utlandet, som er blitt fraktet til Norge for å bli sveiset sammen på verftet i Ulsteinvik. At verftet nå vil gjøre alt selv, er en strategi som nå følges nøye i resten av verfts-næringen.

– Det vil være imponerende hvis de får det til, mener viseadministrerende direktør Magne Grøtteland ved skipsverftet Simek i Flekkefjord, som i likhet med Kleven Maritime setter sammen skroget

i Norge basert på moduler – skrogdeler – som er bygd i utlandet.

I markedsorganisasjonen Norske Skipsverft beskriver de Kleven Maritimes strategi som unik. Direktør Birger Skår mener det vil være oppsiktsvekkende hvis verftet lykkes. Også i den NHO-tilsluttede landsforeningen Norsk Industri er de spente på resultatet.

– Det Kleven Maritime gjør er svært bra. De har tenkt mye og de har tenkt riktig. Det skjer nemlig ting i de landene der skrogene bygges, som gjør at prisene der vil gå opp, sier maritim bransjesjef Egil Holland i Norsk Industri. arnfinn.mauren@aftenposten.no

▶▶ Robotsveisingen gjør at vi kan konkurrere med utenlandske verft på stålarbeidet

Ståle Rasmussen, adm. direktør ved Kleven Maritime