



Rapport 0711

Arild Hervik, Oddmund Oterhals og Bjørn G. Bergem

Den maritime næringen i Møre og Romsdal

En vekstkraftig næringsklynge rustet til omstilling?



MØREFORSKING
Molde AS

Arild Hervik, Oddmund Oterhals og Bjørn G. Bergem

Den maritime næringen i Møre og Romsdal

En vekstkraftig næringsklynge rustet til omstilling?

Rapport 0711

ISSN 0806-0789
ISBN 978-82-7830-114-2
Møreforskning Molde AS
Juni 2007

Tittel: Den maritime næringen i Møre og Romsdal - En vekstkraftig næringsklynge rustet til omstilling?

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

Rapport nr.: 0711

Prosjektnr.: 2156

Prosjektnavn: Oppdatering av klyngeanalyse for maritime næringer i Møre og Romsdal

Prosjektleder: Arild Hervik

Finansieringskilde: Maritim Forening for Søre Sunnmøre, Nordea og Møre og Romsdal fylke

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: 39

Pris: Kr 50,-

ISSN 0806-0789

ISBN 978-82-7830-114-2

Sammendrag:

Den maritime klyngen i Møre og Romsdal utgjør den største private næringsvirksomheten i regionen og sysselsetter nærmere 18000 ansatte og omsatte for 31 milliarder kroner i 2006. Offshore service rederiene, som det er mange av i fylket, har vært driveren for den sterke oppgangen i den maritime klyngen de siste årene. Med gode markedsutsikter og høy inntjening kontraheres et stort antall nye fartøy og rederiene i fylket plasserer en stor andel av sine ordrer hos verftene i regionen. Skipsverftene i Møre og Romsdal har fulle ordrebøker frem til 2010 og det kontraheres stadig flere avanserte fartøy og spesialskip. Skipskonsulentene ligger langt fremme i utvikling av nye design og spiller en nøkkelrolle i koblingen mellom rederi og verft/utstysprodusenter. Høy kompetanse og utviklingen av innovasjonskraft i relasjonene mellom rederier, verft og skipskonsulenter bidrar til næringsklyngens komparative fortrinn.

Vedvarende høy oljepris, fortsatt høy leteaktivitet og feltutbygging offshore, stor tilførsel av nye rigger, samt behovet for utskifting av eldre fartøy i den eksisterende offshore flåten bidrar til at markedsutsiktene vil være gode også i mange år fremover. Den maritime klyngens økende fokus og innretning mot offshore petroleumsaktivitet innebærer samtidig at den blir mer sårbar overfor en nedgang i oljeprisen.

FORORD

I denne rapporten har vi kartlagt den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal. Vi har konsentrert oss om fire viktige aktører - nemlig rederier, skipsverft, skipskonsulenter og underleverandører til den maritime næringen. Det er lagt vekt på å kartlegge klyngens omfang og utvikling over tid med hensyn til økonomisk aktivitet og sysselsetting. I denne undersøkelsen er det fokusert på offshore service rederier og nybyggingsverft. Tilsvarende studier er gjennomført av Møreforsking Molde flere ganger tidligere, senest i 2005 med rapporten ” Med maritime næringer inn i en turbulent fremtid.”

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 Maritim Forening for Søre Sunnmøre (MAFOSS) og Nordea.

Rapporten er utarbeidet av professor Arild Hervik (prosjektleder), Oddmund Oterhals og Bjørn G. Bergem ved Møreforsking Molde. Ingrid Uthaug og Karolis Dugnas fra masterstudiet i logistikk ved Høgskolen i Molde, samt Øivind Opdal har stått for mye av datainnsamlingen.

Molde, juni 2007

Arild Hervik
Prosjektleder

INNHold

1	INNLEDNING OG STATUS 2006.....	7
1.1	INNLEDNING	7
1.2	STATUS 2006 FOR MARITIM KLYNGE I MØRE OG ROMSDAL.....	9
1.2.1	<i>Skipsverft</i>	9
1.2.2	<i>Utstysleverandører</i>	9
1.2.3	<i>Skipskonsulenter</i>	9
1.2.4	<i>Rederier</i>	9
1.2.5	<i>Den maritime næringen samlet</i>	10
2	SAMSPILLSEFFEKTER OG RELASJONER	11
2.1	SAMSPILLSEFFEKTER	11
2.2	RELASJONER MELLOM AKTØRENE I DEN MARITIME KLYNGEN	12
3	UTVIKLING I LØNNSOMHET, OMSETNING OG SYSSELSETTING	15
3.1	LØNNSOMHET	15
3.2	OMSETNING	15
3.3	SYSSELSETTING	16
4	KOMPARATIVE FORTRINN I DEN MARITIME KLYNGEN.....	19
4.1	KOMPARATIVE FORTRINN I FORHOLD TIL UTENLANDSKE AKTØRER.....	19
4.2	KONKURRANSEFORTRINN	21
5	MARKEDSUTSIKTER.....	23
6	KOMPETANSEBEHOV OG REKRUTTERING.....	25
	REFERANSER	27
	VEDLEGG	28

1 Innledning og status 2006

1.1 Innledning

I dette prosjektet ser vi nærmere på den maritime næringen i Møre og Romsdal. Denne næringen inkluderer rederne, verftene, ulike leverandører til verftsindustrien og skipskonsulentene. Resultatene er basert på data fra direkteintervju og spørreskjemaundersøkelser gjennomført høsten 2006. Til sammen 179 bedrifter lokalisert i Møre og Romsdal danner grunnlaget for analysen. Møreforskning gjorde første gang en tilsvarende undersøkelse av denne næringen i 1988 og hadde gjentatte undersøkelser i 1991, 1998, 2000 og 2003. Sentralt i analysene den gang var å beskrive næringen målt i sysselsetting, eksport, omsetning og verdiskaping, og forsøke å forstå næringen som en enhet med et tett samspill mellom de ulike aktørene. På denne måten fikk en belyst betydningen av den regionale klyngeeffekten som et viktig konkurransefortrinn. I de tidligere analysene stod en rent faglig samfunnsøkonomisk drøfting av verftsstøtten sentralt (Hervik 1991¹). Allerede i 1988 fremhevet vi betydningen av den såkalte klyngeeffekten, som siden skulle vise seg å bli et sentralt tema i de populære næringsanalysene som ble kalt "Porteranalysene". I denne oppfølging beskriver vi også den maritime næringen i økonomiske nøkkeltall, og vi ser på endringer i et historisk perspektiv for å få frem sterke og svake sider i den maritime næringen i Møre og Romsdal. Et viktig formål er fortsatt å forstå det konkurransefortrinn som skapes gjennom utviklingen av denne næringsklyngen, og drøfte hvilken betydning dette har for utformingen av næringspolitikken.

Innledningsvis er det viktig å presisere at en klassisk ringvirkningsanalyse som viser omfanget av sysselsettingen etter kommune eller arbeidsmarkedsregion kan være interessant for å si noe om den regionale betydning av næringen. I et næringspolitisk perspektiv er imidlertid dette av mindre interesse fordi alle private bedrifter eller næringer har regionale ringvirkninger, og innenfor myndighetenes generelle rammebetingelser er deres eksistensberettigelse at de kan vise til lønnsom produksjon i markedene. Det er det helt spesielle med den maritime næringen i regionen, nemlig klyngeeffekten, som er relevant for en faglig tilnærming til næringspolitikken. Det interessante med slike næringsklynger er at hvis de først har nådd kritisk masse, vil de også øke sin konkurransevne gjennom å utnytte stordriftsfordeler. I næringsklyngene vil det kunne oppstå rivalisering og konkurranse mellom aktørene, noe som øker omstillingsevnen, bidrar til å utvikle et effektivt fungerende arbeidsmarked med kompetent arbeidskraft og som legger til rette for et regionalt samarbeid i dette nettverk med god informasjonsutveksling om markeder, salg og innovasjoner. Når først en slik klynge har passert kritisk masse, kan selvforsterkende effekter gjøre at næringsklyngen vokser seg enda sterkere, blir enda mer konkurransedyktig og finner fram til nye og beslektede markedsnisjer. Det skal imidlertid lite til for at deler av denne næringsklyngen kommer under kritisk masse, noe som gjør at klyngeeffekten fortaper seg. Man kan da få en tilsvarende selvforsterkende svekkelse som kan gjøre at deler av klyngen forsvinner og konkurransevnen for de gjenværende aktører blir vesentlig dårligere.

Et spesielt trekk ved slike klyngemekanismer er at det kan være små marginer som skiller mellom vekst og tilbakegang, og i kritiske faser kan næringspolitikken få avgjørende betydning. I Møre og Romsdal var ett sentralt spørsmål fra og med første

¹ Hervik, A. (1991): Er støtte til norsk skipsbygging god næringspolitikk? *Sosialøkonomen* nr. 9 1991.

klyngeundersøkelsen om nivået på verftsindustrien var av avgjørende betydning for opprettholdelse og videre utvikling av en lønnsom og konkurransedyktig leverandørsektor. Tempoet for nedtrappingen av verftstøtten i forhold til våre viktigste konkurrentland kunne følgelig ha betydning for utviklingen av en lønnsom næringsklynge i denne regionen. I Hervik (1991) drøftes i et faglig perspektiv under hvilke forutsetninger det kan være samfunnsøkonomisk optimalt å knytte vår nedtrappingsplan til det EU direktivet som foreskriver en samlet EU nedtrappingsplan. Fra og med 1994 valgte vi å følge denne nedtrappingsplanen med unntak av året 1998 hvor vi la oss litt lavere i vår støtteandel. I takt med EU fjernet vi støtten som var kommet ned på 9 % 31/12 2000. Vi har senere fulgt EU sine unntak for noen typer skip som fortsatt kan motta støtte, men denne typen skip bygges i liten grad i Norge. Konsekvensen har vært at verftsnæringen har overlevd i dette fylket og deler av denne hadde tildels god lønnsomhet frem til 2002. Verftskrisen i 2003/2004 ble avløst av en ny byggeboom, spesielt knyttet til kontraheringer av offshore servicefartøy.

Det næringsøkonomiske temaet fra verftsnæringen er nå forflyttet over til rederinæringen. Offshore service rederiene har blitt en betydelig aktør i den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal. EU har her åpnet for at land kan innføre nettolønnsordning som medfører skattekonkurransen mellom land. Mange land har innført denne ordningen og skaffer næringen en skattefordel i forhold til aktører i andre land som ikke har denne ordningen. Dette forrykker konkurransen om oppdrag og kan gi incentiver til å flytte til land som har slike skattefordeler. Vi vil i rapporten drøfte noen viktige næringspolitiske virkemidler som er sentrale for å understøtte klyngemekanismer som kan utvikle næringen i fylket.

Den maritime næringsklyngen består av mange aktører. Vi har i dette prosjektet valgt å konsentrere oss om de følgende:

- skipsverft innen nybygging
- skipskonsulenter
- underleverandører til verftsindustrien
- rederier innenfor offshore service

For rederier, konsulenter og verft er studien denne gangen nasjonal. Mens den for utstyrproducenter og andre leverandører er avgrenset til Møre og Romsdal.

Det betyr at vi ikke har analysert nærmere andre maritime aktører som:

- utdanningsinstitusjoner (maritim utdanning ved videregående skoler, maritime fagskoler eller ved Høgskolen i Ålesund)
- kunnskapsparter som dem vi finner i Ålesund og Molde
- forsknings- og konsulentbransjen
- finansieringsinstitusjoner
- meglere

Reparasjonsverft og nybyggingsverft som ikke bygger offshore servicefartøy er ikke tatt med denne gangen.

Analysen innbefatter ikke rederier tilknyttet havfiskeflåten eller leverandører av fiskeredskap til fartøyene og heller ikke mottaksapparatet av fangsten.

1.2 Status 2006 for maritim klynge i Møre og Romsdal

1.2.1 Skipsverft

Denne undersøkelsen omfatter 22 verft i Norge hvorav 12 verft lokalisert i Møre og Romsdal. De 22 verftene hadde en omsetning på anslagsvis 15,6 milliarder kroner i 2006, resultatgrad² på 3,6 % og sysselsatte 6150 årsverk (inklusive innleid arbeidskraft).

De 12 verftene i Møre og Romsdal omsatte for 9,5 milliarder kroner med en resultatgrad på 4,7 % og sysselsatte 3700 årsverk hvorav 1700 årsverk var relatert til innleid arbeidskraft og underentrepriser. Regnet i omsetning utgjør de 12 verftene i Møre og Romsdal 60 % av de totalt 22 verftene i Norge som inngår i undersøkelsen.

I en tilsvarende undersøkelse for 2002 hadde 11 verft som drev nybygging i Møre og Romsdal en omsetning på 7,7 milliarder kroner og sysselsatte om lag 2100 årsverk. Sysselsettingen hos nybyggingsverftene i Møre og Romsdal har dermed økt med ca 75 % fra 2002, noe som i sin helhet skyldes innleid arbeidskraft. Omsetningen har økt med 23 % fra 2002, et utviklingsforløp som følger en langsiktig trend.

1.2.2 Utstysleverandører

I denne undersøkelsen er det kartlagt 139 leverandørbedrifter i Møre og Romsdal. Disse bedriftene hadde en estimert omsetning på 12,7 milliarder kroner i 2006 og en resultatgrad på 6,8 %. Sysselsettingen var omtrent 6500 årsverk hvorav 5800 var fast ansatte. I tilsvarende undersøkelse for 2002 med 127 leverandørbedrifter var omsetningen på 9,5 milliarder kroner, resultatgrad på 8,7 % og sysselsetting på 4500 årsverk.

1.2.3 Skipskonsulenter

Det er registrert 22 skipskonsulenter hvorav 14 er lokalisert i Møre og Romsdal. De 22 konsulentene på landsbasis hadde en omsetning i 2006 på 918 millioner kroner, resultatgrad på 25,3 % og sysselsatte 670 årsverk. Tilsvarende for de 14 konsulentene i Møre og Romsdal var omsetningen på 446 millioner kroner, resultatgrad 27,9 % og sysselsetting på 365 årsverk.

De 14 konsulentene i Møre og Romsdal utgjør halvparten av omsetningen i de 22 konsulentene på landsbasis.

1.2.4 Rederier

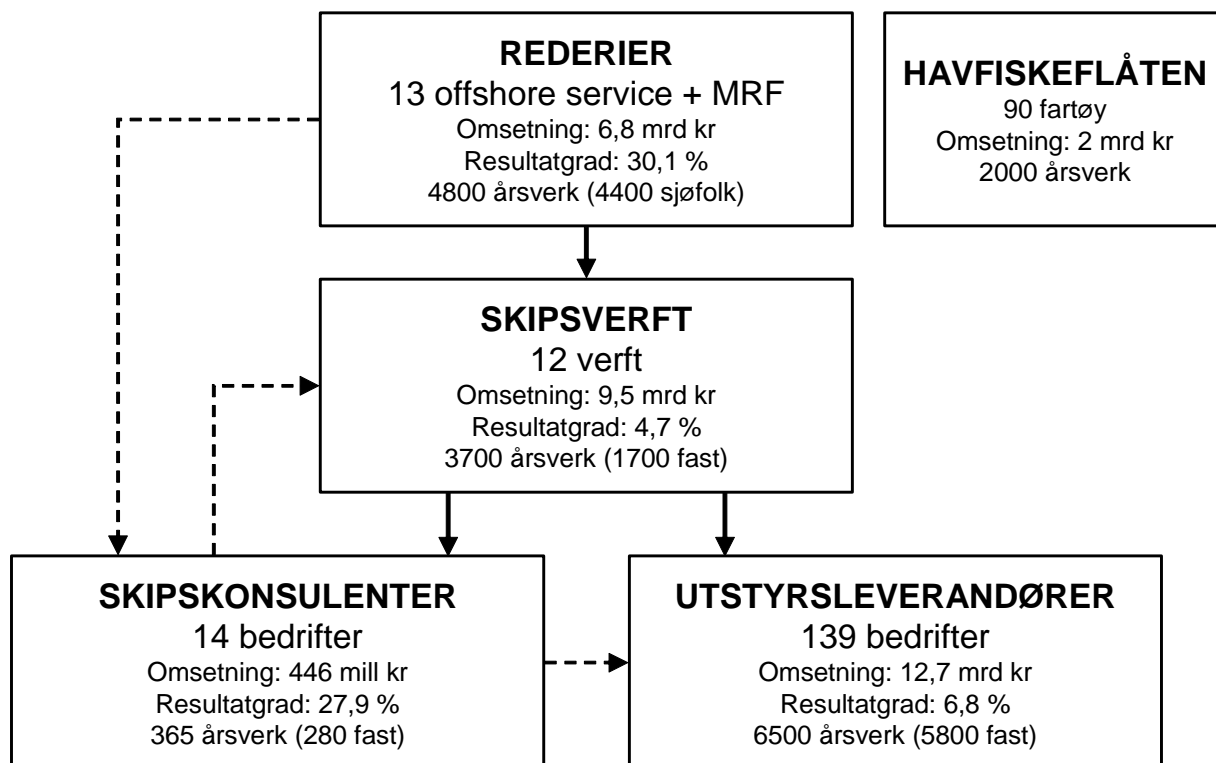
I denne undersøkelsen er det kartlagt 25 rederier innenfor offshore service. Disse hadde en omsetning i 2006 på omtrent 14 milliarder kroner, resultatgrad på 32,8 % og sysselsatte 9800 årsverk.

13 av disse rederiene er lokalisert i Møre og Romsdal, og i tillegg er fergerederiet MRF Fjord 1 tatt med. Disse 14 rederiene omsatte for 6,8 milliarder kroner i 2006, resultatgrad på 30,1 % og sysselsatte 4800 årsverk (hvorav 4400 sjøfolk). De 13 offshore service rederiene i Møre og Romsdal utgjør 43 % (regnet i omsetning) av de 25 rederiene på landsbasis.

² Resultatgrad er lik resultat før skatt dividert med omsetning.

Havfiskeflåten er ikke en del av denne undersøkelsen, men for Møre og Romsdal utgjør den omtrent 90 fartøy med en omsetning på ca 2 mrd kroner og en sysselsetting på 2000 årsverk i 2006.

Figur 1 viser disse økonomiske nøkkeltallene og sammenhengen mellom de fire hovedaktørene for Møre og Romsdal. De heltrukne linjene illustrerer at de økonomiske strømmene går fra rederi til verft og så til skipskonsulenter og utstyrsløverbjører. De stiplede linjene illustrerer den rolle skipskonsulentene har med å selge sine designtjenester til rederne og så hente inn verftskapasitet og utstyrsløverbjører i en samlet pakke.



Figur 1 Beskrivelse av den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal i 2006.

1.2.5 Den maritime næringen samlet

Samlet har den maritime næringsklyngen i Møre og Romsdal i 2006 en omsetning på 31,5 milliarder kroner mot 26,6 milliarder kroner i 2002. Samlet sysselsetting utgjør omtrent 17400 årsverk i 2006, en økning på 4300 årsverk sammenlignet med 2002.

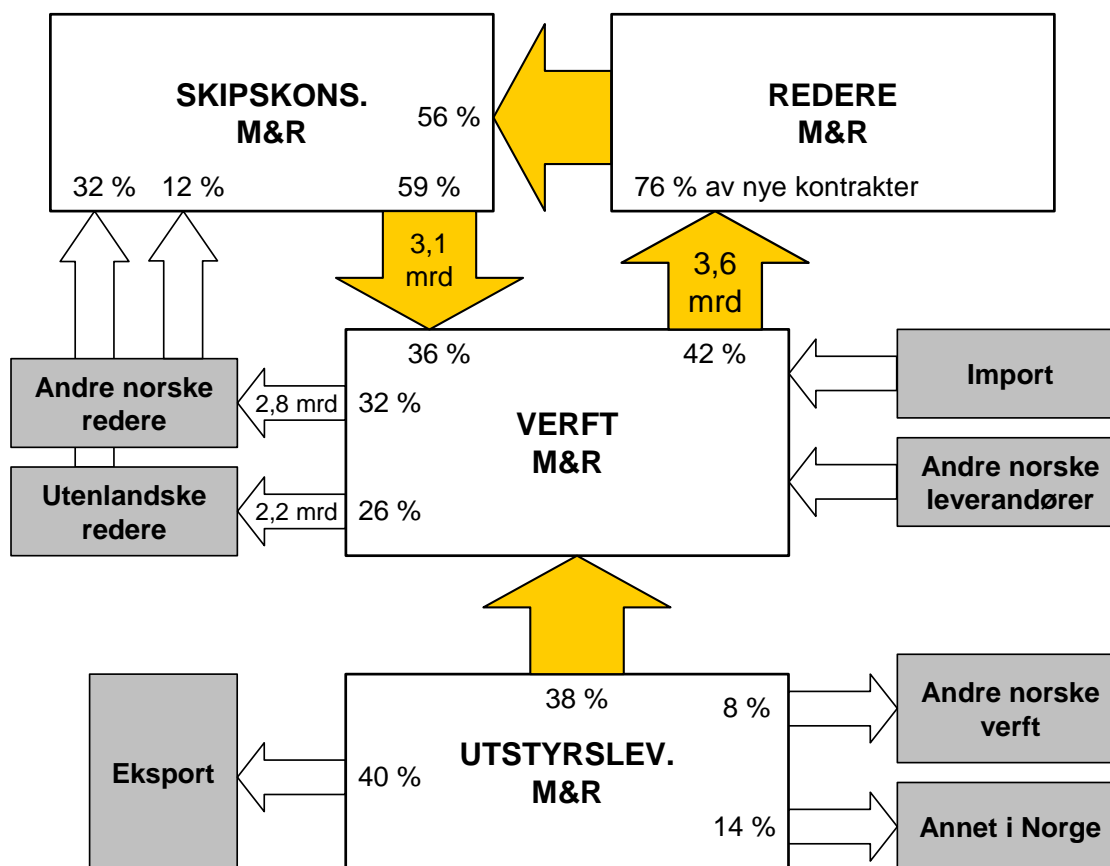
Den maritime klyngen i Møre og Romsdal er i stor grad knyttet til petroleumsrelaterte aktiviteter. Totalt sysselsatte den delen av næringen som er direkte relatert til offshore service omtrent 11500 årsverk i 2006, hvorav ca 2500 var utført av utenlandske arbeidere. Dette viser at offshore service har gitt næringsutvikling som i dag er en internasjonalt ledende merkevare.

2 Samspillseffekter og relasjoner

2.1 Samspillseffekter

Samspillseffektene 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 2 illustrerer det økonomiske samspillet i den maritime næringen i Møre og Romsdal. Grunnet lite informasjon fra verftene er det tatt utgangspunkt i kontraktsverdier for leverte nybygg i 2006, noe som vil avvike fra regnskapsmessige omsetningstall. Ifølge registerdata leverte de 12 verftene i Møre og Romsdal 43 fartøy til en verdi av 8,6 milliarder kroner i 2006. Av dette ble fartøy til en verdi av 3,6 milliarder kroner (42 % av total verdi) levert til de 14 rederiene i Møre og Romsdal som inngår i denne undersøkelsen. Dette utgjør 76 % av kontraktverdiene for fartøy de 14 rederiene fikk overlevert i 2006. I 2002 var 62 % av rederienes kontrakter levert fra verft i Møre og Romsdal, noe som utgjorde 22 % av verftenes leveranser. Utviklingen indikerer at relasjonene mellom rederier og verft i Møre og Romsdal har blitt sterkere. Offshore rederiene i fylket er driveren i denne utviklingen hvor flere av verftene i fylket har fokusert på bygging av offshore servicefartøy tilpasset rederienes behov.

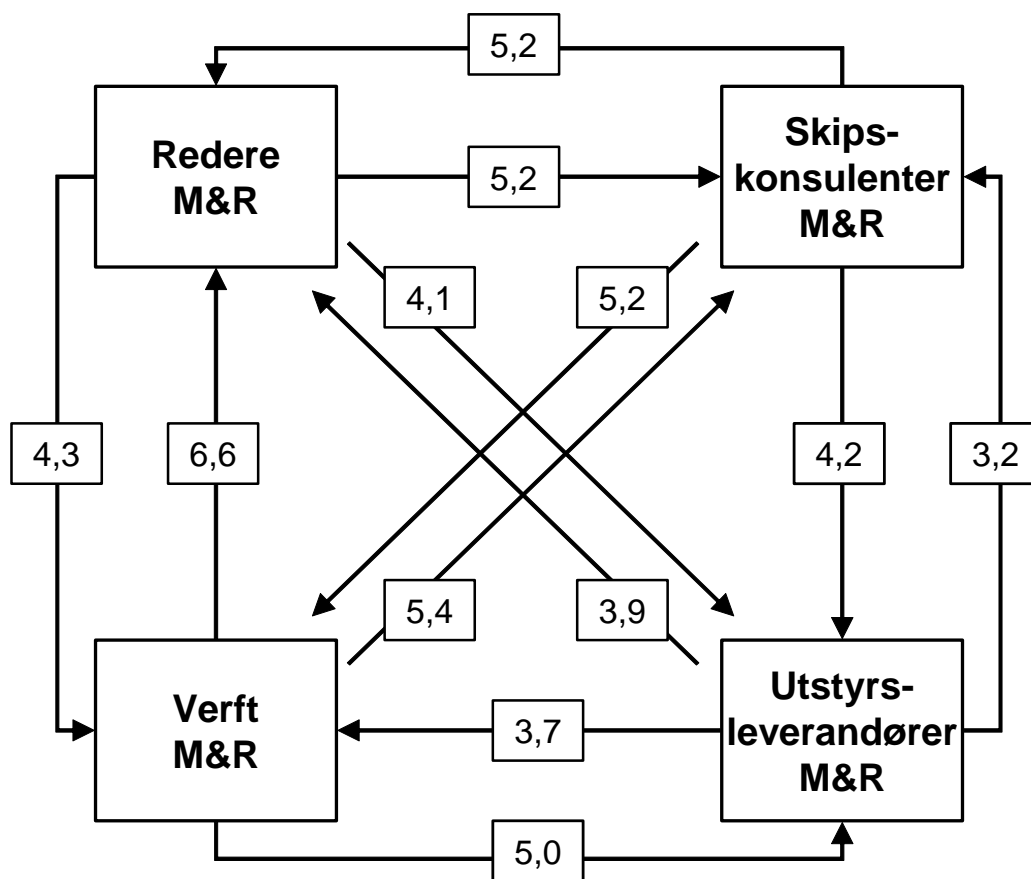


Figur 2 Beskrivelse av det økonomiske samspillet i den maritime næringen i Møre og Romsdal, 2006.

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 utstyrs pakker som de konkurrerer med i en anbudsrunder 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 12 verftene i Møre og Romsdal kommer 36 % av byggeoppdragene i 2006 (målt i kontraktsverdier) fra skipskonsulentene i Møre og Romsdal. I 2002 var omtrent 30 % av oppdragene til skipskonsulentene i fylket fra rederier i Møre og Romsdal, mens det i 2006 utgjør 56 % (målt i kontraktsverdier). Også her peker utviklingen mot sterkere relasjoner mellom rederier og skipskonsulenter.

2.2 Relasjoner mellom aktørene i den maritime klyngen

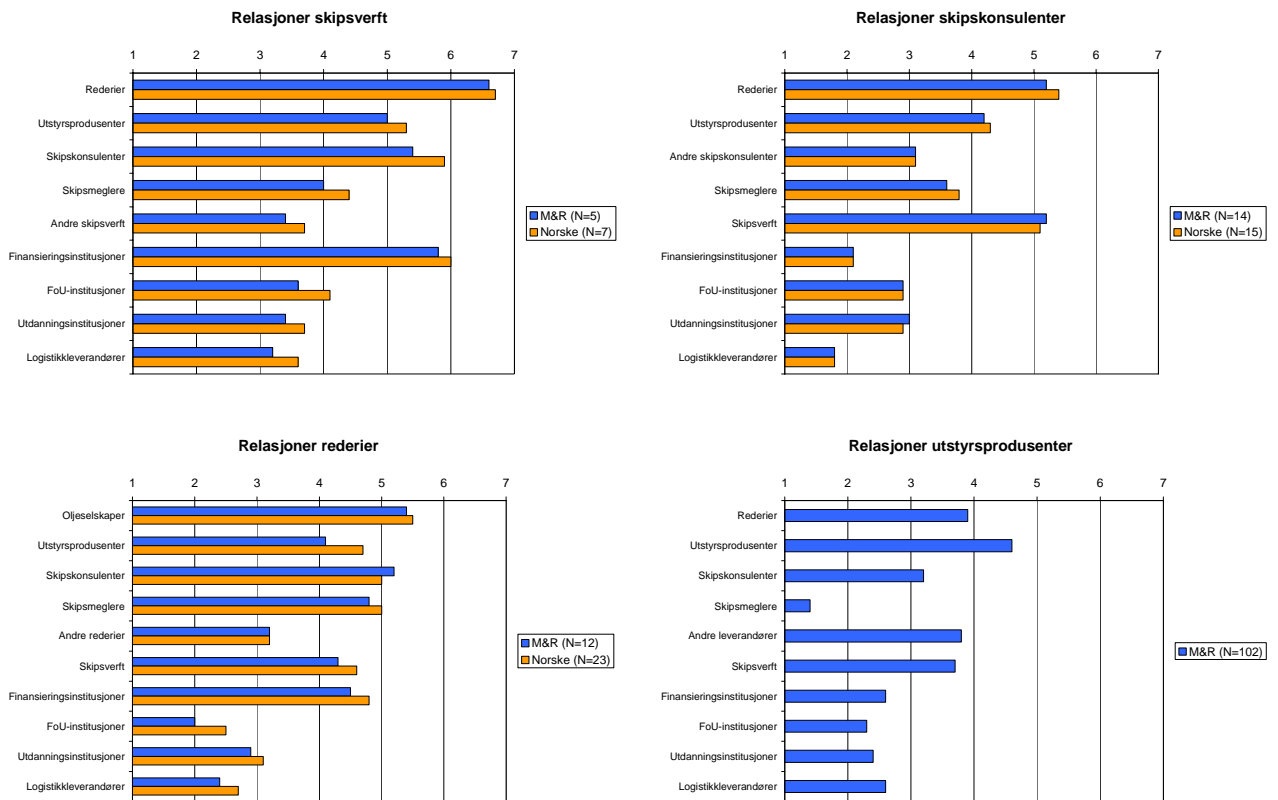
Figur 3 illustrerer nå betydningen av ulike relasjoner i samspillet mellom de fem hovedaktørene i den maritime næringen. I spørreundersøkelsen ble bedriftene bedt om å angi styrken på relasjoner med ulike aktører i en skala fra 1 til 7. Figuren illustrerer at det er mange og sterke koblinger i denne næringen i denne regionen, spesielt mellom redere, verft og konsulenter.



Figur 3 Viktigste relasjoner mellom ulike aktører i den maritime næringen i Møre og Romsdal, gjennomsnittlig score (skala fra 1 til 7, hvor 1="Ingen relasjon" og 7="Sterk relasjon").

Figurene under viser gjennomsnittlig score for relasjoner mellom bedriftene i undersøkelsen og andre aktører i den maritime næringen. Vi har få svar fra skipsverftene, men den viser klart

sterkest relasjoner til rederier, finansieringsaktører, skipskonsulenter og utstyrsleverandører. Rederiene har sterke relasjoner til flere aktører, først og fremst kundene (oljeselskapene), skipskonsulenter og skipsmeglere. Skipskonsulentene har klart sterkest relasjon til rederiene og skipsverftene. For utstyrsprodusentene er det i snitt svake relasjoner til alle andre aktører, med unntak av relasjonen til andre utstyrsprodusenter.

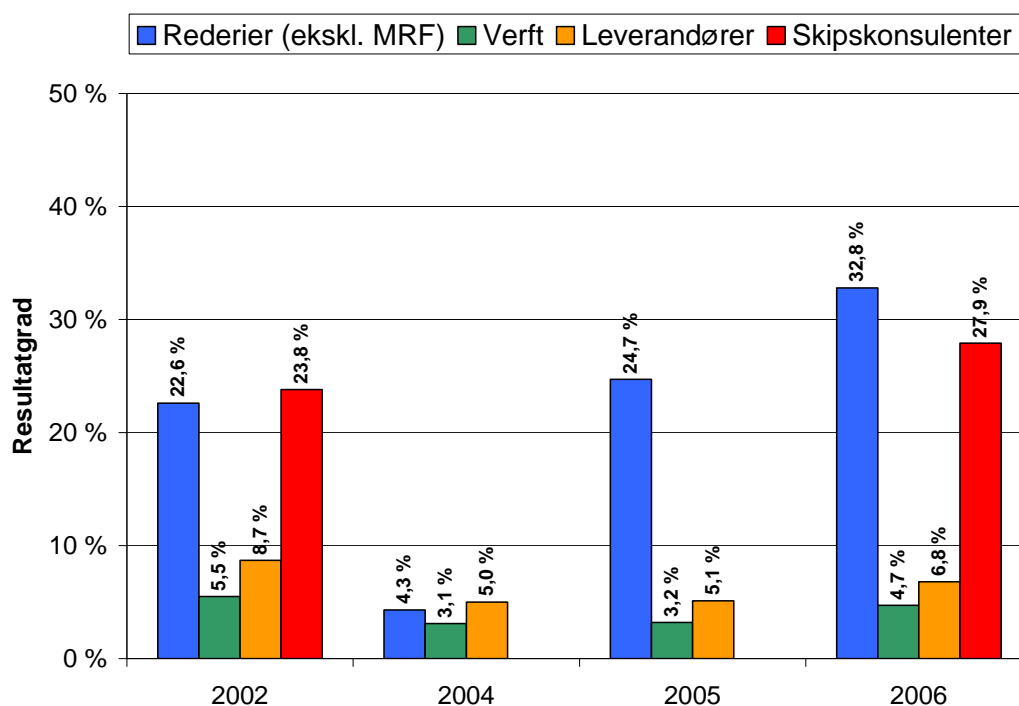


Figur 4 Gjennomsnittlig score for relasjoner mellom aktører i den maritime næringen.

3 Utvikling i lønnsomhet, omsetning og sysselsetting

3.1 Lønnsomhet

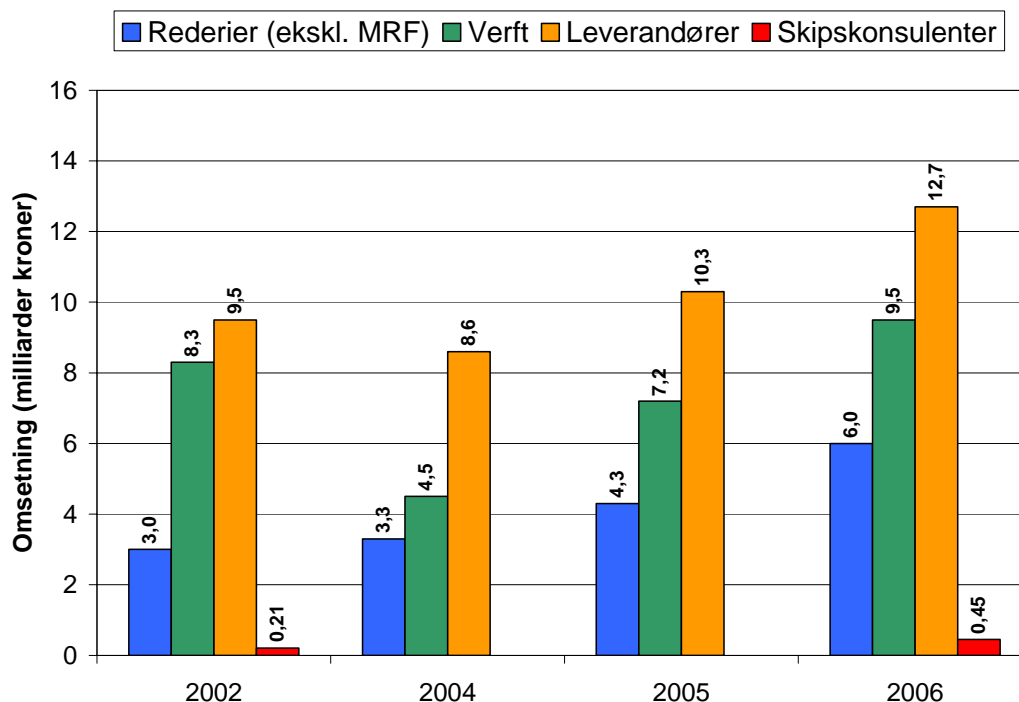
Figur 5 viser utviklingen i lønnsomhet fra 2002 til 2006 (unntatt 2003) for de ulike aktørene i den maritime næringen i Møre og Romsdal. Vi ser at aktørene hadde et relativt godt år i 2002. Rederiene hadde et stort fall i lønnsomhet i 2004, men tok seg opp igjen i 2005 og hadde et rekordår i 2006. For verftene var 2004 og 2005 preget av svak ordretilgang og lave priser fra 2001 og fram til offshoreboomen som startet sommeren 2004. Utstyrsleverandørene hadde også et tilbakefall i lønnsomhet fra 2004, med en svak økning igjen i 2006. For skipskonsulentene har vi mangelfulle data om perioden mellom 2002 og 2006, men vi ser at lønnsomheten er høyere i 2006 enn i 2002, og det er all grunn til å anta at konsulentene er inne i en innhøstingsfase med høyere lønnsomhet som resultat.



Figur 5 Resultatgrad maritime næringer Møre og Romsdal, 2002 - 2006.

3.2 Omsetning

Figur 6 viser omsetningen for aktørene i den maritime næringen i Møre og Romsdal for perioden 2002 til 2006. Skipskonsulentene har fordoblet omsetningen fra 2002 til 2006, og det samme gjelder for offshore service rederiene. Verftene hadde en kraftig nedgang i omsetning i 2004 i forhold til 2002, men har i 2006 en omsetning som ligger over nivået i 2002. Dette har sammenheng med at 2002 var det siste året for leveranse av prosjekter med 9 % prosjektstøtte, før denne ble tatt bort 31.12.2000. Utstyrsleverandørene hadde en tilbakegang i omsetning på 10 % fra 2002 til 2004. Leverandørene kompenserte bortfallet av verftenes nybygg med økt eksport, og i 2006 ligger omsetningen 34 % høyere enn i 2002.

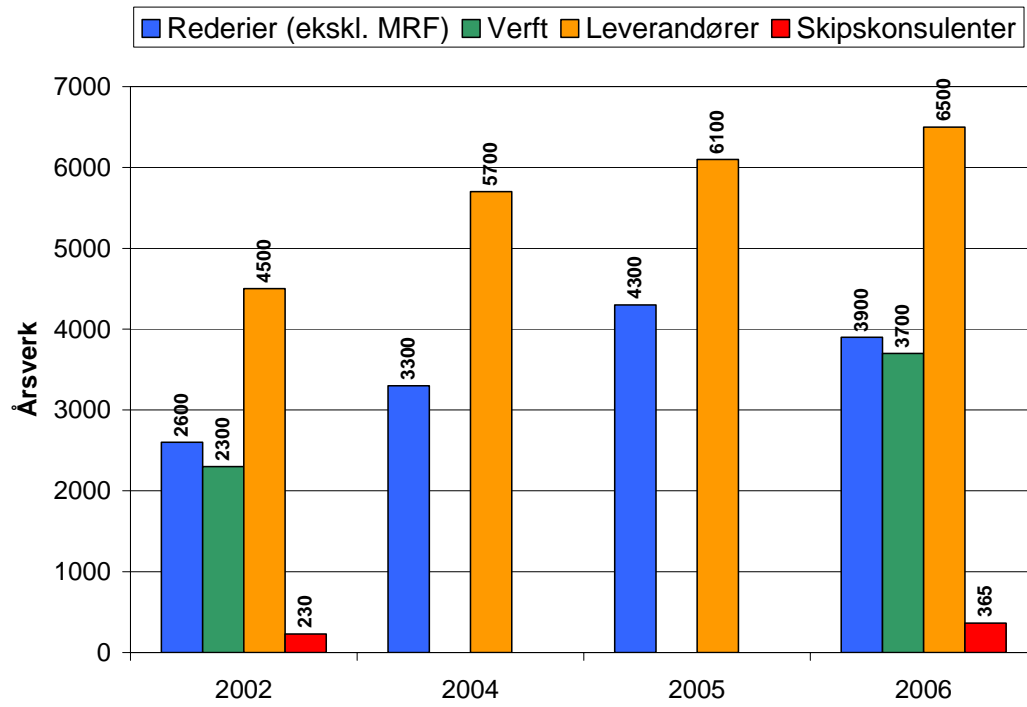


Figur 6 Omsetning maritime næringer Møre og Romsdal, 2002 - 2006.

3.3 Sysselsetting

Figur 7 viser utviklingen i sysselsetting i den maritime næringen i Møre og Romsdal 2002-2006. Vi har mangelfulle sysselsetningsdata for skipsverftene og skipskonsulentene i årene mellom 2002 og 2006. Vi ser likevel at både konsulentene og verftene i Møre og Romsdal har rundt 60 % flere årsverk i 2006 enn i 2002. For skipsverftene er denne økningen i stor grad relatert til økt bruk av innleid arbeidskraft og underentrepriser.

I de dårlige årene 2002-2004 ble antall ansatte på verftene bygget kraftig ned. Utstyrproduzentene klarte å kompensere bortfall i hjemmemarkedet med betydelig eksportutvikling, spesielt til verft i Asia som opplevde gode konjunkturer i hele perioden (dog til lavere priser).



Figur 7 Sysselsetting maritime næringer Møre og Romsdal, 2002 - 2006.

4 Komparative fortrinn i den maritime klyngen

Norge er en stor aktør innen utvinningen av olje og gass offshore, og med fusjonen Statoil/Hydro har vi verdens største operatørselskap i offshore sektoren. I tillegg er det rundt 20 norske eller norsk kontrollerte riggselskaper som har et stort antall nye rigger under bygging frem til 2010. De norske offshore service rederiene kontraherer et stort antall nye skip, hovedsakelig fra norske verft som igjen drar med seg utstysproduzentene. Det oppstår dermed en sterk vertikal integrasjon mellom de norske selskapene innen offshore sektoren.

Vi har tidligere sett, jf. Kapittel 2 om samspillseffekter, at det er sterke relasjoner og koblinger mellom aktørene i den maritime næringen i Møre og Romsdal. Utviklingen av innovasjonskraft i relasjonene mellom redere, verft og skipskonsulenter bidrar til klyngens komparative fortrinn. I Møre og Romsdal finner man også lokomotivene innen offshore rederier (Farstad) og verft spesialisert på bygging av offshore fartøy (Aker Yards), samt utstysleverandører rettet mot offshore sektoren (Rolls Royce Marine). I tillegg har skipskonsulentene utviklet nye design tilpasset de norske rederienes behov. Den maritime klyngen har vokst i volum og passert den kritiske masse hvor de er store nok til å oppnå kostnadseffektivitet.

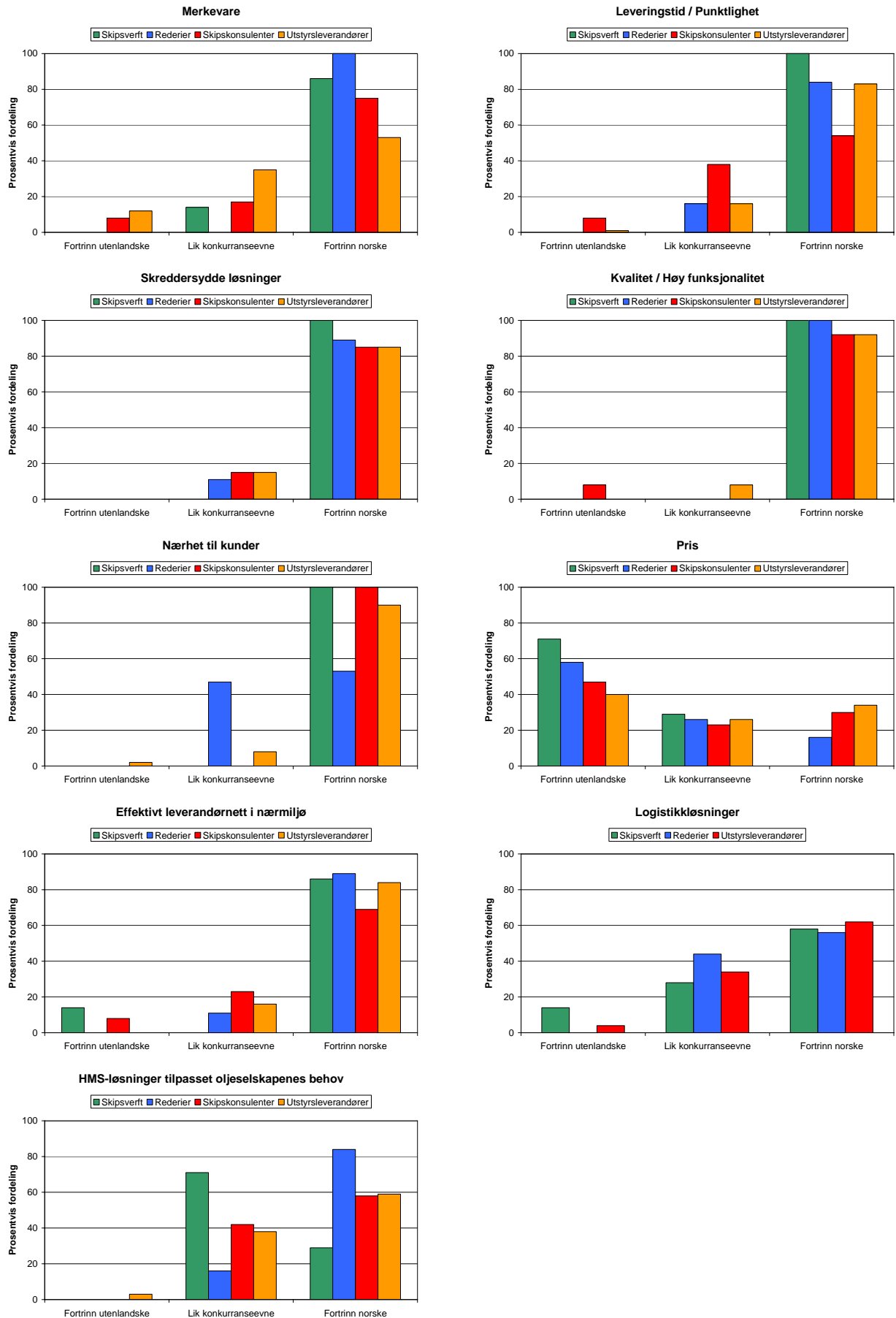
Vi har også vært vitne til at det har oppstått en konsolidering innen den maritime klyngen med oppbygging av "finansielle muskler". Dette ser vi ikke minst i forhold til at aktørene i klyngen er attraktive oppkjøpskandidater for utenlandske selskaper. Utenlandske eierinteresser er tilstede i 3 av de 13 offshore rederiene i Møre og Romsdal (Trico, Bourbon og Aries), i utstysleverandøren Rolls Royce Marine og i verftsgruppen Aker Yards.

4.1 Komparative fortrinn i forhold til utenlandske aktører

I undersøkelsen ble bedriftene spurt om på hvilke områder de norske aktørene hadde komparative fortrinn i forhold til tilsvarende utenlandske aktører. Figurene nedenfor viser i hvor stor grad de norske bedriftene anser de har komparative fortrinn i forhold til de utenlandske for ulike aspekter. Her er alle bedriftene som har besvart tatt med og ikke bare bedrifter fra Møre og Romsdal (unntatt utstysleverandørene).

Med unntak av pris synes de fleste at norske bedrifter i stor grad har et fortrinn eller stiller likt med tilsvarende utenlandske konkurrenter. Det må påpekes at bare 7 av de 22 norske verftene har besvart undersøkelsen, og flere av de større verftene innen bygging av offshore fartøy mangler i denne sammenhengen. Besvarelsene fra verftene er da nødvendigvis ikke helt representative for bransjen. Likevel er det grunn til å tro at verftene er de 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.

Noe overraskende er det at 34 % utstysleverandørene i Møre og Romsdal anser at de har prismessig fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter. Derimot så anser de at de i stor grad har fortrinn med hensyn til skreddersydde løsninger (85 %), nærhet til kunder (90 %), effektivt leverandørnett i nærmiljø (84 %), leveringstid (83 %) og for kvalitet og høy funksjonalitet (92 %). Prisnivået relativt til disse fortrinnene kan derfor oppleves å være av mindre betydning.



Figur 8 Komparative fortrinn i forhold til utenlandske konkurrenter.

4.2 Konkurransefortrinn

Bedriftene i undersøkelsen er også bedt om å angi de tre viktigste konkurransefortrinnene i forhold til andre norske og utenlandske aktører.

For verftene er kvalitet, leveringsdyktighet og pris viktige fortrinn i forhold til andre norske verft. I forhold til utenlandske er også kvalitet og leveringsdyktighet også viktige fortrinn, men her spiller også lokal tilhørighet en viktig rolle. Igjen er det få svar fra de norske verftene så det er vanskelig å si hvor representativt dette er.

For offshore rederiene er teknologi og innovasjonsevne, kvalitet/merkevare og kapasitet/omstillingsevne viktige fortrinn både i forhold til andre norske og utenlandske aktører.

For skipskonsulentene er kompetanse og innovasjonsevne, lokal tilhørighet og kvalitet/merkevare viktige fortrinn i forhold til andre norske og utenlandske konkurrenter.

For utstyrsleverandørene i Møre og Romsdal er også teknologi og innovasjonsevne, kvalitet/funksjonalitet og lokal tilhørighet viktige konkurransefortrinn i forhold til andre aktører i Norge og i utlandet.

Viktige forhold:	Skipsverft N=7	Rederier N=16	Skips- konsulenter N=12	Utstyrs- leverandører N=93
Kvalitet / høy funksjonalitet / merkevare	71 %	38 %	42 %	38 %
Skreddersydde løsninger	14 %	19 %	17 %	8 %
Dyktige medarbeidere		13 %		9 %
Lokal tilhørighet	14 %	6 %	50 %	33 %
HMS		25 %		
Leveringsdyktighet	57 %		8 %	32 %
Punktlighet		6 %		
Teknologi / kompetanse / innovasjon	14 %	63 %	67 %	61 %
Pris	43 %	6 %		20 %
Kapasitet / fleksibilitet / omstillingsevne	14 %	25 %	25 %	31 %
Gode relasjoner med kunder / god kundeservice	14 %	19 %	33 %	32 %
Komplett leverandør / totalløsninger	14 %			
Unik / uavhengig / eget design	14 %	13 %	8 %	

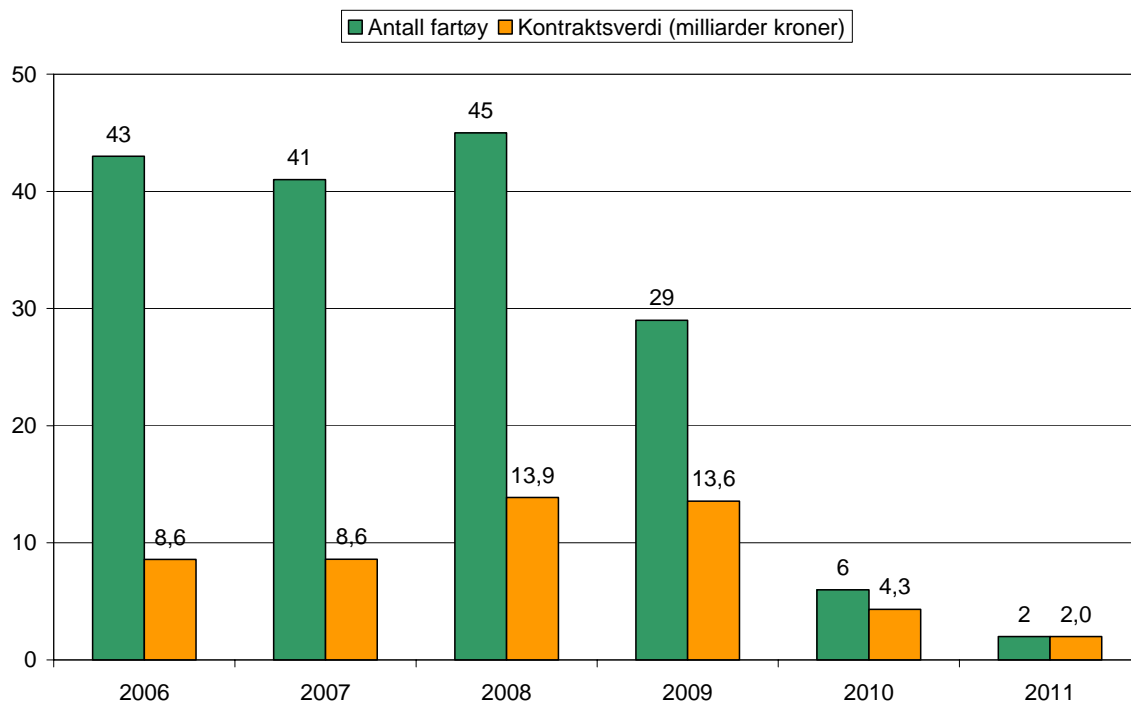
Tabell 1 Viktige konkurransefortrinn i forhold til andre norske aktører.

Viktige forhold	Skipsverft N=7	Rederier N=15	Skips- konsulenter N=11	Utstyrs- leverandører N=82
Kvalitet / høy funksjonalitet / merkevare	71 %	27 %	27 %	45 %
Skreddersydde løsninger	14 %	13 %	9 %	5 %
Dyktige medarbeidere / mannskap		20 %		5 %
Lokal tilhørighet	57 %		45 %	41 %
HMS		13 %		
Leveringsdyktighet	43 %			37 %
Punktlighet				
Teknologi / kompetanse / innovasjon	14 %	53 %	64 %	49 %
Pris	14 %			10 %
Kapasitet / fleksibilitet / omstillingsevne		27 %	18 %	24 %
Gode relasjoner med kunder / god kundeservice	29 %	7 %	27 %	35 %
Komplett leverandør / totalløsninger	14 %			
Unik / uavhengig / eget design	14 %	7 %		

Tabell 2 Viktige konkurransefortrinn i forhold til utenlandske aktører.

5 Markedsutsikter

De 12 skipsverftene i Møre og Romsdal som inngår i denne undersøkelsen har fulle ordrebøker frem til 2010. Figur 9 viser bestilte nybygg fra verftene i Møre og Romsdal pr februar 2007 og tendensen er at det bestilles større, mer avanserte og dyrere fartøy.

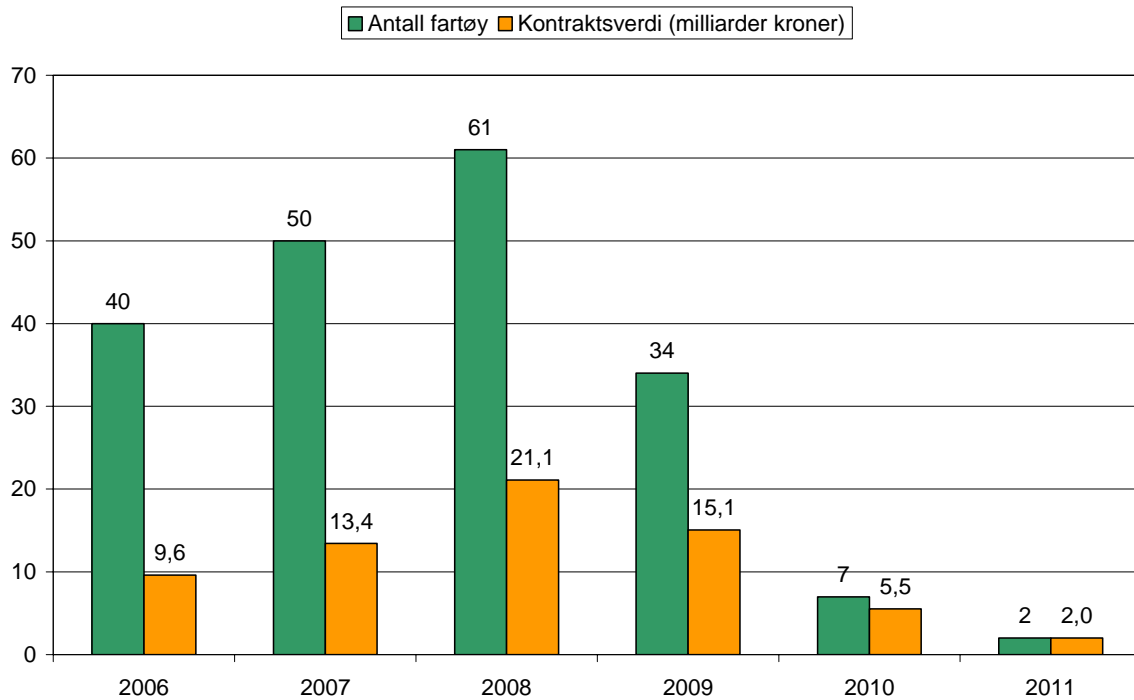


Figur 9 Ordresituasjon nybygg for 12 verft i Møre og Romsdal (status pr 5.3.2007).

De 25 norske rederiene i undersøkelsen kontraherte offshore servicefartøy for over 41 milliarder kroner i de tre siste årene (2004-2006). 56 % av dette ble kontrahert fra verft i Møre og Romsdal og 35 % fra andre verft i Norge. Figur 10 viser ordresituasjonen for de 22 norske verftene med hensyn til bestilte offshore servicefartøy. Vi ser også her en forskyvning fra i hovedsak PSV til store spesialskip (construction/ROV, seismikk).

På verdensbasis er det ca 2000 offshorefartøy (av den type fartøy som utvikles og bygges i Norge) i drift og norske rederier opererer omtrent 270 av disse. På undersøkelsestidspunktet er cirka 275 nybygg offshorefartøy kontrahert på verdensbasis hvorav halvparten er bestilt av norsk kontrollerte rederier.

To tredjedeler av den norske flåten av offshore servicefartøy er 10 år eller yngre. 11 % av flåten er 11-20 år gammel og 23 % er eldre enn 20 år. Antatt livstidssyklus for et fartøy er 20 år, og noen av de større oljeselskapene hyrer kun fartøy yngre enn 10 år. I de nærmeste 10 årene, forutsatt dagens oljeaktivitet, så vil en stor andel av flåten fornyes.



Figur 10 Ordresituasjon nybygg offshore servicefartøy for 22 norske verft (status pr 5.3.2007).

Flere faktorer påvirker etterspørselen etter offshore servicefartøy. Oljeprisen forventes å forbli høy også de neste fem årene og leteaktiviteten, som kan svinge med konjunktorene, forventes å holde seg på et høyt nivå. Utbyggingsklare olje- og gassfelt som har flere års horisont bidrar også til fremtidig etterspørsel.

Tilgangen på nye rigger skaper behov for nye servicefartøy. Norske og norsk kontrollerte selskaper har omtrent 60 nye rigger under bygging for 100 mrd kroner, noe som vil gi en stor tilvekst i verdens totale riggflåte på totalt 600 rigger³.

Alderssammensetningen for seilende flåte av offshore servicefartøy er slik at 23 % av skipene er eldre enn 20 år og dermed moden for utskiftning. Med en levetid på 20 år vil det være behov for å fornye 100 offshore servicefartøy pr år for å opprettholde flåten.

Summen av dette gjør at vi vurderer markedsutsiktene for offshore servicefartøy som gode i flere år fremover. Den maritime klyngens økende fokus og innretning mot petroleum/offshore service innebærer også at den blir mer sårbar overfor en nedgang i oljeprisen. Utviklingen av en markedsmodell for å simulere sårbarheten til den maritime næringen i Møre og Romsdal kunne være aktuelt for en videre vurdering av fremtiden til den maritime næringsklyngen.

³ Kilde: Dagens Næringsliv, 7.5.2007.

6 Kompetansebehov og rekruttering

Stramheten i dagens arbeidsmarked innebærer en utfordring for næringen å skaffe tilstrekkelig kvalifisert arbeidskraft. I det følgende presenteres tall for alle bedriftene i undersøkelsen vedrørende rekruttering og tilgang på kompetanse. Tabell 3 viser antall innleide pr dags dato og faste ansettelse siste to år for de fire gruppene av aktører. Gjennomgående for alle er at innleid arbeidskraft kommer fra utlandet, mens faste ansettelse er basert på norsk arbeidskraft. Det er få skipsverft som har besvart også her, men det er første rekke innleie av utenlandske fagarbeidere som synes å være den viktigste rekrutteringskilden, mens utstysproduzentene i større grad har basert seg på faste ansettelse av fagarbeidere. For rederiene er det i større grad faste ansettelse av ulike fagkompetanse som dominerer. For skipskonsulentene er det i stor grad ansettelse av ingeniører som har bidratt til økning i sysselsetting.

	Innleide pr dags dato		Faste ansettelse siste to år	
	Norske	Utenlandske	Norske	Utenlandske
Skipsverft (N=6)				
Fagarbeidere	102	416	187	40
Sivilingeniører/ingeniører	3	2	31	1
Annen kompetanse	0	200	67	0
Sum verft	105	618	285	41
Rederier (N=23)				
Navigatorer	16	127	582	54
Maskinister	0	133	437	40
Dekkmannskap	2	315	641	24
Andre	0	217	130	9
Sum rederier	18	792	1790	127
Skipskonsulenter (N=12)				
Tekniske tegnere	0	2	11	2
Beregnere	0	0	4	0
Ingeniører	4	19	35	1
IT spesialister	2	2	6	0
Sum skipskonsulenter	6	23	56	3
Ustysleverandører (N=54)				
Fagarbeidere	45	332	262	113
Ingeniører	17	3	70	4
Annen kompetanse	5	0	296	0
Sum leverandører	67	335	628	117

Tabell 3 Innleie av arbeidskraft og faste ansettelse siste to år.

På spørsmål om hvordan bedriftene administrerer innleie av arbeidskraft viser Tabell 4 at 57 % av skipsverftene administrerer dette selv, mens resten tas hånd om av norske og utenlandske formidlingsselskap. Også skipskonsulentene håndterer innleie på egen hånd, mens rederiene i større grad overlater dette til formidlingsselskapene. Ustysleverandørene har i mindre grad innleie av arbeidskraft, og i den grad de har det så administreres dette halvveis på egen hånd.

	N	Avtale med utenlandsk selskap	Gjennom norsk formidlings-selskap	Administrerer dette selv	Har ikke innleie
Skipsverft	14	43 %	36 %	57 %	-
Rederier	23	35 %	39 %	30 %	13 %
Skipskonsulenter	13	23 %	8 %	62 %	23 %
Utstysleverandører	104	11 %	20 %	31 %	45 %

Tabell 4 Hvordan bedriftene administrerer inneleie.

På spørsmål om ytterligere ansettelser av utenlands arbeidskraft i det kommende året er det også her tendens til at dette vil skje gjennom innleie, med unntak av utstysleverandørene som i noen større grad vil benytte faste ansettelser. Få av bedriftene har oppgitt antall utenlandske arbeidere de vil ansette.

	N	Innleie			Fast		
		Ja	Nei	Antall (N)	Ja	Nei	Antall (N)
Skipsverft	11	82 %	18 %	360 (3)	45 %	55 %	
Rederier	22	68 %	32 %	225 (10)	27 %	55 %	204 (5)
Skipskonsulenter	13	46 %	54 %	13 (3)	23 %	69 %	8 (3)
Utstysleverandører	85	24 %	65 %	183 (18)	36 %	64 %	109 (27)

Tabell 5 Planlegges det ytterligere ansettelser av utenlandsk arbeidskraft i det neste året?

Bedriftene er også spurt om hvilken type kompetanse de anser det er vanskeligst å rekruttere i dagens arbeidsmarked. For skipsverftene synes dette å gjelde fagarbeidere og ingeniører generelt. For skipskonsulentene og utstysprodusentene er det ingeniører som er vanskeligst å rekruttere, selv om det for sistnevnte også er vanskelig å rekruttere nok fagarbeidere. Fore rederiene er det i all hovedsak vanskeligst å rekruttere maskinister og navigatører.

Referanser

- 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*. Møreforsking Molde (R9805).
- Hervik, A. (2000). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal – status 2000*. Møreforsking Molde (R0004).
- Hervik, A. (2003). *Utviklingen i maritime næringer i Møre og Romsdal - status 2003*. Møreforsking Molde (R0308).
- Hervik, A. og E.W. Jacobsen (2001). *Det regionale maritime Norge – en vital nasjonal næring med regionale særpreg*. Handelshøyskolen BI (F.8/2001).
- Hervik, A., Oterhals, O. og Bræin, L. (2005). *Med maritime næringer inn i en turbulent fremtid. Status 2004 og scenarier 2015*. Møreforsking Molde (R0503).
- 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

Respondenter i spørreundersøkelsen 2006

Høsten 2006 ble det gjennomført spørreundersøkelse blant fire kategorier av aktører i den maritime næringen, offshore service rederier, skipsverft (nybygg), skipskonsulenter og utstysleverandører. For den sistnevnte kategorien ble det bare tatt utgangspunkt i bedrifter i Møre og Romsdal, mens det for de andre kategoriene ble bedrifter ellers i Norge inkludert i undersøkelsen.

Skipsverft

Av 22 verft i Norge, inklusive 12 verft i Møre og Romsdal, ble det gjennomført intervju med 7 av verftene (5 i Møre og Romsdal) og for de resterende er det hentet inn nøkkeltall.

Ustysleverandører

Det ble gjennomført 103 intervjuer med utstysleverandører i Møre og Romsdal og innhentet nøkkeltall for 36 bedrifter, slik at det totalt er 139 bedrifter som inngår i analysen.

Rederier

Det er gjennomført intervjuer med 23 rederier innenfor offshore service, hvorav 13 er lokalisert i Møre og Romsdal. Det er hentet inn nøkkeltall for to andre offshore service rederier, slik at det er 25 offshore rederier totalt. I tillegg er fergerederiet MRF Fjord 1 tatt med i analysen for Møre og Romsdal.

Skipskonsulenter

Det er intervjuet 15 skipskonsulenter i denne undersøkelsen hvor 13 er lokalisert i Møre og Romsdal. Det er innhentet nøkkeltall for ytterligere 7 konsulenter, hvorav en i Møre og Romsdal slik at analysen for Møre og Romsdal består av 14 konsulenter.

Vedlegg 2

Frekvenser fra spørreundersøkelsen 2006**Leverandører – Hvilke leveranser har bedriften til skipsverft/maritimt miljø?**

N=139	Rang 1 Størst omsetning	Rang 2	Rang 3 Minst omsetning
Tyngre skipsutstyr	22 %		
Elektronisk utstyr	13 %	2 %	
Elektrisk utstyr	12 %		
Innredning, isolasjon	11 %		
Maritime tjenester	5 %	1 %	
Utleie av fagarbeidere	12 %	1 %	1 %
Stålkonstruksjoner	7 %	1 %	
Annet	44 %	1 %	

Leverandører – Hvilken type aktivitet er knyttet til leveransene?

N=138	Rang 1 Størst omsetning	Rang 2	Rang 3 Minst omsetning
Industriell produksjon	48 %	3 %	1 %
Agent/forhandler	22 %	1 %	1 %
Installasjon	30 %	7 %	3 %
Service/vedlikehold	33 %	9 %	4 %
Annet	16 %		

Skipskonsulenter – Hvilken type oppdrag har bedriften?

	N=15
Totalprosjektering for norske redere	73 %
Totalprosjektering for utenlandske redere	73 %
Mindre oppdrag for skipsverft i Møre og Romsdal	47 %
Mindre oppdrag for andre skipsverft i Norge	27 %
Oppdrag for andre skipskonsulenter	40 %
Finansiell rådgivning/tilrettelegging	0 %
Annet	27 %

Skipskonsulenter – Hvem er bedriftens viktigste kunder?

	N	Rang 1 Viktigst	Rang 2	Rang 3	Rang 4	Rang 5 Minst viktig
Redere i Møre og Romsdal	13	46 %	8 %	38 %	8 %	
Andre redere i Norge	10	50 %	20 %	10 %	10 %	10 %
Utenlandske redere	10	10 %	50 %	30 %	10 %	
Verft i Møre og Romsdal	11	18 %	27 %	18 %	36 %	
Andre verft i Norge	6	33 %	17 %	17 %	17 %	17 %
Utenlandske verft	4					100 %
Andre skipskonsulenter	7	57 %			14 %	29 %
Andre	1	100 %				

Kompetansebehov og rekruttering**Hvordan administrerer bedriften innleie av arbeidskraft?**

	N	Avtale med utenlandsk selskap	Gjennom norsk formidlings-selskap	Administrerer dette selv	Har ikke innleie
Skipsverft	14	43 %	36 %	57 %	-
Rederier	23	35 %	39 %	30 %	13 %
Skipskonsulenter	13	23 %	8 %	62 %	23 %
Utstysleverandører	104	11 %	20 %	31 %	45 %

Ansettelses og innleie av arbeidskraft siste to år:

	Innleide pr dags dato		Faste ansettelses siste to år	
	Norske	Utenlandske	Norske	Utenlandske
Skipsverft (N=6)				
Fagarbeidere	102	416	187	40
Sivilingeniører/ingeniører	3	2	31	1
Annen kompetanse	0	200	67	0
Sum verft	105	618	285	41
Rederier (N=23)				
Navigatorer	16	127	582	54
Maskinister	0	133	437	40
Dekkmannskap	2	315	641	24
Andre	0	217	130	9
Sum rederier	18	792	1790	127
Skipskonsulenter (N=12)				
Tekniske tegnere	0	2	11	2
Beregnere	0	0	4	0
Ingeniører	4	19	35	1
IT spesialister	2	2	6	0
Sum skipskonsulenter	6	23	56	3
Utstysrleverandører (N=54)				
Fagarbeidere	45	332	262	113
Ingeniører	17	3	70	4
Annen kompetanse	5	0	296	0
Sum leverandører	67	335	628	117

Planlegges det ytterligere ansettelses av utenlandsk arbeidskraft i det neste året?

	N	Innleie			Fast		
		Ja	Nei	Antall (N)	Ja	Nei	Antall (N)
Skipsverft	11	82 %	18 %	360 (3)	45 %	55 %	
Rederier	22	68 %	32 %	225 (10)	27 %	55 %	204 (5)
Skipskonsulenter	13	46 %	54 %	13 (3)	23 %	69 %	8 (3)
Utstysrleverandører	85	24 %	65 %	183 (18)	36 %	64 %	109 (27)

Hvilke typer kompetanse er vanskelig å rekruttere?

Skipsverft	
<i>Fagarbeidere (N=6)</i>	
Plate / sveis	33 %
CNC / maskinister	33 %
Elektro / IT / automasjon	
Rør	50 %
Innredning	
Uspesifisert	50 %
<i>Ingeniører (N=7)</i>	
Elektro / IT / automasjon	14 %
Prosjekt / salg	
Tegning / beregning / konstruksjon	14 %
Stål	
Uspesifisert	86 %
<i>Annen kompetanse (N=3)</i>	67 %

Rederier (N=17)	
Navigatorer	71 %
Maskinister	88 %
Dekkmannskap	29 %
Elektromekanikere	41 %
Innkjøpere	12 %
Planleggere	12 %
Annen kompetanse	24 %

Skipskonsulenter (N=14)	
Tekniske tegnere	21 %
Prosjektledere	7 %
Beregnere	14 %
Ingeniører	93 %
IT spesialister	
Annen kompetanse	14 %

Leverandører	
<i>Fagarbeidere (N=63)</i>	
Plate / sveis / stål	21 %
CNC / maskinister	19 %
Elektro / IT / automasjon	14 %
Rør	5 %
Innredning / montering	5 %
Uspesifisert	54 %
<i>Ingeniører (N=35)</i>	
Elektro / IT / automasjon	23 %
Prosjekt / salg	9 %
Tegning / beregning	3 %
Stål	
Uspesifisert	69 %
<i>Annen kompetanse (N=10)</i>	100 %

Hva gjør dere for å tilpasse utenlandske arbeidere til norske forhold?

	N	Språkkurs	Intern opplæring / oppfølging	Andre tiltak	Har ingen tiltak
Skipsverft	6	16 %	33 %	67 %	16 %
Rederier	10		30 %	70 %	10 %
Skipskonsulenter					
Utstysleverandører	35	31 %	26 %	49 %	11 %

Samarbeid og relasjoner

Skipsverft – I hvor stor grad er følgende aktører involvert i utforming og design av nybygg?

Standard skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Sluttbrukere	1			100					3,0
Rederier	1					100			5,0
Verftet	1	100							1,0
Utstysleverandører	1	100							1,0
Skipskonsulenter	1						100		6,0

Avanserte skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Sluttbrukere	2				50	50			4,5
Rederier	2						50	50	6,5
Verftet	2				50			50	5,5
Utstysleverandører	2				50	50			4,5
Skipskonsulenter	2							100	7,0

Uspesifisert skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Sluttbrukere	4		25		50	25			3,8
Rederier	5					20	20	60	6,4
Verftet	5		20			20	20	40	5,4
Utstysleverandører	4	20		60	20				2,8
Skipskonsulenter	5		20					80	6,0

Rederier - I hvor stor grad er følgende aktører involvert i utforming og design av nybygg?

Standard skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Kunder oljeselskaper /	6	33	33	17	17	0	0	0	2,2
Verft	7	14	43	14	0	0	14	14	3,3
Skipsutstyr leverandører	7	29	14	14	29	14	0	0	2,9
Skipskonsulenter	7	14	0	14	0	14	43	14	4,9

Avanserte skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Kunder oljeselskaper /	22	14	18	5	18	14	18	14	4,1
Verft	22	18	27	9	23	0	14	9	3,4
Skipsutstyr leverandører	22	14	32	14	27	9	5	0	3,0
Skipskonsulenter	22	0	0	9	14	9	41	27	5,6

Uspesifisert skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Kunder oljeselskaper /	1				100				4,0
Verft	1					100			5,0
Skipsutstyr leverandører	1					100			5,0
Skipskonsulenter	1						100		6,0

Skipskonsulenter - I hvor stor grad er følgende aktører involvert i utforming og design av utstyr og komponenter?

Standard skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Sluttbrukere	12	0	0	25	17	0	33	25	5,2
Verft	12	0	8	17	50	8	8	8	4,2
Skipsutstyr leverandører	11	0	9	18	18	27	9	18	4,6
Andre skipskonsulenter	12	75	0	8	0	0	8	8	2,1
Offshore rederier	11	9	0	9	9	27	36	9	4,9

Utstørsleverandører - I hvor stor grad er følgende aktører involvert i utforming og design av utstyr og komponenter?

Standard skip Prosentvise andeler	N	1 Ikke involvert	2	3	4 Involvert	5	6	7 Veldig involvert	SNITT
Sluttbrukere	94	34	3	4	26	20	7	5	3,4
Rederier	94	34	11	9	18	14	10	5	3,2
Verft	96	31	16	6	19	11	10	6	3,2
Andre skipsutstyr leverandører	95	43	8	13	14	8	4	9	2,9
Skipskonsulenter	93	43	6	6	17	16	4	6	3,0

Samarbeider ditt selskap med andre selskaper innen følgende områder:

Skipsverft	N	Møre og Romsdal	Norge	Utlandet
Forskning og utvikling	6	67 %	83 %	
Kompetanseheving	5	80 %	40 %	
Rekruttering	6	67 %	50 %	50 %
Markedsføring	7	43 %	71 %	14 %
Innkjøp	2	50 %	100 %	
Prosjekt- gjennomføring	3	67 %	100 %	33 %
Logistikk løsninger	3	67 %	67 %	
Skipsdesign	5	80 %	60 %	

Rederier	N	Møre og Romsdal	Norge	Utlandet
Forskning og utvikling	13	62 %	38 %	15 %
Kompetanseheving	13	77 %	46 %	15 %
Rekruttering	21	81 %	38 %	38 %
Markedsføring	12	33 %	75 %	58 %
Innkjøp	9	33 %	78 %	44 %
Prosjekt- gjennomføring	13	69 %	54 %	54 %
Logistikk løsninger	7	57 %	57 %	29 %
Prosjektering	15	60 %	53 %	27 %
Tekniske spesifikasjoner	16	63 %	63 %	31 %

Skipskonsulenter	N	Møre og Romsdal	Norge	Utlandet
Forskning og utvikling	11	9 %	91 %	27 %
Standardisering	3	67 %	67 %	67 %
Kompetanseheving	3	67 %	33 %	
Rekruttering	6	50 %	33 %	33 %
Markedsføring	5		40 %	60 %
Innkjøp	1			100 %
Prosjekt- gjennomføring	9	56 %	33 %	44 %
Logistikk løsninger	2	100 %		
Prosjektering	7	57 %	43 %	14 %
Tekniske spesifikasjoner	8	63 %	38 %	25 %

Utstysleverandører	N	Møre og Romsdal	Norge	Utlandet
Forskning og utvikling	44	48 %	66 %	25 %
Kompetanseheving	51	53 %	51 %	29 %
Rekruttering	35	57 %	43 %	26 %
Markedsføring	45	51 %	58 %	29 %
Innkjøp	33	39 %	76 %	30 %
Prosjekt-gjennomføring	40	55 %	53 %	10 %
Logistikk løsninger	37	43 %	62 %	16 %
Prosjektering	37	57 %	54 %	16 %
Tekniske spesifikasjoner	51	59 %	49 %	24 %

Styrke på relasjoner med andre aktører

Skipsverft Prosentvise andeler	N	1 Ingen relasjon	2	3	4	5	6	7 Sterk relasjon	SNITT
Rederier (shipping)	7						29	71	6,7
Utstysprodusenter	7				29	29	29	14	5,3
Skipskonsulenter	7				29		29	73	5,9
Skipsmeglere	7		14	14	29	14	14	14	4,4
Andre skipsverft	7		14	14	57	14			3,7
Finansieringaktører	7				14	14	29	43	6,0
FoU-aktører	7		29		43		14	14	4,1
Utdanningsinstitusjoner	7		29	14	29	14	14		3,7
Logistikk leverandører	7		29	29	14	14	14		3,6

Rederier Prosentvise andeler	N	1 Ingen relasjon	2	3	4	5	6	7 Sterk relasjon	SNITT
Kunder (oljeselskap)	23	0	4	0	13	30	26	26	5,5
Utstysprodusenter	23	0	9	4	30	26	26	4	4,7
Skipskonsulenter	22	0	0	14	18	32	23	14	5,0
Skipsmeglere	22	5	5	5	18	18	36	14	5,0
Andre rederi	22	9	23	23	36	5	5	0	3,2
Verft	22	0	0	27	18	27	23	5	4,6
Finansieringaktører	20	5	5	10	25	15	20	20	4,8
FoU-aktører	21	38	24	10	19	0	5	5	2,5
Utdanningsinstitusjoner	22	18	23	23	18	9	5	5	3,1
Logistikk leverandører	21	14	43	24	10	5	0	5	2,7

Skipskonsulenter Prosentvise andeler	N	1 Ingen relasjon	2	3	4	5	6	7 Sterk relasjon	SNITT
Rederier (shipping)	14	7	7	0	7	21	21	36	5,4
Utstysprodusenter	15	0	13	27	7	33	7	13	4,3
Andre skipskonsulenter	15	13	47	13	0	7	13	7	3,1
Skipsmeglere	14	14	14	21	7	21	14	7	3,8
Verft	15	0	0	20	20	13	20	27	5,1
Finansieringaktører	15	40	40	0	13	0	7	0	2,1
FoU-aktører	15	33	7	27	20	0	7	7	2,9
Utdannings- institusjoner	15	27	33	13	0	13	0	13	2,9
Logistikk leverandører	15	60	13	13	13	0	0	0	1,8

Utstysleverandører Prosentvise andeler	N	1 Ingen relasjon	2	3	4	5	6	7 Sterk relasjon	SNITT
Rederier (shipping)	98	18	12	8	14	24	11	11	3,9
Utstysprodusenter	102	10	6	13	20	16	15	22	4,6
Skipskonsulenter	96	25	16	18	18	11	8	4	3,2
Skipsmeglere	94	76	13	10	1	1	0	0	1,4
Andre leverandører	97	10	13	13	30	22	7	4	3,8
Offshore verft	95	24	15	11	9	16	11	15	3,7
Finansieringaktører	93	37	19	15	15	9	4	1	2,6
FoU-aktører	92	46	21	9	13	5	4	2	2,3
Utdannings- institusjoner	95	41	22	13	9	9	5	0	2,4
Logistikk leverandører	93	37	17	16	14	11	3	2	2,6

Konkurransefortrinn

Komparative fortrinn i forhold til utenlandske aktører:

Skipsverft Prosentvise andeler	N	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	SNITT
Merkevare	7				14	29		57	2,0
Skreddersydde løsninger	7					14	14	71	2,6
Nærhet til kunder	7						14	86	2,9
Effektivt leverandørnett nærmiljø	7		14			14		71	2,0
HMS tilpasset oljeselskapenes behov	7				71		14	14	0,7
Leveringstid	7					14	57	29	2,1
Kvalitet / funksjonalitet høy	7						43	57	2,6
Pris	7	14	14	43	29				-1,1
Logistikk løsninger	7			14	29	29	29		0,7

Rederier Prosentvise andeler	N	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	SNITT
Merkevare	19	0	0	0	0	26	63	11	1,8
Skreddersydde løsninger	18	0	0	0	11	0	61	28	2,1
Nærhet til kunder	17	0	0	0	47	35	6	12	0,8
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	19	0	0	0	11	26	32	32	1,8
HMS løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	19	0	0	0	16	5	58	21	1,8
Punktlighet	19	0	0	0	16	5	68	11	1,7
Kvalitet / høy funksjonalitet	19	0	0	0	0	5	74	21	2,2
Pris	19	5	5	47	26	11	5	0	-0,5
Logistikk-løsninger	18	0	0	0	44	44	6	6	0,7

Skipskonsulenter Prosentvise andeler	N	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	SNITT
Merkevare	12	0	8	0	17	17	42	17	1,3
Skreddersydde løsninger	13	0	0	0	15	8	31	46	2,1
Nærhet til kunder	13	0	0	0	0	8	38	54	2,5
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	13	0	0	8	23	23	23	23	1,3
HMS løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	12	0	0	0	42	42	8	8	0,8
Leveringstid	13	0	0	8	38	23	8	23	1,0
Kvalitet / høy funksjonalitet	13	0	0	8	0	8	54	31	2,0
Pris	13	15	8	23	23	15	15	0	-0,4

Utstyrsleverandører Prosentvise andeler	N	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	SNITT
Merkevare	91	2	3	7	35	9	29	15	0,9
Skreddersydde løsninger	96	0	0	0	15	6	38	42	2,1
Nærhet til kunder	96	0	1	1	8	8	38	44	2,1
Effektivt leverandørnett i nærmiljø	94	0	0	0	16	13	33	38	1,9
HMS løsninger tilpasset oljeselskapenes behov	88	0	2	1	38	25	22	13	1,0
Leveringstid	93	1	0	0	16	12	32	39	1,9
Kvalitet / høy funksjonalitet	93	0	0	0	8	11	39	43	2,2
Pris	94	4	12	24	26	9	20	5	0,0
Logistikk-løsninger	92	0	2	2	34	21	30	11	1,1

Konkurransefortrinn i forhold til tilsvarende andre norske aktører:

Viktige forhold	Skipsverft N=7	Rederier N=16	Skips- konsulenter N=12	Utstyre- leverandører N=93
Kvalitet / høy funksjonalitet / merkevare	71 %	38 %	42 %	38 %
Skreddersydde løsninger	14 %	19 %	17 %	8 %
Dyktige medarbeidere		13 %		9 %
Lokal tilhørighet	14 %	6 %	50 %	33 %
HMS		25 %		
Leveringsdyktighet	57 %		8 %	32 %
Punktlighet		6 %		
Teknologi / kompetanse / innovasjon	14 %	63 %	67 %	61 %
Pris	43 %	6 %		20 %
Kapasitet / fleksibilitet / omstillingsevne	14 %	25 %	25 %	31 %
Gode relasjoner med kunder / god kundeservice	14 %	19 %	33 %	32 %
Komplett leverandør / Totalløsninger	14 %			
Unik / uavhengig / eget design	14 %	13 %	8 %	

Konkurransefortrinn i forhold til tilsvarende utenlandske aktører:

Viktige forhold	Skipsverft N=7	Rederier N=15	Skips- konsulenter N=11	Utstyre- leverandører N=82
Kvalitet / høy funksjonalitet / merkevare	71 %	27 %	27 %	45 %
Skreddersydde løsninger	14 %	13 %	9 %	5 %
Dyktige medarbeidere / mannskap		20 %		5 %
Lokal tilhørighet	57 %		45 %	41 %
HMS		13 %		
Leveringsdyktighet	43 %			37 %
Punktlighet				
Teknologi / kompetanse / innovasjon	14 %	53 %	64 %	49 %
Pris	14 %			10 %
Kapasitet / fleksibilitet / omstillingsevne		27 %	18 %	24 %
Gode relasjoner med kunder / god kundeservice	29 %	7 %	27 %	35 %
Komplett leverandør / Totalløsninger	14 %			
Unik / uavhengig / eget design	14 %	7 %		