



Rapport til Lederne

Internasjonalisering av norsk offshoreleverandørindustri 2011 – øker omsetning og blir med global

Juni 2012

av Christian Mellbye, Sveinung Fjose og Erik W. Jakobsen



MENON
Business Economics

1. Innledning

Leverandørindustrien til olje- og gasselskapene har blitt en av de viktigste motorene for vekst i norsk økonomi. Leverandørindustrien har gjennom krevende operasjoner på norsk sokkel utviklet unik kompetanse og en rekke innovasjoner. Ettersom en stadig økende del av verdens petroleumsaktivitet flyttes offshore, til mer værharde områder og til dypt vann, øker etterspørselen etter norsk kompetanse og teknologi.

Menon dokumenterer i denne rapporten, som er utarbeidet for fagforeningen Lederne, at utenlandsomsetningen for den norske offshore industrien var nær 170 milliarder kroner i 2011, opp fra 144 milliarder kroner i 2009. I 2012 venter selskapene at utenlandsomsetningen øker med i underkant av 10 prosent. Dette innebærer at utenlandsomsetningen for offshore leverandørindustri vil nærme seg 200 milliarder kroner i løpet av året.

Av en utenlandsomsetning på nær 170 milliarder kroner i 2011, utgjorde eksport fra Norge nær 110 milliarder, mens det resterende var omsetning fra datterselskaper i utlandet. Ved siden av olje- og gasselskapene er offshore leverandørindustri Norges desidert viktigste eksportnæring, om lang dobbelt så stor som fiskeri- og havbruksnæringen.

Mens utenlandsomsetningen øker sterkt fra 2009 til 2011 øker eksporten mer beskjedent. Dette skyldes at selskapene i økende grad velger å bruke datterselskaper i andre land ved betjening av utenlandske markeder.

Eksportens andel av total utenlandsomsetning har siden 2009 blitt redusert fra rundt 70 til i overkant av 60 prosent. Nedgangen skyldes pris og tilgang på kvalifisert arbeidskraft i Norge, samt at flere land krever at leveransene til deres sokler skal skje fra nasjonale selskaper. Bruk av datterselskaper i andre land styrker leverandørindustriens konkurransevne, men bidrar samtidig til å redusere sysselsettingseffekten av utenlandsomsetningen

Menon har gjennom flere år kartlagt utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri. I disse studiene har oppmerksomheten vært på å identifisere hvilke geografiske markeder som er viktigst for norsk leverandørindustri. I denne analysen har vi skiftet fokus ved at vi belyser hvilke geografiske regioner i Norge som i størst grad berøres av den vekst vi har sett i eksport fra offshore leverandørindustri de senere år.

I den geografiske fordelingen tar vi hensyn til den såkalte hovedkontorproblematikken ved at vi har fordelt eksporten i tråd med hvordan sysselsettingen i eksportbedriftene fordeler seg på ulike geografiske enheter internt i selskapene. Analysen viser at Rogaland er Norges viktigste eksportfylke, etterfulgt av Hordaland, Møre og Romsdal og Vest-Agder.

Dette notatet er det første i rekken av firenotater som Menon utarbeider for Lederne. Fokus for notatene er framtidsutsikter og vekstmuligheter for leverandørindustrien. I påfølgende notater vil vi fokusere på hvilke sysselsettingseffekter eksport og leveranser til norsk sokkel gir, samt analysere hvilken betydning åpning av nye områder har for kunnskapsutvikling og senere internasjonalisering.

2. Metode

Menon har igjennom en årrekke fulgt utviklingen i offshore leverandørindustri. Vi har utarbeidet en egen populasjon med bedrifter innen offshore leverandørindustri. Populasjonen er utviklet i tett samarbeid med sentrale næringsaktører, gjennom innspill fra Innovasjon Norge, og tilgang til leverandørregistre som Achilles m.v. Populasjonen teller nå rundt 3500 bedrifter, inkludert en rekke datterselskaper av konsern. Om lag 2100 av bedriftene har en omsetning på over 1 million kroner i 2010. Ved å koble populasjonen opp mot Menons regnskapsdatabase, som inneholder regnskaps- og eierskapsinformasjon for alle norske selskaper, kan vi følge utvikling i omsetning, verdiskaping og sysselsetting i offshore leverandørindustri. I populasjonen har vi også epostadresser og telefonnumre til bedriftene. Vi kan dermed med enkelhet sende ut elektroniske spørreundersøkelser og plukke ut bedrifter for å gjennomføre telefonintervjuer.

For å kartlegge offshore leverandørindustriens utenlandsomsetning i 2011 har vi valgt å bruke følgende fire metoder for informasjonsinnsamling:

1. Telefonintervjuer med de 30 største leverandørbedriftene
2. Elektronisk spørreundersøkelse til de mellomstore og mindre bedriftene
3. Gjennomgang av årsrapporter
4. Annen relevant dokumentasjon samt erfaring fra tidligere studier

2.1. Telefonintervjuer

De 30 største bedriftene ble intervjuet per telefon, og stilt følgende spørsmål:

1. Hva var din bedrifts totale omsetning i 2011 i millioner kroner?
2. Hvor stor andel (prosent) av omsetningen er petrorettet (leveranser til oljeselskaper og offshoreleverandører)?
3. Hvor stor andel (prosent) av den petrorettede omsetningen kom fra kunder i utlandet?
4. Hvor stor andel (prosent) av utenlandsomsetningen leveres fra enheter i Norge?
5. Hvor stor andel (prosent) av utenlandsomsetningen leveres fra datterselskaper i utlandet?

Bakgrunnen for at vi valgte å intervju de største aktørene er dels fordi korrekte svar fra disse er avgjørende for datamaterialet som helhet, gitt selskapenes høye andel av total utenlandsomsetning. Videre er spørsmål knyttet til utenlandsomsetning relativt komplekse, særlig i de største selskapene. På grunn av store selskapsinterne transaksjoner mellom ulike enheter i ulike land, er det ikke enkelt å fastslå et klart skille mellom eksport og omsetning fra datterselskaper. I mange tilfeller, blant annet i Aibel og Aker Solutions brukes utenlandsenheter aktivt i forbindelse med leveranser til norsk sokkel, samtidig som enhetene i Norge brukes i forbindelse med leveranser til andre land. Flere av leverandørbedriftene er sterkt internasjonaliserte og har datterselskaper i en rekke land. Oppfølging av datterselskapene er å anse som eksport av hovedkontorfunksjoner (Menon 2012, Bernard et al 2006¹). Selskapene finner det derfor ofte utfordrende å fastslå hva som er eksport og hva som er utenlandsomsetning. Kompleksiteten krever at vi gir respondenten rom til å resonnerer, hvilket gjør telefonintervjuer egnet som informasjonsinnhentingsverktøy.

¹ Bernard et al (2006) viser at omfanget av bedriftsinterne leveranser er langt mer omfattende i sterkt internasjonaliserte selskaper enn hva som tidligere er antatt. I utviklingen av et TV apparat i en større globalt aktør, viste Bernard et al at apparatet krysset landegrensene hele 11 ganger før det ble ferdigstilt. I gjennomsnitt utgjorde interne leveranser 37 prosent av total omsetning i de sterkt internasjonaliserte selskapene som ble undersøkt. Vi har lagt Bernard et als. arbeider til grunn når vi i samtaler med de største aktørene har fastsatt hva som er eksport og hva som er leveranser fra datterselskaper i utlandet.

De spørsmål som ble stilt i intervjuene ble også stilt i en spørreundersøkelse som ble sendt til 1163 respondenter. Av disse svarte 129, noe som gir en svarprosent på 11 prosent.

2.2. Kartlegging gjennom årsrapporter m.v

I notene til årsregnskapet plikter selskapene å oppgi sine viktigste markeder. I de fleste tilfeller velger selskapene å oppgi informasjon om sine geografiske markeder. Gjennomgang av årsrapporter gir derfor viktig informasjon om utenlandsomsetning og eksport. I arbeidet har vi derfor gjennomgått årsrapporter for om lag 50 selskaper. Årsrapportene er dels gjennomgått for å få informasjon om større selskaper som ikke har svart på undersøkelsen, og dels for å kvalitetssikre de opplysninger som enkelte selskaper har oppgitt.

2.3. Tidligere undersøkelser

Menon har ved to tidligere anledninger kartlagt utenlandsomsetning i offshore leverandørindustri. Data fra disse undersøkelsene er brukt for å kvalitetssikre informasjon innhentet i 2012. Videre har vi brukt informasjon fra tidligere undersøkelser for å fylle ut huller i enkelte selskapers besvarelser. Dersom selskapene f.eks. ikke har oppgitt hvor stor andel som er eksport og leveranser fra datterselskaper i utlandet, samtidig som dette ikke fremgår av årsrapporten, har vi antatt at forholdene er det samme som i 2009.

2.4. Kartlegging av offshore leverandørindustriens utenlandsomsetning er komplekst – resultatene må leses med forsiktighet

Flere av offshore leverandørbedriftene er svært internasjonaliserte, og det er ikke uproblematisk å fastslå hvorvidt det er et norsk eller et utenlands foretak. Flere av bedriftene er registrert på Oslo børs, samtidig som hovedkontoret er i andre land. Skattemessige grunner kan også være motiverende for valg av hovedkontorer. Vi har i undersøkelsen om internasjonalisering av offshore leverandørene valgt å kun definere selskaper som har hovedkontor i Norge som norske selskaper, uavhengig av om de er registrert på Oslo børs. Et eksempel på et selskap registrert på Oslo børs, men med hovedkontor i et annet land er Subsea 7, som har hovedkontor i London. Vi har valgt å ikke definere Subsea 7 aktivitet utenfor Norge som utenlandsomsetning. Dersom vi hadde valgt å slike selskaper i utenlandsomsetningen, ville den vært betydelig høyere.

Flere selskaper kan også ha utfordringer med å definere hva som er leveranser til olje- og gass, og hva som f.eks er leveranser til maritim næring. Fordi maritim næring i økende grad vrir sine tjenester mot olje og gass, er ikke grensegangen lenger tydelig. Hvor bedriftene og vi som faglige ansvarlige for undersøkelsen trekker grensen mellom petrorettet og ikke-petrorettet omsetning er avgjørende for det endelige resultatet.

Tallmaterialet i rapporten må følgelig leses og tolkes med forsiktighet.

2.5. Vi har korrigert for manglende svar

Ved fastsetting av utenlandsomsetning har vi valgt å korrigere for manglende respons blant respondentene. For de selskapene som ikke har besvart undersøkelsen har vi valgt å beregne utenlandsomsetning. Beregningen er gjort med bakgrunn i de selskaper som har besvart. I tidligere undersøkelser av offshore leverandørindustriens utenlandsomsetning har Menon valgt å ikke korrigere for dette. Dette med bakgrunn i en antakelse om at manglende besvarelse var et utslag av seleksjon, altså at de selskaper som valgte å ikke

svare gjorde dette fordi de anså at undersøkelsen ikke angikk dem ettersom de ikke hadde utenlandsomsetning. Samtidig har vi i tidligere arbeider understreket at estimatene var å anse som minimumsestimater. Videre har vi anslått hvor mye omsetningen måtte økes med for å korrigere for manglende svar. For 2009 anslo vi at utenlandsomsetningen måtte oppjusteres med 25 milliarder².

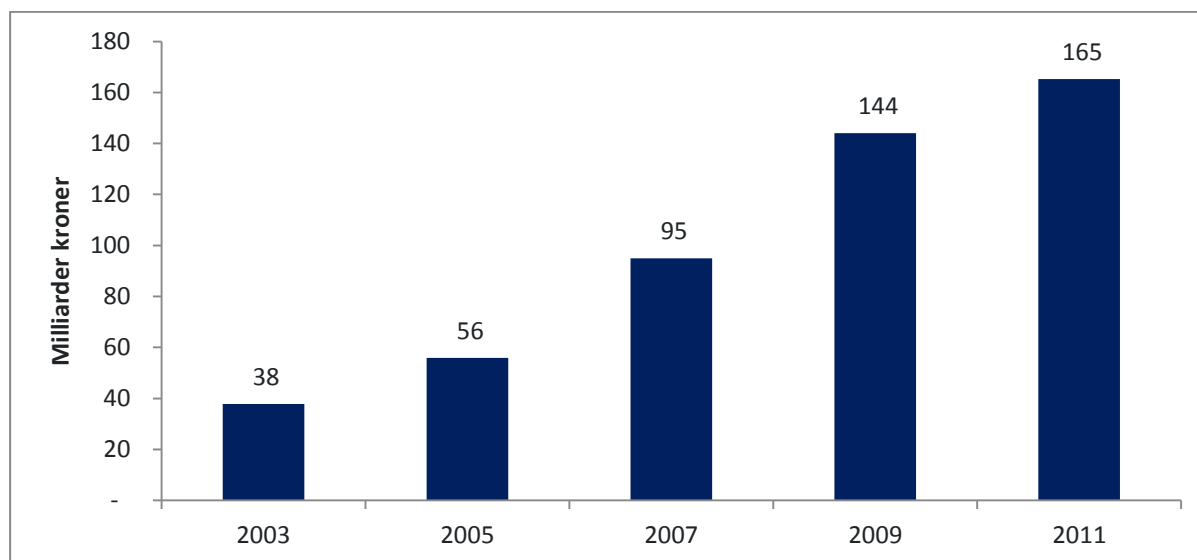
I et arbeid for Kommunal- og regionaldepartementet kartla Menon eksport i alle norske større selskaper (Menon, 2012), herunder de selskaper som ikke besvarte undersøkelsen i 2008 og 2010. Vi fant da at disse bedriftene hadde en betydelig offshorerelatert eksport. I denne undersøkelsen har vi derfor valgt å korrigere for manglende besvarelser, og har i den sammenheng også oppjustert tidligere anslag. For 2009 har vi valgt å oppjustere utenlandsomsetningen med 25 milliarder, mens vi for 2011 har oppjustert anslagene med i overkant av 30 milliarder.

² Menon 9/2010. På side 10 i denne rapporten gjøres det vurderinger av mulighet for korrigerende manglende svarprosent.

3. Leverandørindustriens utenlandsomsetning

I figuren nedenfor vises utenlandsomsetningen for offshore leverandørindustri i perioden 2004-2011. Figuren viser også et estimat for forventet utenlandsomsetning i 2012.

Figur 1: Utenlands omsetning for offshore leverandørindustri 2004-2011. Estimer for 2012. Kilde: Menon, 2012



Kilde: Heum et al (2005-2003), Menon (2007-2012)³

Som det går frem av figuren har utenlandsomsetningen i offshore leverandørindustri steget sterkt i perioden. I 2011 var utenlandsomsetning på 165 milliarder mot 144 i 2009. Økningen kan forklares med at en stadig økende andel av verdens petroleumsaktivitet flyttes offshore, rett og slett fordi antall og størrelse på funn onshore stadig reduseres. Markedet for offshore vare- og tjenesteproduksjon vokser derfor sterkt (IEA, 2012, Intsok, 2011). Norske selskaper regnes for å ha ledende teknologi, kompetanse og erfaring på en rekke områder. Kompetansen og teknologien er utviklet gjennom krevende operasjoner på norsk sokkel. Utvinning på norsk sokkel har i mange tilfeller krevd innovasjon, og det er nettopp denne innovasjonen som nå legger grunnlaget for norske selskapers konkurransekraft. Gjennom operasjoner på norsk sokkel har leverandørbedriftene erfaring fra operasjoner på dypt vann og i værharde områder, og denne erfaringen blir verdifull når en stadig større andel av verdens petroleumsproduksjon flyttes til slike områder.

Samtidig må utenlandsomsetningen også ses på som et utslag av globalisering. En stor andel av utenlandsomsetningen knytter seg til leveranser av utstyr til rigger og offshorefartøyer, ofte bygget ved skipsverft i Asia, og ofte med norske selskaper som kjøpere. Tidligere ble riggene og offshorefartøyene bygget ved norske verft. Globalisering og økt mulighet for handel mellom landene har imidlertid medført at disse i større grad blir bygget ved skipsverft i Asia. Deler av utenlandsomsetningen kan altså forklares med at norsk næringsliv trekker fordelen av internasjonal arbeidsdeling og flytter den delen av produksjonen som er mindre spesialisert til land hvor prisen på arbeidskraft er lavere, samtidig som de beholder produksjonen av høyt spesialisert vare- og tjenesteproduksjon hjemme.

³ Frem til 2005 ble kartlegging av offshoreleverandørene på vegne av OED foretatt av SNF ved Heum et al.

Offshore leverandørindustri venter økt etterspørsel internasjonalt i 2012. En gjennomgang av første kvartalsrapportene viser at de største selskapene har en omsetningsvekst på mellom 10 og 15 prosent i forhold til 2011. I spørreundersøkelsen er resultatet noe lavere. Samlet sett finner vi at omsetningen trolig vil øke med i overkant av 10 prosent. Det ser altså ut til at veksten de senere år fortsetter og tiltar i 2012.

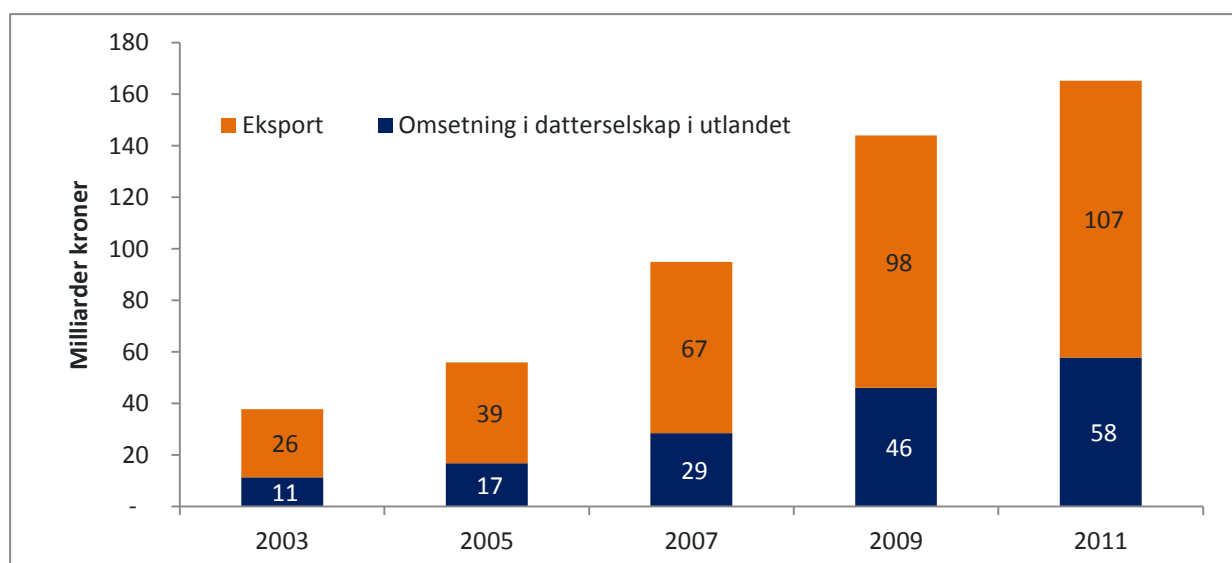
Veksten skaper imidlertid også utfordringer for industrien. Mangel på arbeidskraft og økte lønnskostnader har bidratt til at driftsmarginen har blitt redusert, til tross for sterk økning i omsetning. Bedriftene ser imidlertid ut til å løse kapasitetsutfordringene ved å flytte deler av produksjonen til datterselskaper i utlandet.

Norske offshoreleverandørers utenlandsomsetning kan deles i to: a) omsetning fra datterselskaper i utlandet, og b) direkte eksport fra Norge. Eksempelvis kan Aker Solutions sin utenlandsomsetning deles inn i eksport relatert til verdiskaping som foregår i Norge og eksport fra virksomhet i datterselskaper i Malaysia, Brasil, USA eller andre steder. Sistnevnte er en del av Aker Solutions utenlandsomsetning, men er naturligvis ikke eksport fra Norge.

3.1. Eksport vs omsetning fra datterselskaper i utlandet

Utenlandsomsetningen kan deles inn i leveranser fra Norge (eksport) og leveranser fra datterselskaper i utlandet. I figuren nedenfor vises utviklingen i disse to former for utenlandsomsetning i perioden 2004-2011.

Figur 2: Utenlandsomsetning fordelt på eksport og salg fra datterselskaper i utlandet (tall i mrd. NOK). Kilde: Heum et al 2003-2005⁴, Menon 2007-2011



Som det går frem av figuren har både eksport fra Norge og omsetning gjennom datterselskaper i utlandet vokst markant de senere år. Andelen som leveres fra datterselskaper i utlandet har imidlertid vist en svakt økende

⁴ Heum et al viste en samlet utenlandsomsetning for leverandørindustrien på 31,5 milliarder kroner i 2003 og 46,6 milliarder kroner i 2006. Heum et al tok ikke hensyn til selskaper som ikke besvarte undersøkelsen. Vi har derfor valgt å oppjustere tallene fra Heum et al. Heum et al viste at salg fra datterselskaper utgjorde 20 av omsetningen for de mindre og 40-50 prosent blant de største. Vi har skjønnsmessig satt forholdet til 70-30, gitt at vi har oppjustert samlet omsetning, som i all hovedsak kommer fra de mindre selskapene. Heum et al hadde noe lavere antall respondenter enn Menon (2007 og 2009), hvilket også taler for en oppjustering.

tendens. Mens denne andelen lå mellom 30 og 32 prosent i 2007 og 2009, har andelen økt mot 35 prosent i 2011. Bakgrunnen for denne utviklingen er todelt:

- Flere land, herunder blant annet Brasil, stiller krav om at større deler av leveransene til deres sokler skal skje fra nasjonale selskaper. Dersom norske leverandørbedrifter skal leverer i disse landene må de altså opprette datterselskaper. En rekke norske selskaper har derfor opprette datterselskaper i Brasil, herunder blant andre Aker Solutions, offshore supply bedrifter som Farstad og Eidesvik m.v
- Sterk omsetningsvekst i kombinasjon med tiltakende spesialisering har økt etterspørselen etteringeniører i betydelig grad i Norge. Videre har lønnsnivået i Norge steget mer enn lønnsnivået i de fleste OECD land. Det konkurransefortrinn som Norge tidligere hadde ved relativt lave lønninger for høyt utdannet arbeidskraft er de siste årene i stor grad visket bort. For leverandørbedriftene lønner det seg derfor å etablere datterselskaper i andre land. Disse datterselskapene forsyner både norsk og andre lands sokler i spesialiserte og mindre spesialiserte tjenester.

Leveranser fra datterselskaper i utlandet bidrar til å styrke de norske selskaperes konkurransevne. Samtidig er effekten på verdiskaping i Norge uklar. På den ene side bidrar etableringen til å øke overskuddene. På den annen side brukes det i mindre grad norsk arbeidskraft i produksjonen. Sysselsettingseffekten i Norge blir således svakere.

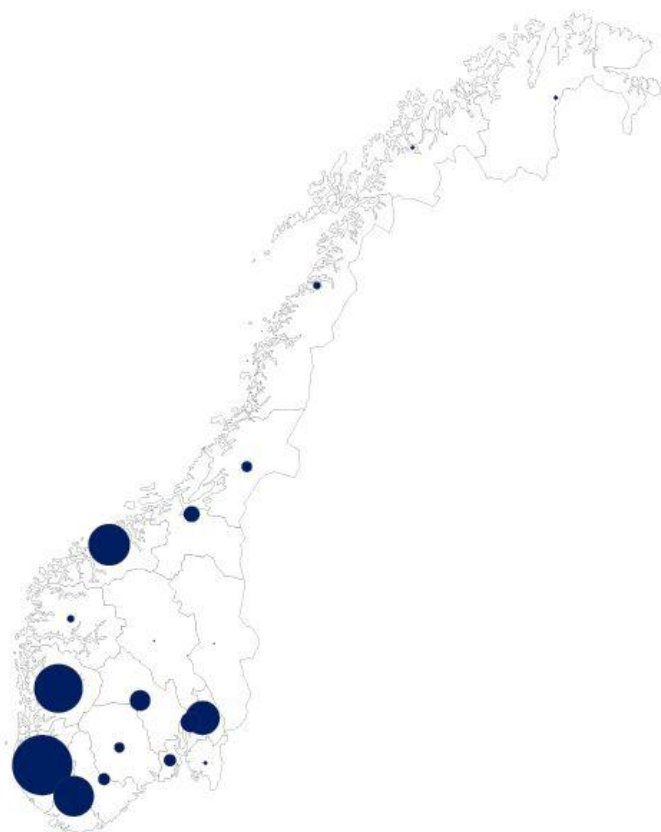
At en økende andel av leveransene leveres i form av datterselskaper i utlandet er en del av globaliseringen. Dette er effekter vi ser igjen i en rekke næringer. Det er trolig vanskelig å reversere denne utviklingen. Samtidig er det klart at tiltakende utfordringer ved rekruttering av kvalifisert arbeidskraft virker hemmende for selskaperes muligheter for vekst i Norge. Fortsatt vekst i Norge er avhengig av at myndighetene setter i gang flere virkemidler for å bedre tilgangen til kompetent arbeidskraft.

Som vist i metodekapitlet har bedriftene utfordringer med å fastsette hvor stor del av utenlandsomsetningen som skjer i form av eksport og hvor stor del som skjer i fra datterselskaper i utlandet. Bakgrunnen for dette er at det i de mest internasjonaliserte bedriftene foregår betydelige interne leveranser. Bedriftene har ikke selv oversikt over omfanget av de interne leveransene. I flere tilfeller velger bedriftene å ta utgangspunkt i antall ansatte ute og hjemme for å fastslå andelen eksport og andelen leveranser fra datterselskaper. Den andel eksport som fremkommer i figuren er uttrykk for bedriftenes beste gjetninger, og må derfor leses med stor forsiktighet. En annen grensedragnings mellom utenlandsomsetning i sterkt globaliserte selskaper som Seadrill, Aker Solutions, PGS m.v vil i betydelig grad kunne endre andelen eksport.

3.2. Regional fordeling av eksportinntektene

I figuren nedenfor viser vi hvordan eksporten fra offshore leverandørindustri fordeler seg på fylker i 2011.

Figur 3: Eksport fra offshore leverandørindustri i 2011



Fylker	Petrorettet eksport i 2011 i milliarder kroner
Rogaland	34,7
Hordaland	19,3
Møre og Romsdal	13,7
Vest-Agder	13,4
Akershus	9,2
Oslo	3,6
Buskerud	3,5
Sør-Trøndelag	2,4
Vestfold	1,5
Aust-Agder	1,3
Nord-Trøndelag	0,9
Telemark	0,9
Sogn og Fjordane	0,6
Nordland	0,5
Finnmark	0,3
Troms	0,3
Østfold	0,2
Oppland	0,1
Hedmark	0,02
ikke fordelt	0,8
Sum	107

Kilde: Menon 2012

Som det går frem av tabellen er Rogaland, Hordaland, Møre og Romsdal og Vest-Agder de desidert største fylkene med hensyn til eksport. Disse fylkene står bak over 75 % av den petrorettede eksporten fra Norge. Eksportaktiviteten er altså størst på Vest- og Sørlandet.

I figuren over har vi tatt hensyn til den såkalte hovedkontorproblematikken. Hovedkontorproblematikken består i at omsetning, sysselsetting og eksport registreres der selskapet har sitt hovedkontor, og ikke der aktiviteten faktisk foregår. Uten en hensiktsmessig håndtering av hovedkontorproblematikken vil en gi et skjevt geografisk bilde av aktiviteten. Med hensyn til offshore leverandørindustri innebærer manglende håndtering av hovedkontorproblematikken at en i forhold til virkeligheten overrapporterer sysselsetting, verdiskaping og omsetning i Stavanger, Oslo, Bærum og Kongsberg, mens en underrapporterer i en rekke andre steder, og da i særlig grad Bergen og Trøndelag.

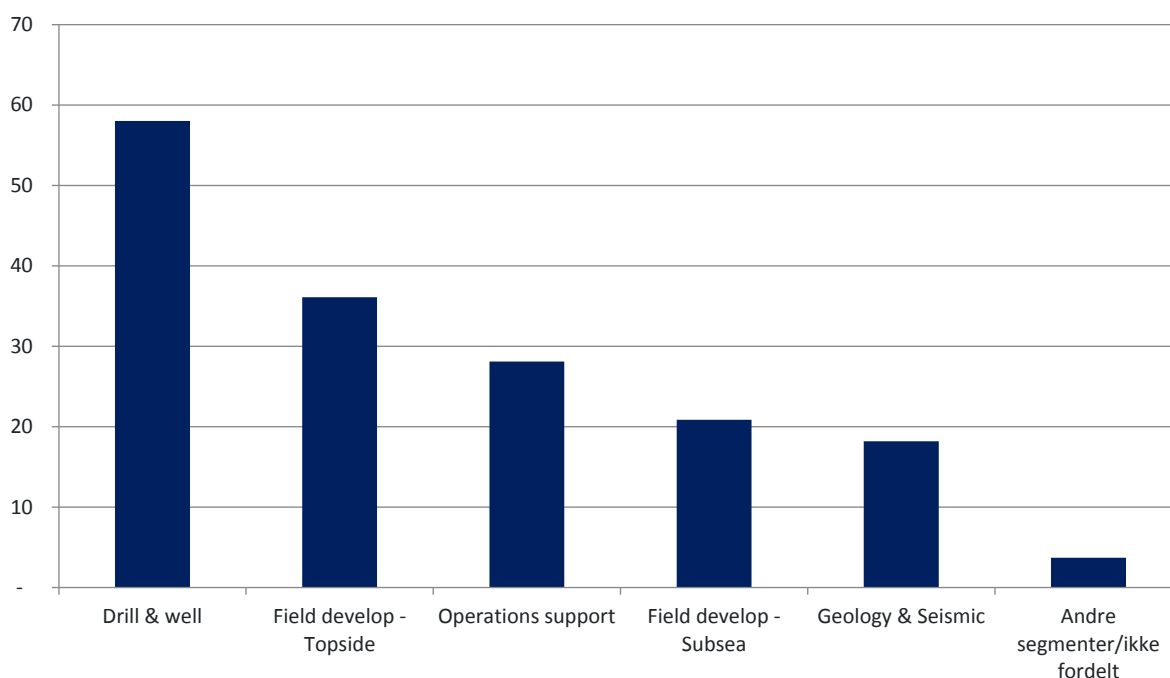
Alle norske selskap («foretak» i SSB terminologi) plikter imidlertid å fordele sin sysselsetting på kommunevise avdelinger («bedrifter» i SSB terminologi). Data om hvordan sysselsetting fordeler seg internt i selskapene finnes i det såkalte bedrifts- og foretaksregisteret (BOF-registeret). BOF-registeret kan brukes for å korrigere

for hovedkontorproblematikken ved at BOF-registeret kobles opp mot regnskapsstatistikken. Menon har integrert avdelingsdata i vår foretaksdatabase og har dermed mulighet til å registrere foretakenes sysselsetting der de ansatte faktisk jobber⁵. Fra 2011 var dette rutine ved all statistikkproduksjon i Menon. Dermed får vi et mer korrekt og komplett bilde av den geografiske profilen på offshore leverandørindustri⁶.

3.3. Segmentinndeling av utenlandsomsetningen

Deler man inn selskapene etter ulike segmenter ser vi at det segmentet med høyest utenlandsomsetning er drill og well. Her finner man store norske selskaper som Seadrill som har 65 % av sin omsetning fra utenlandske kunder og National Oil Well Varco som nesten utelukkende har sine inntekter fra utlandet. Det er geologi og seismikk som er det segmentet med høyeste andel av utlandsomsetning i forhold til sin omsetning registrert i Norge. Subsea og Drill og Well er de to segmentene som så følger etter.

Figur 4: Utenlandsomsetning i milliarder kroner fordelt på ulike segmenter. Kilde: Menon, 2012



⁶ Ved å fordele eksporten i tråd med hvordan sysselsettingen fordeler seg, antar vi eksplisitt at alle enheter i organisasjonen bidrar like mye til eksport, uavhengig av om enhetene faktisk eksporterer. Vi tilordner dermed også hovedkontorfunksjonen eksport, ettersom enhetene i en bedrift neppe ville håndtert de utfordringer som ligger i betjening av utenlandske markeder uten fungerende hovedkontorfunksjoner. Samtidig må vi være klar over at vi også tillegger eksport til enheter som i hovedsak betjener norske markeder. Dette gjøres for å være konsistent metodisk. Samtidig vil det være slik at man også på de innenlands rettede enhetene utvikler teknologi og metoder, som en senere kapitaliserer på gjennom eksport. Metodens styrke er at den gir en mer riktig fordeling av eksport mellom fylker med en betydelig internasjonalt rettet leverandørindustri, mens dens svakhet er at den kan overvurdere eksporten fra mindre fylker med betydelig petroleumsvirksomhet men med en mindre internasjonalt rettet leverandørindustri, herunder Finnmark og Nordland. Tallene for de minste fylkene må derfor leses med større forsiktighet enn tallene for de største.

4. Referanser

Jakobsen, Fjose, Mellbye og Grünfeld (2012). Norsk eksport i regioner i dag og i morgen - hvorfor så store forskjeller. Menon publikasjon nr 2/2012

Fjose, Jakobsen og Espelien (2010). Internasjonalisering av norske offshoreleverandører 2009: Befester stillingen i mer krevende markeder.

IEA (2012). Oil Market Report 2012

INTSOK(2011). Offshore markets 2011

INTSOK(2008) Internasjonalisering av olje- og gassleverandørene