

ARBEIDSNOTAT NR. 49/01

**Internasjonalisering og lønnsomhet blant
norske leverandører til olje- og gassutvinning**

av

Frode Kristiansen

SNF- prosjekt nr.: 4127

"Internasjonalisering og lønnsomhet blant norske leverandører "

Prosjektet er finansiert av Olje- og energidepartementet

STIFTELSEN FOR SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING
BERGEN, AUGUST 2001

ISSN 0803-4028

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale
med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo.
Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale
og i strid med åndsverkloven er straffbart
og kan medføre erstatningsansvar.

Forord

Dette arbeidsnotatet sluttrapporterer prosjektet "Internasjonalisering og lønnsomhet blant norske leverandører". Oppdragsgiver for prosjektet har vært Olje- og energidepartementet (OED).

Prosjektet er gjennomført våren 2001, men bygger på et mangeårig arbeid som Per Heum har ledet ved SNF, innenfor temaet internasjonalisering og petroleumsvirksomhet (*Norsk oljeindustri i utlandet*, finansiert av Norges forskningsråd). Dette arbeidet er utførlig oppsummert i SNF Rapport 32/00 "Internasjonalisering av norsk petrorettet næringsliv"(Heum et. al., 2000). Rapporten er sentral både som teoretisk og analytisk bakgrunn for foreliggende studie.

Bergen, august 2001

Frode Kristiansen

Innhold

1. Bakgrunn og gjennomføring **1**

- 1.1 Om mål og bakgrunn for studien
- 1.2 Utgangspunkt
 - 1.2.1 Internasjonaliseringsstudier
 - 1.2.2 Lønnsomhetsstudier
- 1.3 Analyseform

2. Kobling av datasett **5**

- 2.1 Spørreskjemadata
- 2.2 Regnskapsdata
- 2.3 Tilordning av verdier på tvers av undersøkelser

3. Nøkkeltall **11**

- 3.1 Definisjoner
- 3.2 Beregningsmåter

4. Økonomisk utvikling og status **15**

- 4.1 Markedsutvikling 1995 – 1999
- 4.2 Foretaksutvalg
 - 4.2.1 Nøkkeltall per foretaksutvalg
 - 4.2.2 Nøkkeltall, foretaksutvalg etter omsetningsstørrelse
- 4.3 Foretaksbesvarelser
 - 4.3.1 Ulike årssett
 - 4.3.2 Bransje
 - 4.3.3 Internasjonaliseringsstatus
 - 4.3.4 Utenlandsk eierandel
 - 4.3.5 FoU-intensitet
- 4.4 Oppsummering

5. Grunnlag for internasjonalisering? **33**

- 5.1 Faktisk internasjonale foretak
 - 5.1.1 Innledning
 - 5.1.2 Økonomisk utvikling i internasjonaliserte foretak, etter Foretaksstørrelse
 - 5.1.3 Økonomisk utvikling i internasjonaliserte foretak, etter FoU-intensitet
- 5.2 Eierforhold som bakgrunn for internasjonalisering og FoU-intensitet
- 5.3 Potensielt internasjonale foretak
- 5.4 Oppsummering

6. Referanser **47**

Sammendrag og konklusjoner

SNF har i mange arbeider studert internasjonalisering og lønnsomhet blant norske leverandører til petroleumsvirksomheten. Bakgrunnen for den foreliggende studien var et ønske om å utnytte spørreskjemaopplysninger om omfanget av internasjonalisering ved å koble disse med regnskapstall fra offentlige registre. Formålet er å gi en oppdatering av kunnskap mht. økonomisk utvikling og tilstand blant norske offshoreleverandører for perioden 1995-1999. Spesiell oppmerksomhet er viet foretak med internasjonalt salg. For å få et størst mulig datasett å arbeide med, kombineres verdier fra to undersøkelser som dekker årene 1999 og 1997. Dette gir grunnlag for kategorisering og mer robust analyse av vel 350 leverandørforetak.

Økonomisk utvikling i perioden 1995 – 1999 analyseres for ulike kategorier av foretak ved hjelp av nøkkeltall som totalrentabilitet, driftsmargin og egenkapitalandel. Nøkkeltallene presenteres som trimmete gjennomsnitt, der de 5% høyeste og de 5% laveste verdier er utelatt.

Oppsummering av resultater

Utviklingen i gjennomsnittlig lønnsomhet i SNFs foretaksutvalg skiller seg fra lønnsomhet i norsk industri. I foretaksutvalgene lønnsomheten stigende t.o.m. 1998. I industrien samlet er lønnsomheten fallende i hele perioden. Felles er styrking av soliditet i perioden. Lønnsomheten i store foretak i utvalgene ligger på et lavere nivå enn i øvrige foretak. Blant foretak som har svart på SNFs spørreskjemaer for 1999 eller 1997 finner vi:

- I gjennomsnitt for alle foretak: Vekst i lønnsomhet og soliditet i perioden 1995 – 1998. Fall i lønnsomhet i 1999 (pga. lav oljepris og lavere etterspørsel), men fortsatt styrket egenkapital for besvarelsene i gjennomsnitt.
- Hardest rammet av fallet i 1999, ble som forventet bransjene *Seismikk og reservoaranalyse*, samt *Boring og brønntjenester*. Dette er virksomhetsgrupper som er lett å ”hekte av og på”, og som derfor merker utslagene av et oljeprisfall først og sterkest (Jakobsen et. al. 2000).
- Økonomisk utvikling i gruppen av internasjonaliserte selskaper samlet er også preget av et markert fall i 1999, og sterkere enn for foretak som bare selger i Norge. Dette er en refleksjon av at denne gruppens omsetning er mer petrospesifikk, og at de maritimt baserte tjenestene som er nevnt ovenfor, er de mest internasjonaliserte.
- Uansett er internasjonaliserte foretak mer solide enn øvrige, og har fortsatt stigende egenkapitalandel per 1999, selv om lønnsomheten for denne gruppen ligger på et lavere nivå enn for ikke-internasjonaliserte, for alle år i perioden. Stigende egenkapitalandel blant internasjonaliserte foretak kan skyldes en annen prioritering av utbytteutbetaling, lavere lønnsomhet kan ha sammenheng med kostnader forbundet med oppbyggingen av virksomhet utenlands.

- En liten gruppe foretak med høy FoU-intensitet rammes sterkere økonomisk av fallet i 1999. Disse foretakene hadde fra før en lavere egenkapitalandel. I 1999 ble andelen, i gjennomsnitt for gruppen, lavere enn i hele perioden 1995 – 1998. Dette er trolig foretak som er i en utviklingsfase, og som er avhengig av (tilførsel av ny) risikovillig kapital. Med høyere oljepris er situasjonen for disse foretakene trolig blitt parallell til annen FoU-intensiv virksomhet i Norge.
- Av de internasjonaliserte foretakene ble de minste og de med laveste FoU-intensitet, hardest rammet av fallet i 1999. Dette kan sees i sammenheng med foretakenes virksomhetsområde: En vellykket internasjonalisering forutsetter gjerne at foretak i større grad er basert på spesialiseringsfortrinn (tyngde og unik kompetanse, nedfelt i tjenester og produkter) enn på lokaliseringsfortrinn.
- Internasjonaliserte foretak i kategorien med høyest FoU-intensitet, tålte fallet bedre enn ikke-internasjonaliserte, kanskje pga. at de internasjonaliserte kunne dra nytte av ulik fasing av etterspørselssvikt i ulike geografiske markeder.
- Mange foretak med utenlandske majoritetsiere er forhandlere, uten egen produktutvikling eller produksjon. Blant disse forhandlerne har flertallet salgsrettigheter som er begrenset til Norge. Øvrige utenlandseide foretak har ikke lavere FoU-intensitet, eller lavere andel som er internasjonaliserte, enn helt norskeide foretak. Dette må sees i sammenheng med ulike motiver som kan være tilstede ved nyetablering eller oppkjøp av leverandørforetak.
- Det store flertallet foretak uten internasjonalt salg (som ikke er i virksomhetsgruppen ”Forhandlere og driftstøtte” eller har salgsrettigheter begrenset til Norge) opplever ikke egen økonomi som viktig begrensning for internasjonal satsing. Heller ikke produkt-spekter eller produksjonskapasitet (i 1999) forhindrer en internasjonalisering. Mangel på forretningskontakter, markedsinformasjon og kunnskap om eksport oppgis som viktigste årsaker til manglende internasjonalt salg (når aktivitetsnivået i Norge holdes utenfor).

Implikasjoner for myndighetene

På bakgrunn av resultatene oppsummert ovenfor vil vi forsøke å trekke noen linjer videre, med tanke på oppdragsgiver Olje- og energidepartementets fortsatte arbeid med å fremme internasjonalisering blant norske leverandører.

1. Ikke (akutt) behov for nye virkemidler.

- På grunnlag av de økonomiske resultater i perioden 1995 – 1999, og veksten i internasjonalt salg i samme periode, er det ikke åpenbart behov for å iverksette nye virkemidler.
- Men, etterslepet i den systematiske (registerbaserte) kunnskapen om foretakenes økonomiske status er i praksis 2 år. I perioden etter 1999 har oljeprisen vært høy,

mens investeringer i norske feltutbygginger er fallende. Videre oppfølging, med studier av økonomisk utvikling og internasjonalisering også for årene etter 1999, vil bidra til et bedre beslutningsgrunnlag.

2. Fortsatt arbeid med formidling av markedsinformasjon og forretningskontakter.

- Blant foretak som ikke har internasjonalt salg er det mange som etterspør forretningskontakter, markedsinformasjon og kunnskap om eksport.
- Mens etablering av forretningskontakter må være foretakenes eget ansvar, er det INTSOKs oppgave å tilby øvrige informasjonstjenester. I hvilken grad INTSOK evner å nå ut til foretak som ikke er "INTSOK-partnere", og hvor høy terskelen er for å bli partner, har vi ikke studert. Selv om partner-gruppen inkluderer de største norske selskapene, er det også mange mindre foretak som er partnere.

3. Ikke statlig innsats for å subsidiere eller risikoavlaste utenlandssatsinger, ved ulike "garantiordninger"

- Tidligere studier ved SNF indikerer at politikken ikke bør legges opp slik at den stimulerer foretakene til å orientere seg annerledes rent markedsmessig, enn hva de selv finner tjenelig ut fra egen risikovurdering.
- Myndighetene bør derfor ikke subsidiere foretakenes satsinger i utlandet, direkte eller indirekte i form av risikoavlastinger med garantier. Denne typen tiltak vil bare føre til flere feilsatsinger, eller salg til lite betalingssterke kunder, som samfunnet til sist vil sitte igjen med regningen for (Heum og Vatne SNF-rapport 25/99).

4. Effekten av utenlandske oppkjøp av norske foretak er usikker, ytterligere studier er nødvendig.

- Generelt betraktet er all bruk av sekundærdata på foretaksnivå for å studere endringer som følger av utenlandske oppkjøp, problematisk. Et oppkjøp følges gjerne av reorganisering, nye foretaksenheter etableres eller gamle enheter gis nytt innhold. For å få et bilde av hvordan aktiviteter og omsetning fordeles innad i konsernet, etter at den norske enheten er kjøpt opp, vil dypere case-studier være mer relevant.
- En positiv mulighet ved oppkjøp er at foretak som fra før er sterke innen sitt felt blir tildelt funksjon som "centre of excellence" med verdensomspennede ansvar for et spekter av varer og tjenester (Benito 2000). I slike tilfeller blir konsernets øvrige foretak innen dette feltet internasjonalt, underordnet den norske enheten. Et negativt utfall innebærer at den norske enheten etter oppkjøp tappes for ressurser og kompetanse, gjerne som en følge av flytting av FoU og produksjon, ut av landet. I slike tilfeller er det uansett et åpent spørsmål hva som ville skjedd med foretaket uten et oppkjøp. Eksempler på ulike utfall finnes, men detaljerte analyser må til for å si noe mer generelt om i hvilke situasjoner et positivt eller negativt utfall er sannsynlig.

Midt i 2001 ser det ut til at trenden med fallende norske investeringer i feltutbygginger vil fortsette, mens volumet i driftsoppgaver og investeringer i felt i drift fortsatt er stigende. Med vedvarende høy oljepris bør utsiktene mht. nye feltutbygginger internasjonalt være bedre enn for få år siden. Til tross for et magert 1999 gikk leverandørene inn i år 2000 med høy soliditet som grunnlag for videre satsing. Det er derfor vanskelig å tegne et pessimistisk bilde for utviklingsmuligheter i næringen.

1. Bakgrunn og gjennomføring

1.1 Om mål og bakgrunn for studien

Formålet med studien er for det første å gi en generell oppdatering av kunnskap mht. økonomisk utvikling og tilstand blant norske offshoreleverandører, for perioden 1995-1999.

Spesiell oppmerksomhet skal vies økonomisk utvikling og tilstand i foretak med internasjonal virksomhet (realisert eller potensiell). Tidligere studier (Heum et. al., 2000) har indikert at internasjonalisering er knyttet til faktorer som:

- Foretaksstørrelse
- FoU-intensitet
- Virksomhetsområde (lokaliseringsfortrinn vs. spesialiseringsfortrinn)

For dokumentasjon av spørreskjemaundersøkelser, samt foretakenes omsetningsvolumer over tid, henvises det til de enkelte studiene som er referert nedenfor. Vi vil likevel understreke at tallmaterialet er gitt en omfattende ny behandling, nye datasett er satt sammen for et annet formål, slik at alle enkelttall ikke vil stemme 100% overens med det som er presentert i tidligere arbeider. Dette skyldes at andre (færre) foretak er valgt ut.

1.2 Utgangspunkt

SNF har i mange arbeider studert både internasjonalisering og lønnsomhet blant norske leverandører til petroleumsvirksomheten. I noen studier er disse temaene behandlet separat, i andre tilfeller er disse fenomenene forsøkt satt i sammenheng. Bakgrunnen for den foreliggende studien var et ønske om å utnytte relativt nylig innsamlede spørreskjemaopplysninger om omfanget av internasjonalisering, ved å koble disse med mest mulig oppdaterte regnskapstall fra offisielle kilder, samt mot regnskapstall og spørreskjema for foregående år.

På oppdrag fra Olje-og energidepartementet og INTSOK gjennomførte SNF våren 2000 en spørreskjemaundersøkelse blant norske leverandører til petroleumsvirksomhet. Fokus i undersøkelsen var på selskapenes virksomhet i 1999. Målet var å fremskaffe en oppdatert og representativ oversikt over norske selskapers salg til (oppstrøms) petroleumsvirksomhet i utlandet. Undersøkelsen ble rapportert i et kort notat, SNF Arbeidsnotat 28/00, hovedsaklig som tabeller.

1.2.1 Internasjonaliseringsstudier

Utvalget av selskaper som ble inkludert i SNFs spørreskjemaundersøkelse våren 2000, tok utgangspunkt i to tidligere undersøkelser, utført i 1996 og 1999:

1) INTSOK/ Markedsforum Offshore 1996 => 1995-datasett

Et utvalg av i alt 654 selskaper besvarte en liknende undersøkelse i 1996. Denne undersøkelsen ble utført for INTSOK-sekretariatet av Markedsforum Offshore (Håmsø 1996) og var svært omfattende, både mht. antall selskaper som ble spurt og med hensyn til detaljeringsgrad i spørreskjema. Analyse av de 654 selskaperenes besvarelser ble presentert i SNF-Arbeidsnotat nr. 16/98.

2) PETROPOL/SNF 1999 => 1997-datasett

I forbindelse med en ny undersøkelse utført ved SNF i 1999 (under programmet PETROPOL, finansiert av Norges Forskningsråd), ble utvalget på 654 selskaper gjennomgått og oppdatert. Det samlede utvalg ble 604 selskaper, og undersøkelsen ga "brukbare" besvarelser med verdier for året 1997, fra i alt 300 selskaper (nær 50% av det opprinnelige brutto-utvalget for undersøkelsen). Selskaperenes besvarelser ble presentert og analysert i SNF-Rapport nr 32/2000.

3) OED/INTSOK/SNF 2000 => 1999-datasett

Våren 2000 gjennomførte SNF på oppdrag fra Olje- og energidepartementet og INTSOK en spørreskjemaundersøkelse blant norske leverandører til petroleumsvirksomhet. Undersøkelsen resulterte i besvarelser fra i alt 209 foretak. Besvarelsene utgjør nesten 50% av et totalt utvalg på 434 foretak som ble kontaktet og bedt om å besvare vårt spørreskjema for året 1999. De 209 selskaperenes besvarelser ble presentert i SNF-Arbeidsnotat nr. 28/00.

For detaljer mht. foretaksutvalg, representativitet, omsetningsvolumer (inkl. estimater av nasjonale totaltall) vises det til publikasjonene for den enkelte undersøkelse.

1.2.2 Lønnsomhetsstudier

I SNFs arbeidsnotat 16/98 ble spørreskjema-opplysninger koblet til offisielle regnskapstall 1990 - 1996 for en samlet analyse. SNF har imidlertid også utarbeidet rene lønnsomhetsstudier av offshoreleverandører, kun basert på sekundære kilder.

I SNF-rapport nr. 82 1996: "Lønnsomhetsutvikling i små og mellomstore offshorebedrifter", ble regnskapsdata for perioden 1991 – 1995 knyttet til et utvalg på nærmere 600 leverandørselskaper. Foretakene ble etter skjønn fordelt etter hovedbransjer. Nøkkeltall ble

beregnet per bransje og for størrelseskategorier. Utvalget som var grunnlaget for denne studien ble også brukt senere, ved en enkel oppdatering med 1996-data.

De foretaksutvalg som blir presentert i det foreliggende notatet bygger imidlertid ikke på utvalg eller klassifisering som i SNF rapport 82/96. Vi har forholdt oss til våre datasett fra undersøkelsene 1 – 3 ovenfor. En fordel ved å benytte resultater fra spørreskjema er bla. at selskapene som har svart, selv har foretatt bransjeklassifisering. Selv om det selvsagt vil være betydelig overlapp mellom utvalg, vil derfor ikke den foreliggende studien være noen egentlig oppdatering av tidsseriene med økonomiske nøkkeltall fra SNF rapport 82/96.

Jakobsen, Vikesland og Moen (2000) presenterer økonomisk utvikling 1988 –1998 i et utvalg av leverandører til petroleumsvirksomhet, også med basis i regnskapsdata fra Dun&Bradstreet. Deres tilnærming er ulik, men komplementær til, foreliggende studie.

1.3 Analyseform

Analysen i denne studien har form hovedsaklig av enkle søylediagrammer og tabeller. Typisk fremstilles forholdet mellom to variabler ad gangen. Hensikten er å avsløre trender over tid og synliggjøre tydelige forskjeller på tvers av ulike foretakskategorier. For mer multivariat og formell analyse av internasjonalisering av norske leverandører til oljevirksomheten, se Heum et.al. (2000).

Ulikheter mellom nøkkeltalls gjennomsnittsverdier for ulike foretakskategorier, er ikke testet formelt med hensyn til statistisk signifikans. Se Kristiansen (1998) for t-testing av ulike nøkkeltallsfordelinger. I stedet er det lagt vekt på trimming av ekstremverdier, og å unngå for stor oppsplitting av datasettet i små undermengder.

2. Kobling av datasett

2.1 Spørreskjemadata

- Utgangspunktet var tre spørreskjemaundersøkelser, med utvalg og besvarelser for 1995, 1997 og 1999 (se avsnitt 1.2.1). Fra før av var foretakene i disse identifisert med interne løpenumre og for de fleste vedkommende, offisielt foretaksnummer.
- For den nye studien var kun foretak som kunne identifiseres entydig med *foretaksnummer*, av interesse. Dette var nødvendig for å kunne koble utvalg og besvarelser mot offisielle regnskapsdata. Særlig i 1995-datasettet var det en del besvarelser som ikke kunne knyttes til bestemte foretak i offentlige registre, som Brønnøysunds Enhetsregister.
- Bare *regnskapspliktige* foretak skulle inkluderes, dette utelukker de fleste andre selskapsformer enn AS og ASA. Stiftelser, enkeltmannsforetak, avdelinger av utenlandske foretak falt ut.
- En del besvarelser var fra før identifisert som beheftet med store feil, og ble derfor tatt ut av datasettene.
- Data for selskaper som hadde skiftet navn, men ikke foretaksnummer i perioden ble koblet sammen over foretaksnummer.
- Data for selskaper som hadde vært gjennom så store endringer at de hadde skiftet foretaksnummer i perioden ble ikke koblet sammen.
- Bare foretak som entydig kunne kobles mellom ulike data-årssett, fikk tilordnet variabelverdier på tvers av år (se avsnitt 2.3).

Etter denne rydde- og kobleprosessen (og fjerning av ytterligere 13 foretaksenheter, se avsnitt 2.2) gjenstod i alt 650 foretak. Tabell 2.1 viser hvor mange foretaks besvarelser i de enkelte undersøkelser som også er representert med data fra de øvrige undersøkelsene. Overlapp mellom besvarelser for ulike år, kan for enkelte spørsmål være lavere enn det som fremgår av tabell 2.1.

Tabell 2.1 Antall foretak med besvarelser i hver undersøkelse, utvalg og overlapp mellom undersøkelser, for årene 1999, 1997 og 1995 (totalt 650 foretak).

	1999- besvarelser	1997- besvarelser	1995- besvarelser
1999- besvarelser	(204 av utvalg 419)		
1997- besvarelser	142	(288 av utvalg 577)	
1995-besvarelser	178	271	(593 av utvalg 593)

2.2 Regnskapsdata

Regnskapstall for selskapene er levert av Dun & Bradstreet Norge (D&B). D&B har en database som omfatter alle foretak (stort sett aksjeselskaper) som er rapporteringspliktige overfor Regnskapsregisteret i Brønnøysund. For 1999 var dette vel 131.000 foretak. Fra denne regnskapsdatabasen har vi hentet regnskapstall som er nødvendige for å kunne beregne nøkkeltall som viser utvikling i lønnsomhet og soliditet i tidsperioden 1995-1999.

Etter bearbeidingen referert under punkt 2.1, gjenstod totalt 663 foretak. Ytterligere testing av regnskapsopplysninger, resultat- og balanseposter og ekstreme nøkkeltallsverdier medførte at 13 selskaper ble tatt ut av det samlede datasettet pga. inkonsistente og sannsynligvis feilaktige verdier. Tabell 2.2 viser hvordan de resterende 650 foretakene fordeler seg på kategorier etter omsetning i løpende kr, i hvert av årene 1995 til 1999. Selskaper som mangler verdi, har enten ikke levert for året, eller er opphørt (evt. ikke etablert ennå). Selskaper med kr. 0 i omsetning har levert regnskap, men har liten aktivitet. At antallet i disse to kategoriene stiger over tid, skyldes nok frafall av foretak fra det store 1995-utvalget.

Tabell 2.2 Antall foretaksregnskaper per år, etter omsetningskategori (løpende mill. kr) 1995 til 1999

Omsetning	1995	1996	1997	1998	1999
Null	10	12	19	27	33
Opptil 10 mill. kr	194	176	164	141	147
10 – 50 mill. kr	235	226	211	199	179
50 – 250 mill. kr	132	139	136	139	129
250 mill. kr og mer	52	62	65	79	74
Mangler verdi i året	27	35	55	65	88
<i>Med verdi > 0</i>	<i>613</i>	<i>603</i>	<i>576</i>	<i>558</i>	<i>529</i>
Totalt	650	650	650	650	650

2.3 Tilordning av verdier på tvers av undersøkelser

I utgangspunktet stod vi overfor en rekke begrensninger i datamaterialet, som også ville begrense omfanget av analysen:

- Utvalgene / populasjonene for 1995, 1997 og 1999 er mindre år for år.
- Besvarelsene for virksomhet i årene 1995, 1997 og 1999 er færre år for år.
- De færreste selskaper kan følges over alle år og med svar på alle spørreskjema.
- Regnskapsdata foreligger imidlertid i de fleste tilfeller, uansett om selskapet har besvart spørreskjema eller ei.
- Reliabiliteten i besvarelsene er antatt å være lavere i besvarelser for 1995 enn for 1997, og lavere i besvarelser for 1997 enn for 1999.

For å overkomme disse begrensningene ønsket vi å "konsolidere" informasjonen fra datasettene med besvarelser på ulike spørreskjema.

- Selskaper som ikke hadde svart på spørreskjema i 2000 (for 1999) manglet verdier for sentrale variabler. Kjennetegn som bransje, FoU-kostnader som andel av omsetning m.m.
- En del av disse selskapene hadde imidlertid besvart spørreskjema i foregående år (for 1997 eller 1995). Å bruke svar for 1995 som grunnlag for inndeling av selskapene ble likevel vurdert som mindre egnet (pga. større muligheter for utdaterte opplysninger). Skjemaet for 1995 avviker dessuten mye fra de to nyere, for 1997 og 1999.
- Løsningen som ble valgt var å utnytte informasjonen også fra spørreskjemaene for 1997, midt i perioden som studeres.

Ved å kombinere de 204 besvarelsene for 1999, med de 288 for 1997, var det mulig å klassifisere vel 350 selskaper etter sentrale kjennetegn og størrelser. Nye 1997&1999-variabler ble opprettet ved å tilordne verdier fra 1997 (supplere med 1997-verdier) ved manglende 1999-verdier for:

- Bransje
- FoU-intensitet
- Internasjonaliseringsstatus
- Utenlands eierskap

I kombinasjonen av besvarelser fra 1999 og 1997, ligger det også et metodisk valg. Ved å velge denne tilnærmingen impliseres det at kjennetegnene ovenfor er relativt stabile i perioden. Krysstabuleringer mellom 1999- og 1997-verdier for de vel 130 - 140 selskapene som har svart på like spørsmål i begge år, understøtter denne antagelsen til en viss grad. Det er likevel ikke slik at absolutt samsvar mellom tilgjengelige 1999- og 1997-verdier er nødvendig eller naturlig. Hva som er reelle endringer fra 1997 til 1999 og hva som er feil i besvarelser er imidlertid

vanskelig å avgjøre. For en del foretak er det ikke enkelt å velge kun én hovedbransje / markedssegment blant skjema-alternativene, derfor fordeler disse seg gjerne på ”nærliggende” segmenter i de to besvarelsesårene. For FoU-intensitet og Internasjonaliseringsstatus kan reelle endringer godt ha funnet sted mellom 1997 og 1999. Med hensyn til utenlandsk eierandel, med spørsmål som er skalert på samme måte i skjema for 1999 og 1997, er samsvaret stort (92%). I utgangspunktet var vi interessert i studere effekter av endret utenlandsk eierandel. Men, med bare opplysninger om 11 selskaper som endrer status fra 1997 til 1999, blir datagrunnlaget for tynt, særlig siden vi antar at 1999-tallene har en høyere reliabilitet, og at en ukjent andel av de 11 foretakene derfor kan være registret med feil status for 1997¹.

Tilordning av verdier på tvers av spørreskjema (supplering av 1999-besvarelser med opplysninger for 1997) er derfor først og fremst et pragmatisk grep for å kunne arbeide med større datasett og derved oppnå mer robuste anslag for ulike kategorier foretak. Denne fremgangsmåten er valgt fremfor å måle effekter av usikre tilstandsoverganger, for marginale sett av foretak.

Tabell 2.3 Tilordning av verdier fra 1997 ved manglende 1999-verdi.

	1999-forekomster	1997-forekomster	1999-verdier supplert med 1997
Bransje	204	288	350
Internasjonaliseringsstatus	204	288	350
Utenlandsk eierandel	191	286	345
FoU-intensitet	203	286	350

Nedenfor, i tabellene 2.4 til 2.7, er listet verdier for variablene der vi har supplert 1999-verdier med 1997-opplysninger fra spørreskjema.

**Tabell 2.4 Antall foretak etter kategorier av internasjonaliserings-status.
Besvarelser 1999, supplert med 1997.**

Internasjonaliserings-status	1999-supplert
Bare salg i Norge	123 (35,1%)
Bare rettigheter i Norge	68 (19,4%)
Salg i utlandet (og Norge)	159 (45,4%)
Totalt	350 (100%)

¹ I en upublisert forstudie til dette prosjektet, forsøkte SNF å anvende opplysninger om utenlandsk eierskap fra Dun&Bradstreet. Samsvaret med data fra SNFs spørreskjemabesvarelser var godt, men mht. tilstandsoverganger er også data fra D&B beheftet med reliabilitetsproblemer. En del foretak som er eid av utenlandske konsern mangler i D&Bs data.

Tabell 2.5 Antall foretak etter kategorier av internasjonaliserings-status.**Besvarelser 1999, supplert med 1997.**

Utenlandsk eierandel	1999-supplert
0 %	231 (67,0%)
1-32 %	21 (6,1%)
33-50 %	12 (3,5%)
51-100 %	81 (23,5%)
Totalt	345 (100%)

Tabell 2.6 Antall foretak etter kategorier av FoU-intensitet (andel av omsetning).**Besvarelser 1999, supplert med 1997.**

FoU-intensitet	1999-supplert
0 %	102 (29,1%)
0,1 – 2,0%	149 (42,6%)
2,1 – 4,0%	43 (12,3%)
4,1 – 8,0%	31 (8,9%)
Mer enn 8%	25 (7,1%)
Totalt	350 (100%)

I tabell 2.7 er bransjeverdierne gruppert i det som i Heum et.al. (2000) blir kalt *virksomhetsområder*. Hensikten med denne grupperingen er å samle bransjer som er relativt ensartet med hensyn til potensiale for internasjonalisering. Gruppen ”Maritimt baserte tjenester” regnes som mest internasjonal, med virksomhet som er basert på spesialiseringsfortrinn. Virksomheten til foretak i gruppen ”Forhandlere og driftsstøtte” derimot, er i stor grad basert på lokaliseringsfortrinn. Mellom disse ytterpunktene finner vi to mer sammensatte grupper med hensyn til internasjonale muligheter.

**Tabell 2.7 Antall foretak etter bransje og gruppert i virksomhetsområder.
Besvarelser 1999, supplert med 1997.**

	Virksomhetsområder				
	Maritimt baserte tjenester	Fabrikasjon og engineering	Utstys- produsenter	Forhandl. og driftsstøtte	Totalt
Bransjer					
Seismikk og reservoaranalyse	9				9 (2,6%)
Boring og brønntjenester	25				25 (7,1%)
Engineering		40			40 (11,4%)
Fabrikasjon av moduler, systempk.		38			38 (10,9%)
Utv. prod. inst. av tekniske produkter			79		79 (22,6%)
Forhandler av tekniske produkter				44	44 (12,6%)
Drift og vedlikehold				63	63 (18,0%)
Marine tjenester /utstyr	26				26 (7,4%)
Annet				26	26 (7,4%)
Totalt	60 (17,1%)	78 (22,2%)	79 (22,3%)	133 (38,0%)	350 (100%)

3. Nøkkeltall

3.1 Definisjoner

En tilnærming til drøfting av den økonomiske situasjonen i norske (aksje)selskaper kan være å vurdere selskapenes økonomi langs fire ulike dimensjoner (Kristiansen og Walderhaug 1997):

- Rentabilitet
- Soliditet
- Likviditet
- Gjeldsbetjeningsevne

Innenfor hver av disse dimensjonene kan man operasjonalisere og beregne ulike nøkkeltall² som indikerer økonomisk tilstand, og over tid, utvikling. Vi har i denne rapporten valgt å fokusere på totalrentabiliteten som et robust mål for avkastning på sysselsatt kapital. Verdier for driftsmargin og egenkapitalandel (for soliditet) presenteres der dette er vurdert som relevant, mens verdier for de øvrige nøkkeltallene kun er brukt som vurderingsgrunnlag for analysen.

Rentabilitet

Rentabiliteten beskriver selskapets avkastning på kapital som er bundet i bedriften. Det vanligste nøkkeltall for rentabilitetsbetraktninger er:

$$\text{Totalrentabilitet} = ((\text{resultat før e.o.p} + \text{finanskostnader}) / \text{total kapital}) * 100$$

Vi har prioritert total(kapital)rentabilitet som rentabilitetsmål fremfor egenkapitalrentabilitet. Årsaken er at egenkapitalrentabilitet kan være lite egnet til sammenlikning mellom selskaper med ulik egenkapitalandel. Hvor stor totalrentabiliteten bør være i et selskap eller i en bransje vil variere. Kinserdal (1994 s.246) fremsetter et krav til totalrentabilitet på vel 11% (før skatt): En langsiktig risikofri rente på f.eks. 5% og et risikotillegg på i alt 6%.

Totalrentabiliteten kan dekomponeres i faktorene omsetning/kapital og resultat/omsetning. Dette tilsvarer nøkkeltallene Driftsmargin og Kapitalens omløpshastighet:

$$\text{Totalrentabilitet} = \frac{\text{Resultat}}{\text{Kapital}} = \frac{\text{Resultat}}{\text{Omsetning}} * \frac{\text{Omsetning}}{\text{Kapital}}$$

$$\text{Totalrentabilitet} = \text{Driftsmargin} * \text{Kapitalens omløpshastighet}$$

Bak samme verdi for totalrentabilitet kan det derfor skjule seg svært ulike kombinasjoner av driftsmargin og kapitalens omløpshastighet

² Definisjoner av nøkkeltall følger Kinserdal, 1994:Finansregnskapet med analyse del I, side 302-303.

Kapitalens omløpshastighet viser hvor mange ganger kapitalen har vært omsatt i perioden. Nøkkeltallet reflekterer hvor kapitalintensiv virksomheten er. Lav kapitalintensitet gir høy omløpshastighet. Nivået på omløpshastigheten vil variere med virksomhetens innhold, mellom bransjer.

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \text{driftsinntekter} / \text{total kapital}$$

Skal et selskap overleve over tid, må det kunne vise til lønnsomhet i den løpende driften. Denne lønnsomheten er reflektert i driftsmarginen (resultatgrad i driften), som viser hvor mye selskapet tjener pr. omsatt krone i driftsinntekter. Nivået på driftsmarginen vil som kapitalens omløpshastighet variere med virksomhetens innhold, mellom bransjer. Disse to nøkkeltallene har derfor størst verdi når man studerer samme foretak over tid, eller ser på forskjeller mellom foretak innen samme bransje. Rene salgsforetak vil kunne leve godt med lav driftsmargin. Produksjonsbedrifter med lav omsetning (per ansatt), høy verdiskaping og stor risiko krever ett høyere nivå på driftsmarginen (Skalpe 1994).

$$\text{Driftsmargin} = (\text{driftsresultat} / \text{driftsinntekter}) * 100$$

Soliditet

Soliditet reflekterer selskapets evne til å motstå tap. Et vanlig soliditetsmål er egenkapitalandelen. Hvor stor egenkapitalandelen bør være i et selskap eller i en bransje vil variere. En vanlig målsetting for et industriselskap er en egenkapitalandelen på 35 - 40%, mens en handelsbedrift kan ligge 5% lavere (Dahl 1985).

$$\text{Egenkapitalandel} = (\text{egenkapital} / \text{total kapital}) * 100$$

Likviditet

Med likviditet menes selskapets tilgang på betalingsmidler. Likviditeten beskriver altså foretakets evne til å innfri sine daglige betalingsforpliktelser. Vi har valgt å vise dette ved likviditetsgrad1. Det var tidligere vanlig å kreve at forholdet mellom omløpsmidler / kortsiktig gjeld burde være minst 2/1. Kinserdal (1994) advarer mot en slik forenkling og mener at mer detaljert analyse må til for å bedømme et selskaps likviditet.

$$\text{Likviditetsgrad1} = \text{omløpsmidler} / \text{kortsiktig gjeld}$$

Gjeldsbetjeningsevne

Et selskaps evne til å betjene sin gjeld (sine finanskostnader) er reflektert i rentedekningsgraden. Med en uheldig finansieringsstruktur kan hele selskapets resultat gå med til å dekke rentekostnader, selv om totalrentabiliteten er tilfredsstillende. En tommelfingerregel tilsier en rentedekningsgrad på minst 3 (Dahl 1985).

$$\text{Rentedekningsgrad} = ((\text{resultat før e.o.p} + \text{finanskostnader}) / \text{finanskostnader}) * 100$$

3.2 Beregningsmåter

Økonomiske nøkkeltall er beregnet som både:

- a. Av aggregerte regnskapstall, for en gruppe foretak i utvalget under ett.
 - b. Som trimmet gjennomsnitt av nøkkeltall beregnet på foretaksnivå
(et aritmetisk gjennomsnitt der de 5% laveste og 5% høyeste verdier er utelatt).
- Mens de aggregerte beregningene indikerer f.eks. avkastning i stort, er de trimmete gjennomsnittsverdiene et uttrykk for hvordan situasjon og utvikling er i flertallet av foretakene.

a. Aggregert beregnet (veiet gjennomsnitt)

Når nøkkeltall beregnes på basis av regnskapsposter som er aggregert til et valgt nivå (hele økonomien, en næring e.l.) får man et uttrykk for kapitalavkastningen etc. i økonomien eller næringen under ett. I slike beregninger vil verdiene til store foretak som er representert med høye beløp i de enkelte regnskapsposter, veie tyngre enn verdiene for små foretak. En slik *verdiveiet* beregning er vanlig fremgangsmåte i betraktninger på nasjonaløkonomisk nivå. I en sammenheng som denne studien, med et begrenset antall foretak som er svært heterogene i størrelse, vil aggregerte nøkkeltall kunne gi enkeltforetak svært stor tyngde. Dette gjelder i større grad, jo mindre segmenter man beregner nøkkeltall for.

b. Trimmet (aritmetisk) gjennomsnitt

For å illustrere lønnsomhetsutviklingen for ulike grupper av foretak, kan man vise gjennomsnittsverdier for hver kategori for hvert enkelt år uten at disse er veiet etter verdi. Vårt datamateriale inneholder imidlertid selskaper med ekstremverdier av en slik størrelsesorden at et rent *likeveiet* aritmetisk gjennomsnitt (sum verdier delt på antall observasjoner) vil kunne gi et galt bilde av faktiske utviklingstrekk. Årsakene til ekstremverdiene kan være både datafeil og at enkelte selskaper er i ekstreme tilstander, dvs. at de er under etablering eller nedleggelse. En annen mulig forklaring er at foretaket reelt ikke fungerer selvstendig, men må betraktes som del av en større foretaksenhet.

Vi har derfor stort sett valgt å vise lønnsomheten i hver kategori gjennom et trimmet gjennomsnitt, der vi har utelatt 5% øvre og 5% nedre ekstremverdier fra gjennomsnittsberegningene. De aggregerte nøkkeltallene er beregnet, men brukes kun som grunnlag for drøfting. Forskjeller mellom aritmetiske og veide gjennomsnittsverdier kan f.eks. si noe om forskjeller mellom store og små foretak, og mellom en foretakskategori totalt og det store flertallet foretak i kategorien.

De definisjonsmessige sammenhengene mellom Totalrentabilitet, Driftsmargin og Kapitalens omløpshastighet vil imidlertid ikke kunne avleses som eksakte sammenhenger, når de aritmetiske gjennomsnittene er trimmet. Derfor kan f.eks., for et utvalg av foretak,

driftsmargin være negativ, uten at den trimmete gjennomsnittsverdien av totalrentabiliteten er det.

Som nevnt fokuserer vi i studien på lønnsomheten i petroleumsmarkedet. Vi plikter her å presisere at vi bygger vår analyse på regnskapstall for selskapene i sin helhet, altså inkludert de ikke-petroleumsrettede delene av virksomheten. Dersom selskapenes lønnsomhet i ikke-petroleumsbasert virksomhet avviker betydelig fra den de har i offshoremarkedet, vil våre resultater bidra til å over- eller undervurdere lønnsomheten i offshore leverandørnæringen. Selv om vårt utvalg kun omfatter selskap med en betydelig andel av sin virksomhet rettet mot offshoremarkedet³, vil dette likevel innebære en potensiell feilkilde.

Brudd i regnskapstall

På grunn av endringer i kontoplanen i forbindelse med overgangen til regnskapsloven av 1998, er det brudd i tidsserier fra og med regnskapsåret 1999. Det er blant annet lagt til grunn ny standard for føring av ekstraordinære poster. Dette resulterer i noe forskjellig grensedragning mellom ordinære og ekstraordinære poster. Videre fordeles skattekostnaden fra og med 1999 på ordinært og ekstraordinært resultat (SSB 2001). Det er usikkert hvordan dette påvirker nivået på de beregnede nøkkeltall (totalrentabilitet). Som vist i figur 1.1 nedenfor er fallet fra 1998 til 1999 i beregnet gjennomsnittlig totalrentabilitet, dramatisk for petrorettede foretak. For industrien totalt er forskjellen i totalrentabilitet, mellom 1998 og 1999 bare marginal. De endringer fra 1998 til 1999 som påvises for ulike foretaksgrupper i dette notatet, har med høy sannsynlighet bakgrunn i ytre, markedsrelaterte faktorer og ikke i regnskapstekniske detaljer.

³ Til SNFs undersøkelser har vi forsøkt å velge foretak med minst 25% petrorettet omsetning. Blant foretak som har besvart skjema, finnes 13% som ligger under denne grensen, men over halvparten av foretakene har 75% eller mer av sin totalomsetning rettet mot petroleumsvirksomhet.

4. Økonomisk utvikling og status

4.1 Markedsutvikling 1995-1999

Siden oljevirkosomhetens spede begynnelse i Norge, har prognosene for nasjonalt investeringsvolum, få år frem i tid, vist en fallende kurve. Inntil slutten av 1990-tallet lot denne ”pukkelen” seg stadig skyve ut i tid, ettersom nye felt ble aktuelle for utbygging. Store enkeltprosjekter har gitt utslag fra et år til et annet, men nivået for de årlige investeringsvolumer har vært stigende. Tilbakeslag i enkeltår har hatt mer sammenheng med oljeprisfall (i foregående år) enn med mangel på utbyggingsklare felt⁴.

I 1998 falt oljeprisen (Brent Blend) fra 17,0 USD i uke 52 1997, til 10,6 USD i uke 52 1998. Selv om oljeprisen i løpet av 1999 steg til 25 USD og fortsatt er høy, innledet dette prisetallet i 1998 også en ny tid, med mangel på nye utbyggingsprosjekter i Norge. Lavere etterspørsel og større kostnadsbevissthet må ha influert betingelser for nye kontrakter, inngått i 1998.

Totale investeringer i olje- og gassutvinning og rørtransport ble 69,1 Mrd kr i 1999 (se tabell 4.1 på neste side). Dette er en nedgang på 10,1 mrd sammenlignet med 1998. Nedgangen skyldes først og fremst lavere investeringer til feltutbygging, men det var også nedgang i investeringer til letevirkosomhet, landvirkosomhet og rørtransport (SSB 2000). Og trenden fortsetter, SSBs anslag for totale investeringer i olje- og gassutvinning og rørtransport i 2000 er 52,6 mrd kr. (SSB 2001). Av dette ser kostnader til leting, som falt fra vel 7,5 mrd i 1998 til 5 mrd i 1999, ut til å legge seg på et historisk ”normal-nivå” på vel 5,5 mrd årlig.

Det er likevel stadig høy etterspørsel fra oljevirkosomheten, men sammensetningen er endret. Driftsoppgaver utgjør stadig mer. Med hensyn til investeringskostnader er investeringer (for økt utvinning) i felt i drift økende. Produksjonsboring utgjør en stor andel av disse kostnadene. For 2000 ser det ut til at investeringer i Feltutbygging og Felt i drift blir jevnstore, hver på 22,5 mrd kroner.

⁴ Hvor mange felt som vurderes som aktuelle for utbygging avhenger ikke bare av beholdningen av oppdagede reserver, men selvsagt også av forventninger til fremtidig oljepris.

Tabell 4.1 Påløpte og antatte investeringskostnader. Utvinning av råolje og naturgass og rørtransport. 1994-2001. Mill.kr (SSB 2001).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ¹	2001 ¹
I alt	48583	47878	62486	79216	69096	52661	41383
Utvinning av råolje og naturgass i alt	42496	41886	54319	70830	64403	51959	40613
Leting	4647	5455	8300	7577	4993	5528	5520
Feltutbygging	26961	25342	35286	45145	35191	22486	15500
Varer	12726	15551	21684	26312	21716	13133	10164
<i>Tjenester</i>	11919	7117	8427	9953	8575	4975	2131
<i>Produksjonsboring</i>	2316	2674	5176	8881	4900	4378	3206
Felt i drift	6949	9023	9240	12446	19923	22604	18857
Varer	651	1050	1063	2393	3223	2667	1515
<i>Tjenester</i>	971	1287	1213	1526	2331	4012	2877
<i>Produksjonsboring</i>	5327	6686	6964	8528	14369	15898	14465
Landvirksomhet ²	3940	2065	1493	5661	4297	1341	736
Rørtransport	6086	5992	8167	8387	4693	702	770

1 Anslag, registrert 4. kvartal 2000.

2 Omfatter kontorer, baser og terminalanlegg på land

Hvilke økonomiske effekter kan vi så forvente å finne i en studie av norske leverandører til olje- og gassvirksomheten, perioden 1995 - 1999?

- Høy lønnsomhet vil trolig samvariere med stigende aktivitet og god kapasitetsutnyttelse i årene 1995-1998.
- Lav oljepris som i 1998 (og forventninger om fortsatt lav oljepris), vil etter en tid, slå ut som lavere etterspørsel og større kostnadsfokus.
- Dette vil ramme alle foretak, i alle deler av verdikjeden. Men, ved oljeprisfall vil utslagene merkes først og sterkest i virksomhetsgrupper som er lett å "hekte av og på", som leteboring, innsamling av seismikk o.l.(Jakobsen et. al. 2000).
- Ved mangel på nye utbyggingsklare prosjekter vil dette (i neste omgang) slå negativt ut for engineering, og senere for fabrikasjon. I minst grad vil driftsrelatert virksomhet bli berørt.

Fremtidige markedsutsikter

Midt i 2001 ser det ut til at trenden med fallende norske investeringer i feltutbygginger vil fortsette, men med vedvarende høy oljepris bør utsiktene internasjonalt være bedre enn for få år siden. Vekstmulighetene i umodne petroleumsprovinser internasjonalt er derfor bedre enn i Norge.

Det som SSB betegner "vare- og tjenestekostnader påløpt i utlandet" utgjør svakt en fallende andel av norske investeringer til feltutbygging. Fra nesten 28,1 % i 1995 og 30,7% i 1996 har denne andelen gradvis falt, og nærmer seg 20% i 2000 (SSB 2001). Norske leverandører har, etter denne indikatoren å dømme, altså styrket sin posisjon i hjemmemarkedet i denne perioden.

4.2 Foretaksutvalg

For å illustrere hvilken økonomisk utvikling som har funnet sted i perioden 1995 – 1999 vil vi konsentrere fremstillingen omkring figurer av utvalgte nøkkeltall. I dette notatet er ikke utviklingen i aktivitet i omsetningsvolumer i fokus. Dette er dekket i tidligere studier, som også har hatt muligheten til å splitte omsetning i petrorelaterte / ikke petrorelaterte størrelser (se kapittel 1).

Vi vil også være varsomme med å legge for stor vekt på nivået på nøkkeltallsverdiene. Som nevnt i kapittel 3, vil nivået kunne variere naturlig mellom foretak med ulik virksomhet, uten at dette indikerer noe kvalitativt. I stedet for eksakt nivå, vil de observerte endringer over perioden (for samme sett av foretak) være av særlig interesse. Fokus er på utvikling i (relative) nøkkeltall i ulike sett av foretak, som antas å være representative for leverandører til petroleumsvirksomheten. Det er heller ikke slik at vi har fulgt sett med ”identiske” foretak over tid. I figurene vil antallet foretak som ligger bak hver nøkkeltallsverdi variere fra ett år til det neste.

4.2.1 Nøkkeltall per foretaksutvalg

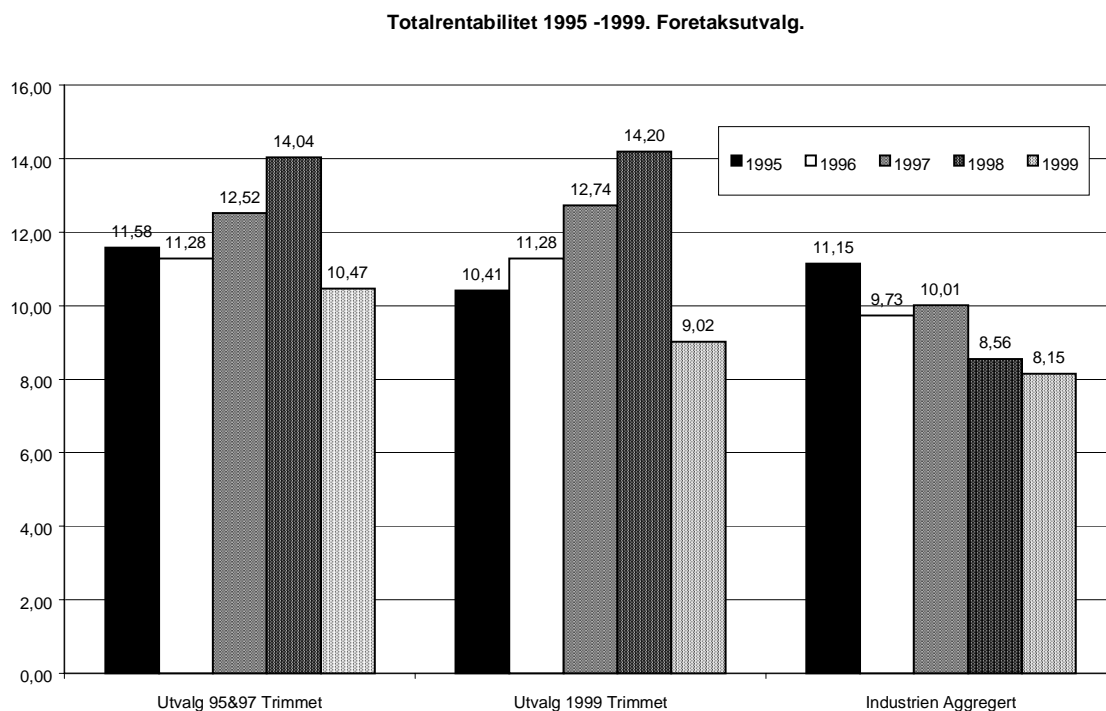
Den første figuren er en fremstilling av totalrentabiliteten i de ulike utvalgene som har vært utgangspunkt for spørreskjema-undersøkelsene for 1995, 1997 og 1999 (kfr. kapittel 1). Mellom disse utvalgene er det selvfølgelig stort overlapp. Derfor har vi da også slått sammen 1995- og 1997-utvalget i figuren (622 foretak). Hensikten er å sammenholde utviklingen i det bredt sammensatte 1995/97-utvalget, mot det mer avgrensede 1999-utvalget (419 foretak). (Når vi senere tar for oss besvarelser, blir dette som andeler av 1999-utvalget, og som derfor omfatter færre foretak)

For figur 1.1 har vi også beregnet nøkkeltallsverdier for Norsk industri som helhet på basis av D&Bs regnskapstall. Industri-verdiene er vist som aggregert beregnede tall. Dette er samlet totalrentabilitet for ”industriforetaket AS Norge”. (Som trimmet gjennomsnitt viser industritallene et jevnt, lavere nivå, dvs. små foretak trekker ned verdiene). Både utvalg 95&97 og utvalg 1999 fremviser en markert positiv utvikling i perioden 1995 –1998. For det mest petrospesifikke 1999-utvalget er økningen svært jevn og lineær. Det er også dette utvalget som viser det mest markerte fall i lønnsomhet i 1999. Dette reflekterer den aktivitetsutvikling som norsk petroleumsvirksomhet hadde i siste halvdel av 1990-årene. Stigende etterspørsel, med høy aktivitet i feltutbygging og leting ble etter 1998 avløst av synkende investeringer i sektoren. Med hensyn til videre analyse vil vi konkludere med at 1999-utvalget fremstår som et velegnet utgangspunkt for kartlegging av norsk leverandørindustri utvikling. Det større utvalget med basis i 1995-undersøkelsen, inneholder

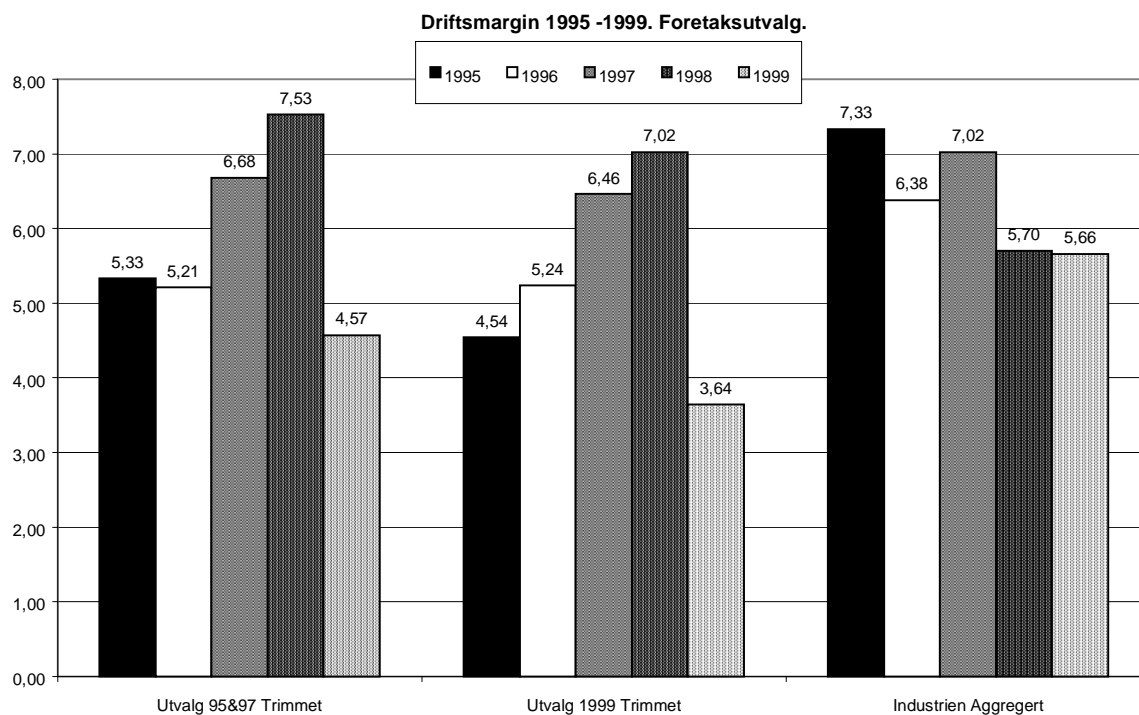
en større andel foretak med mindre petrospesifikk omsetning. De jevnt fallende verdiene for norsk industri indikerer at andre krefter enn norsk olje- og gassutvinning er bestemmende for utviklingen i stort.

Figur 1.2 Illustrerer utvikling i driftsmargin i gjennomsnitt per foretaksutvalg. Utvikling i driftsmargin over tid er svært lik utvikling i totalrentabilitet i de tre gruppene. For industrien aggregert ser vi at avkastningen på driften er fallende, men jevnt over ligger den på et høyere nivå enn for de to petro-leverandørutvalgene. Uten at vi har undersøkt dette nærmere, tyder det, sammen med lav omløpshastighet av kapitalen, på at de aggregert Industritalleene domineres av store og kapitalintensive foretak.

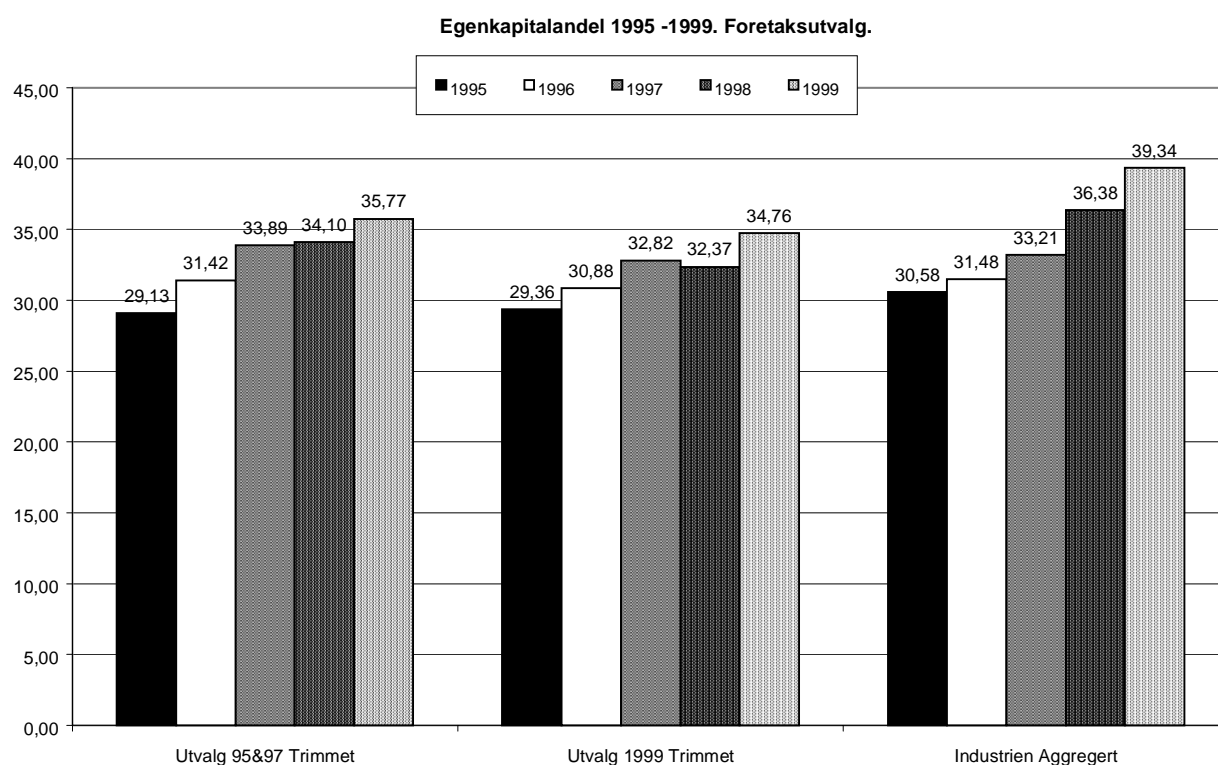
Av figur 1.3 fremgår det at siste halvdel av 1990-årene jevnt over var preget av styrking av egenkapitalen. Litt paradoksalt, var dette mest fremtredende for industrien aggregert, til tross for fallende lønnsomhet. For de petro-relaterte foretakene virker det mer naturlig at en sammenhengende periode med stigende avkastning, medførte styrket egenkapital (eller redusert gjeld).



Figur 1.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per foretaksutvalg



Figur 1.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per foretaksutvalg



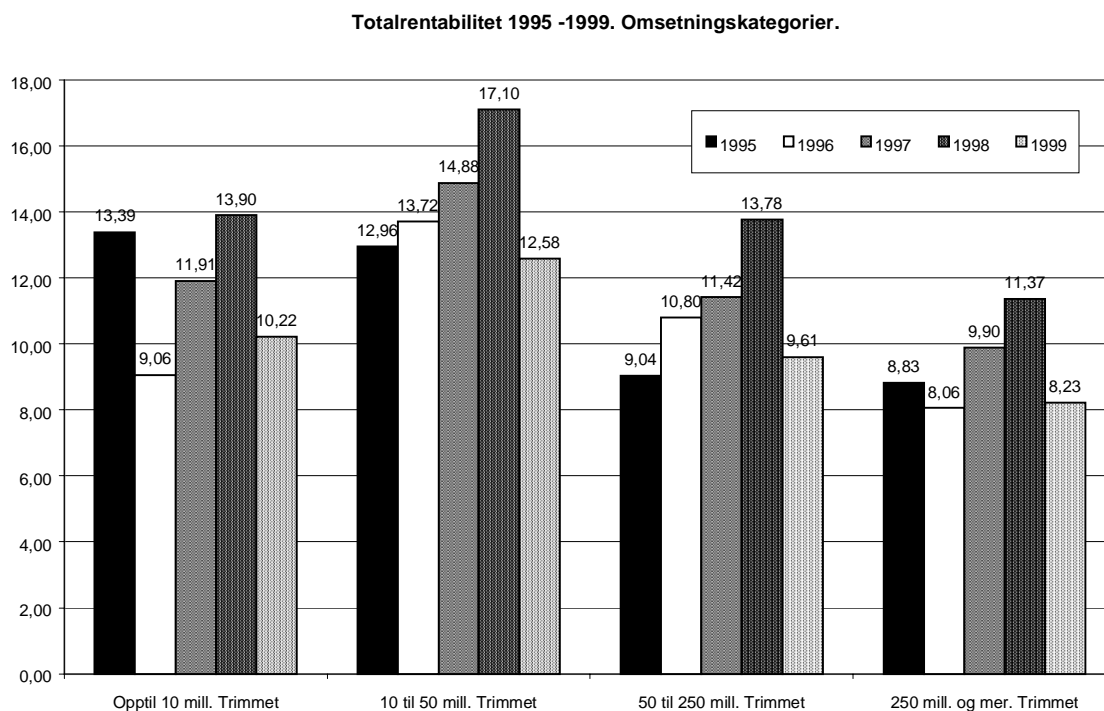
Figur 1.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per foretaksutvalg

4.2.2 Nøkkeltall, foretaksutvalg etter omsetningsstørrelse

Før vi i neste avsnitt går videre med nøkkeltallsanalyse kun for foretak som har besvart spørreskjema i 1999 eller 1997, vil vi kort presentere fordelinger av nøkkeltall, etter foretakenes omsetningsstørrelse. For figurene 2.1 til 2.3 er vel 600 foretak som omfattes av undersøkelsene for 1995, 1997 eller 1999, klassifisert etter siste tilgjengelige omsetningstall fra D&Bs regnskapsdatabase. Foretak som er registret med 1999-omsetning, er klassifisert etter denne verdien, Foretak som er registret med omsetning sist i 1998 er klassifisert etter 1998-verdien osv.

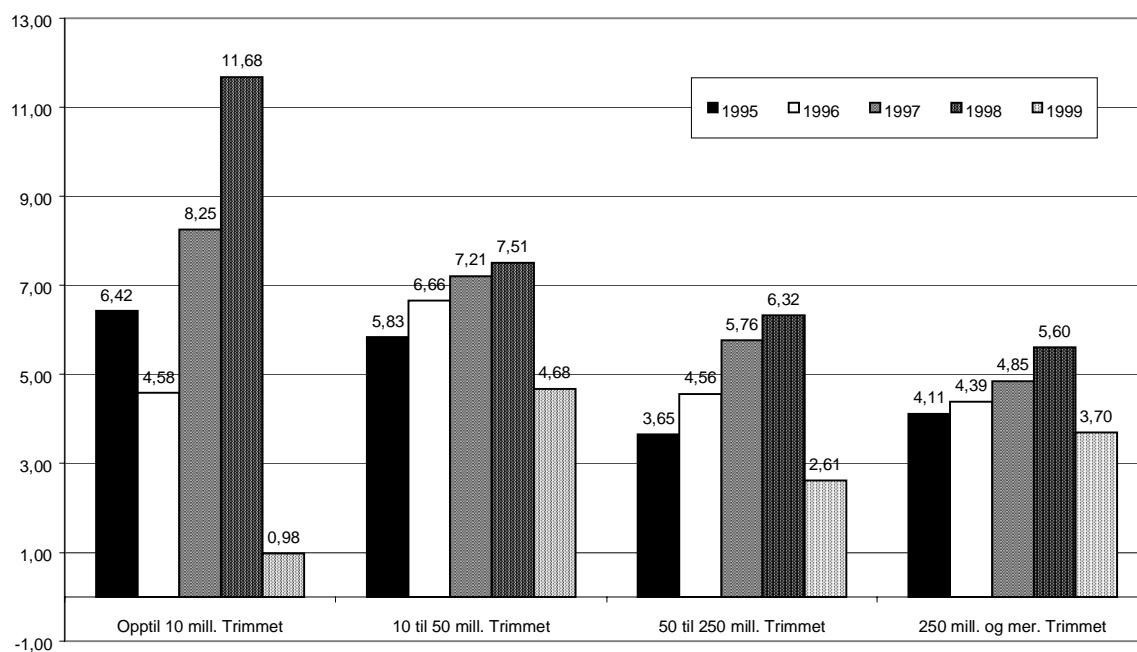
I figur 2.1 gjenkjenner vi utviklingen over tid i alle størrelsesgrupper, selv om både den minste og største gruppen i 1995 hadde et bedre år enn i 1996. Ellers er det tydelig at totalrentabiliteten ikke er stigende med foretaksstørrelse. Selskapene med 10 –50 mill. kr i omsetning ligger gjennomgående på et høyere nivå enn de største selskapene, med 250 mill.kr og mer i omsetning.

Gruppen med lavest omsetning har i snitt det største fallet i driftsmargin i 1999 (figur 2.2), men har likevel den mest positive utvikling i egenkapitalandel i perioden (figur 2.3).



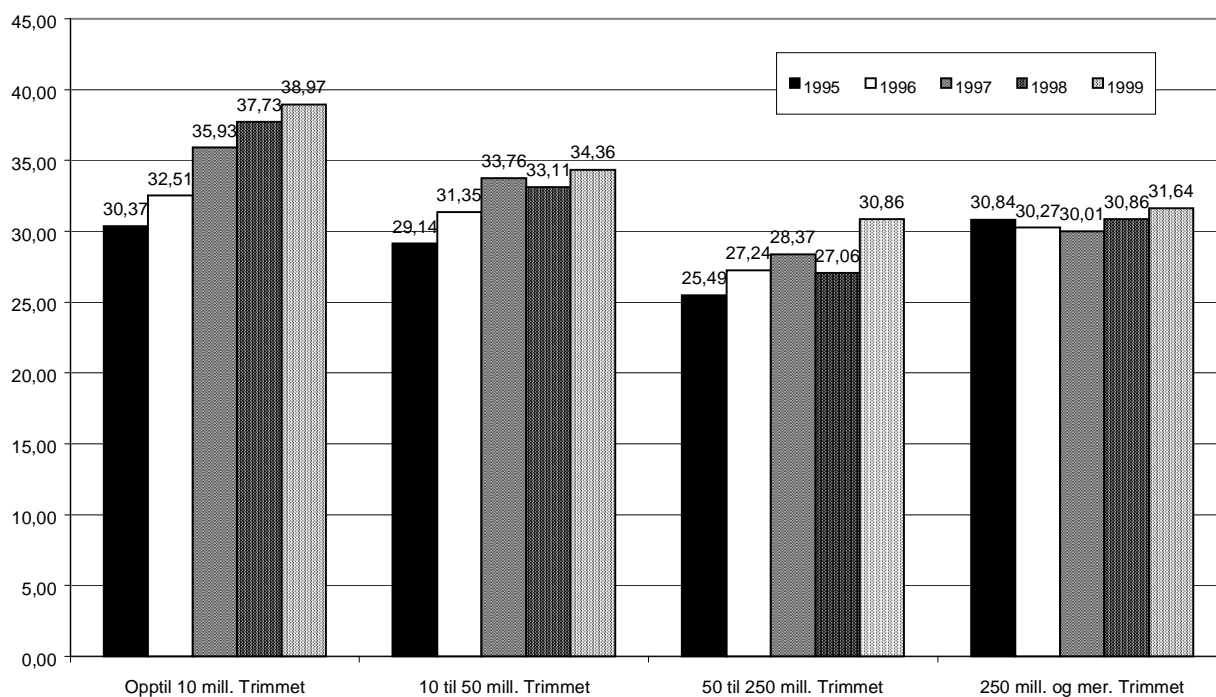
Figur 2.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per omsetningskategori

Driftsmargin 1995 -1999. Omsetningskategorier.



Figur 2.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per omsetningskategori

Egenkapitalandel 1995 -1999. Omsetningskategorier.



Figur 2.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per omsetningskategori

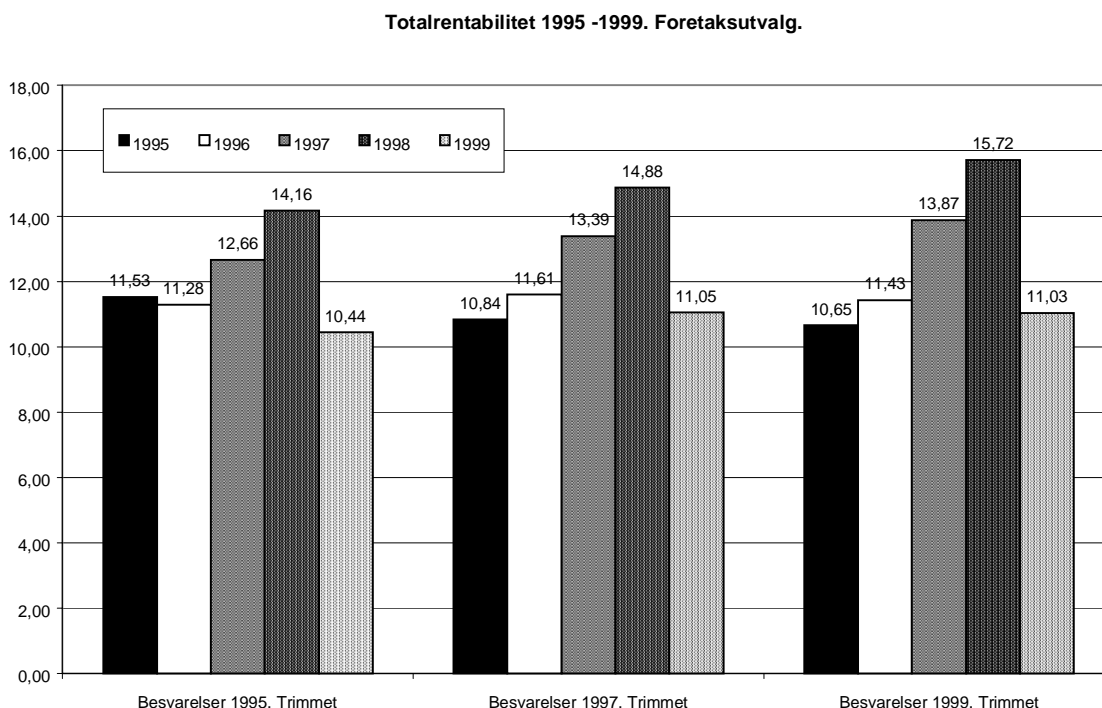
4.3 Foretaksbesvarelser

4.3.1 Ulike årssett

For å kunne splitte opp foretakene etter andre kriterier enn omsetningsstørrelse, må vi forlate de store foretaksutvalgene presentert i forrige avsnitt, da bare foretak som har besvart våre spørreskjemaundersøkelser kan klassifiseres etter bransje, internasjonaliseringsstatus o.l. Vi mener imidlertid at de tilgjengelige foretaksbesvarelsene totalt i tilstrekkelig grad representerer den økonomiske utviklingen i sektoren. Kfr. Besvarelser 1997 og 1999 i figur 3.1 nedenfor, sammenlignet med Utvalg 1999 i figur 1.1.

Problematisk blir det lavere antall foretaksregnskaper når man splitter mer detaljert opp i underkategorier, da blir gjennomsnittsverdiene (til tross for trimming) mer sårbare for enkeltselskapers ekstremverdier.

Av figur 3.1 fremgår det også at (de delvis overlappende) settene av Besvarelser 1997 og Besvarelser 1999 viser en svært lik utvikling. Det samme gjelder når vi ser på utvikling i driftsmargin og egenkapitalandel (ikke vist her). På dette nivået er det derfor ikke noen åpenbare grunner til å ikke utnytte informasjonen som ligger i Besvarelser 1997, ved å supplere 1999-verdier med 1997-opplysninger.



Figur 3.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per sett med foretaksbesvarelser.

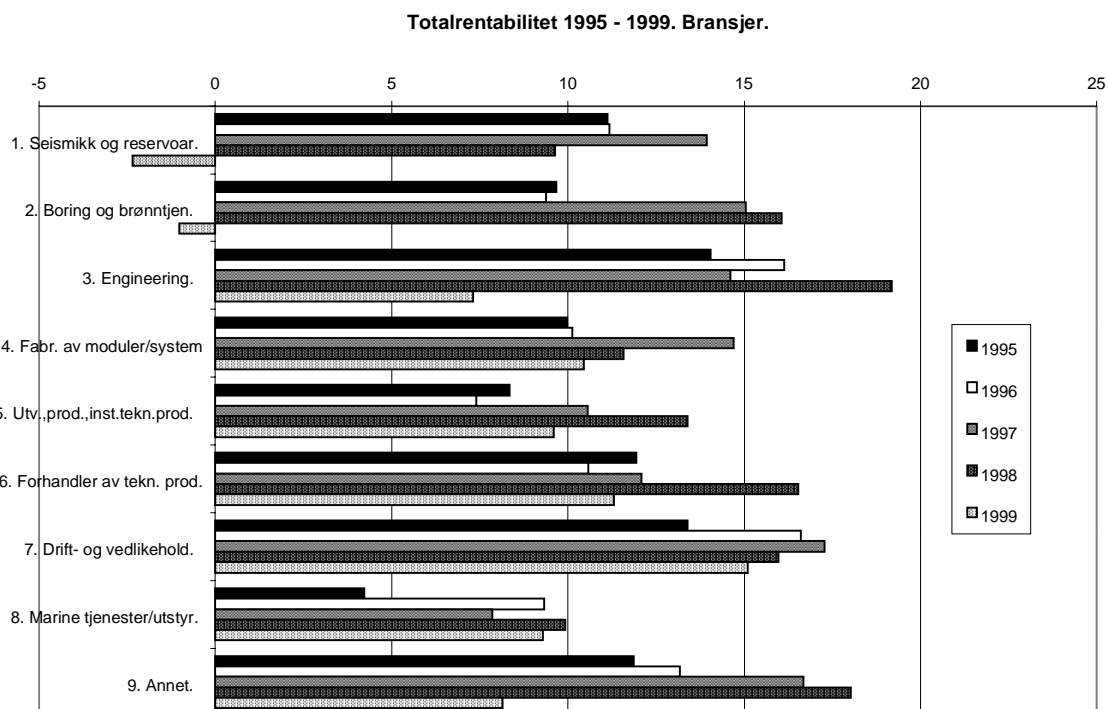
4.3.2 Bransje 1999 - supplert

Figurene 4.1 til 4.3 gjengir nøkkeltall i gjennomsnitt per foretak som har besvart skjema i 1997 eller 1999, etter Bransje i 1999 (dersom ukjent; bransje i 1997). Se Tabell 2.5 for antall foretak i kategoriene.

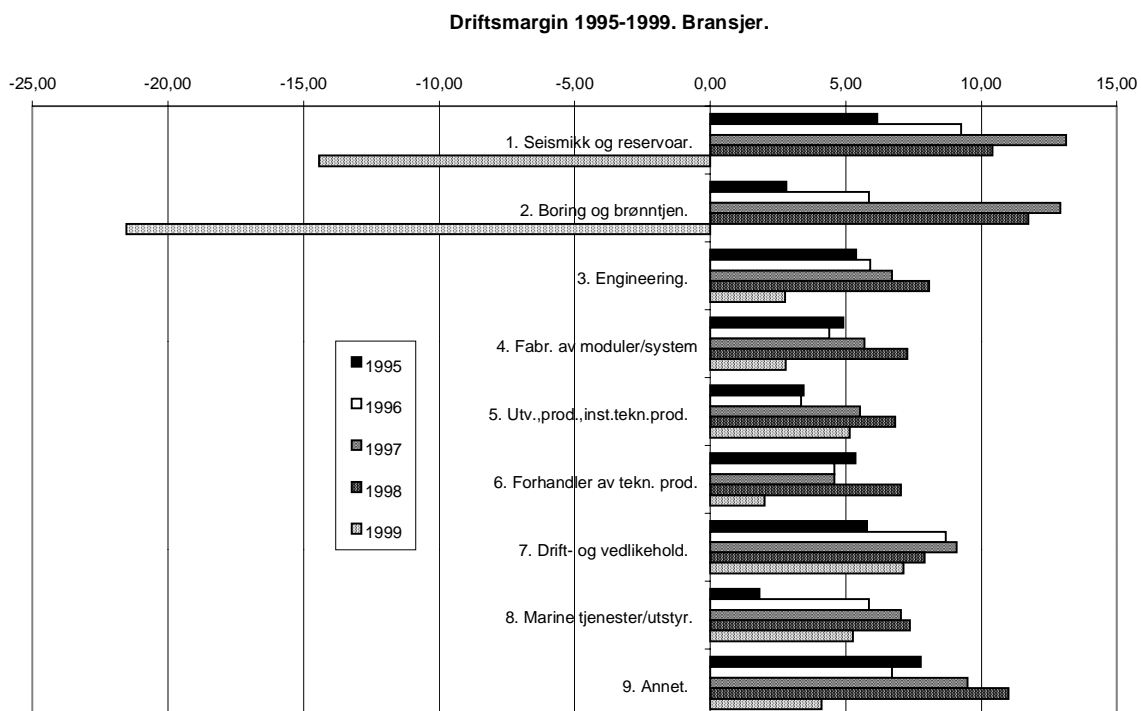
Vi kan stort sett gjenkjenne den totale positive 1995-1998 utviklingen og fallet i 1999, i alle bransjer. For Seismikk og reservoaranalyse (og til dels Boring og brønntjenester) ser nedturen ut til å ha startet i 1998. I gjennomsnitt tapte begge disse (høyt oppstrøms-) bransjene på driften i 1999. (Kfr. avsnitt 4.1 angående bransjevise utslag av fallende oljepris).

For Drift- og vedlikeholdssegmentet som ikke er så utsatt for kortsiktige prissvingninger, er 1999 mindre av et bunnår. Sammen med Engineering ser denne bransjen ut til å ha høy avkastning i perioden under ett, og jevnere enn noen andre.

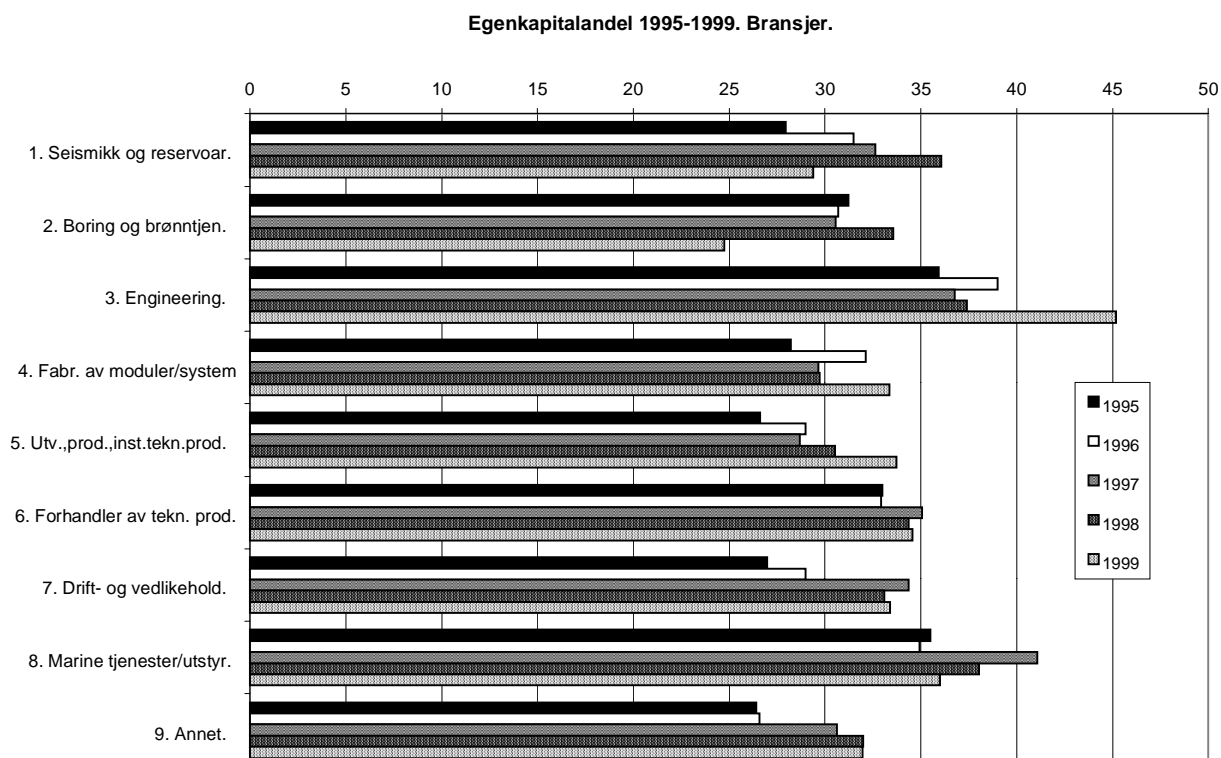
Engineering har også i særklasse den beste utvikling i egenkapitalandel. De tøffe årene 1998 og 1999 vises i igjen i en svekket egenkapitalandel i Seismikk og reservoaranalyse og Boring og brønntjenester. Øvrige bransjer har styrket egenkapitalandelen siden 1995.



Figur 4.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per Bransje



Figur 4.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per Bransje



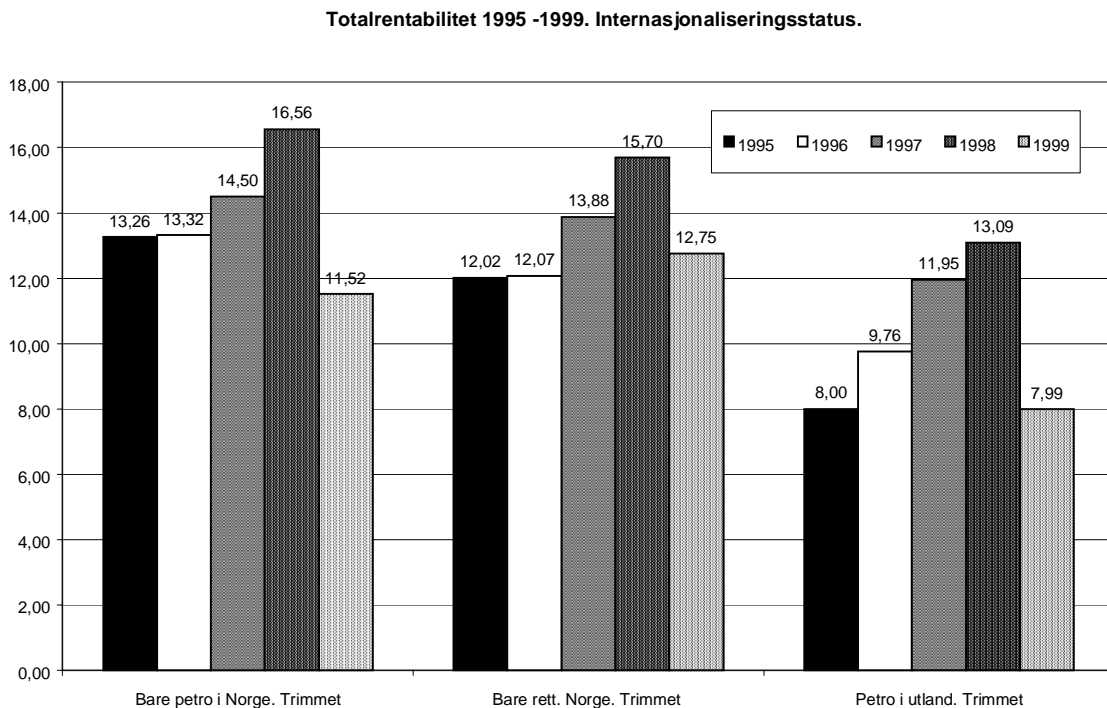
Figur 4.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per Bransje

4.3.3 Internasjonaliseringsstatus 1999 - supplert

Figurene 5.1 til 5.3 gjengir nøkkeltall i gjennomsnitt per foretak som har besvart skjema i 1997 eller 1999, etter Internasjonaliseringsstatus 1999 (dersom ukjent; status i 1997). Se Tabell 2.2 for antall foretak i kategoriene.

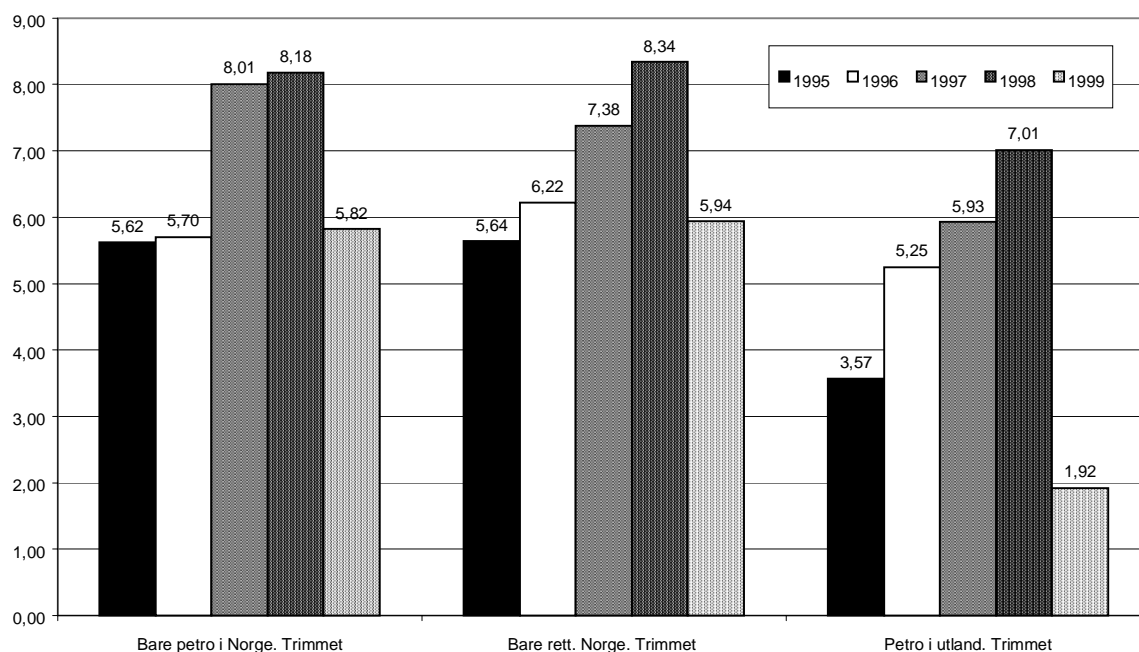
Utviklingen i totalrentabilitet er relativt lik i de tre foretakskategoriene, etter internasjonaliseringsstatus. Selv om selskaper med internasjonal virksomhet har sterkest vekst 1995 til 1998, er nivået for gruppen markert lavere. Om dette skyldes kostnadene ved selve internasjonaliseringen er vanskelig å si noe bestemt om. Gruppen har en noe lavere omløpshastighet i kapitalen og derved en noe høyere kapitalintensitet. Men, forskjellene i totalrentabilitet skyldes først og fremst at driftsmarginene i gjennomsnitt er lavere i denne kategorien, enn i selskapene som bare selger i Norge.

Bare med hensyn til Egenkapitalandel fremstår gruppen av internasjonaliserte foretak med et høyere nivå enn i de øvrige foretakene. Dette kan bety at solide foretak satser utenlands, men at de foreløpig har lavere avkastning.



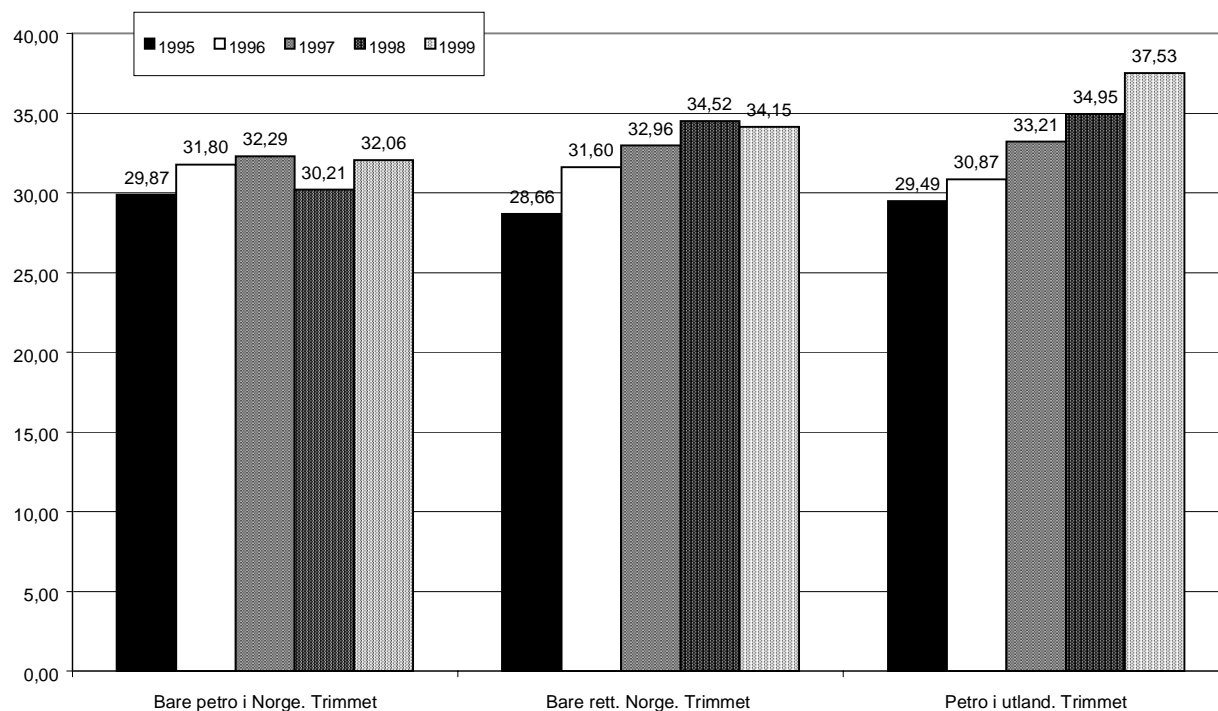
Figur 5.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per Internasjonaliseringsstatus

Driftsmargin 1995 -1999. Internasjonaliseringsstatus.



Figur 5.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per Internasjonaliseringsstatus

Egenkapitalandel 1995 -1999. Internasjonaliseringsstatus.

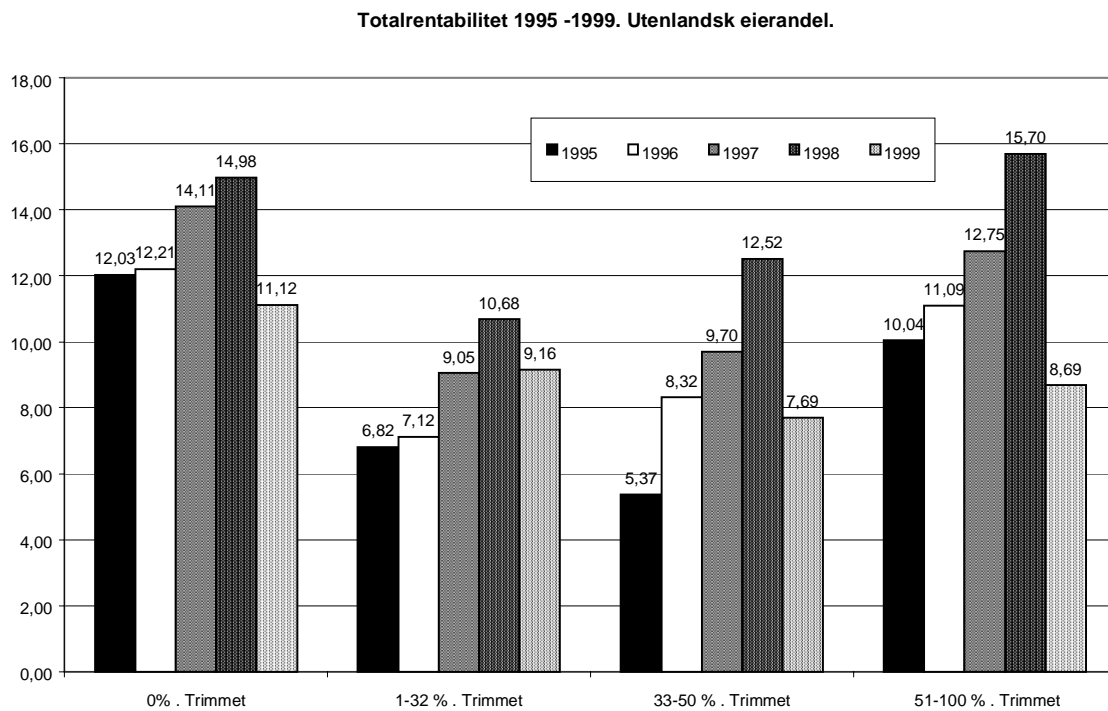


Figur 5.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per Internasjonaliseringsstatus

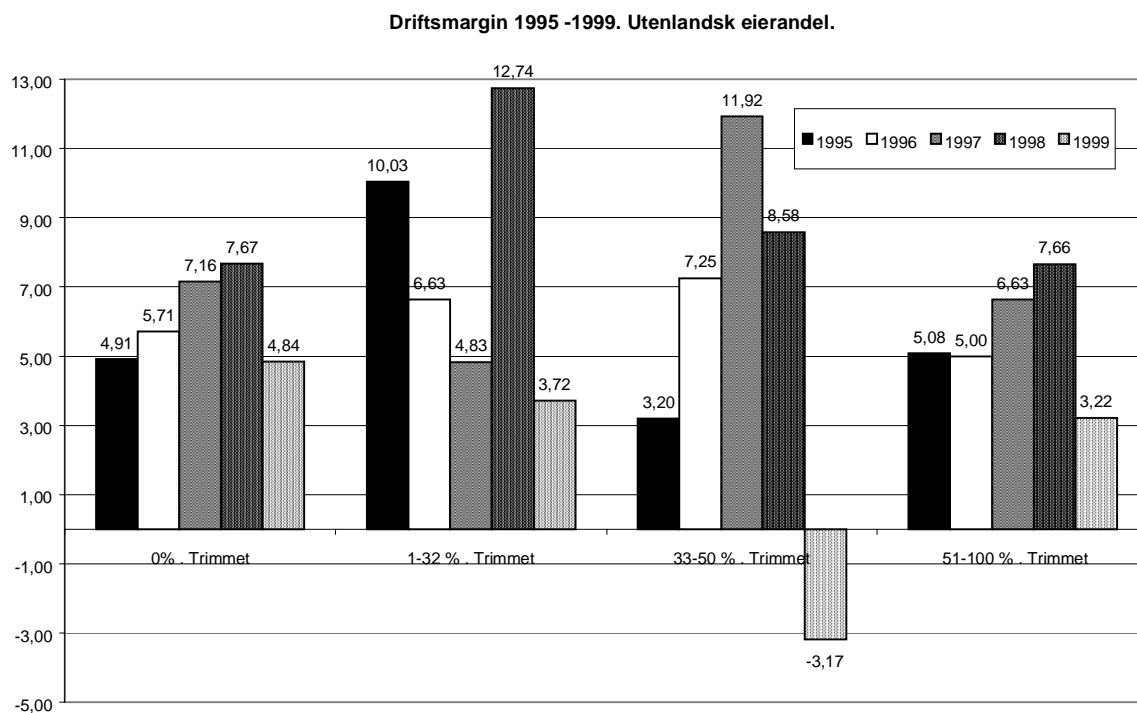
4.3.4 Utenlandsk eierandel 1999 – supplert

Figurene 6.1 til 6.3 gjengir nøkkeltall i gjennomsnitt per foretak som har besvart skjema i 1997 eller 1999 etter Utenlandsk eierandel 1999 (dersom ukjent; utenlandsk eierandel i 1997). Se Tabell 2.3 for antall foretak i kategoriene.

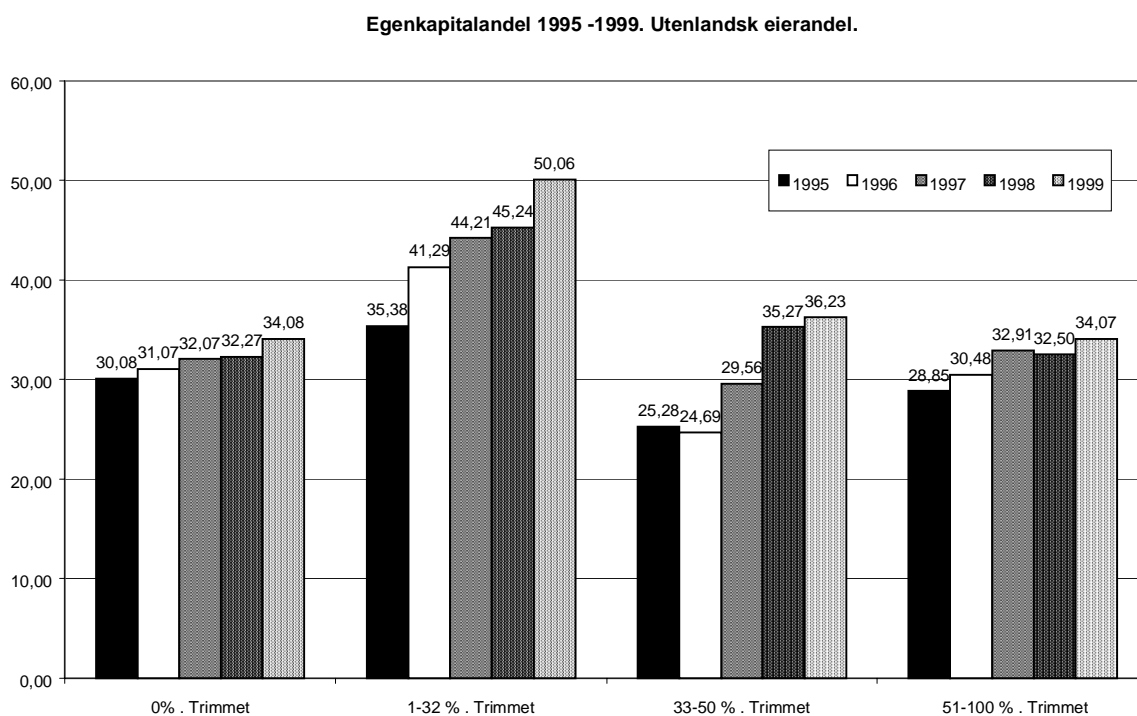
De to gruppene som er utenlandsk deleide er relativt små. Derfor må resultatene for disse gruppene ikke trekkes for langt. I figur 6.1 fremstår de deleide selskapene som jevnt over mindre lønnsomme enn andre, mens nivået er relativt likt for helt norske foretak og foretak med utenlandske majoritetseiere. Svingningene i totalrentabilitet fra år til år, ser ut til å øke med utenlandsk eierandel. Med hensyn til driftsmargin har de deleide selskapene tilsynelatende størst svingninger.



Figur 6.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per kategori Utenlandsk eierandel



Figur 6.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per kategori Utenlandsk eierandel



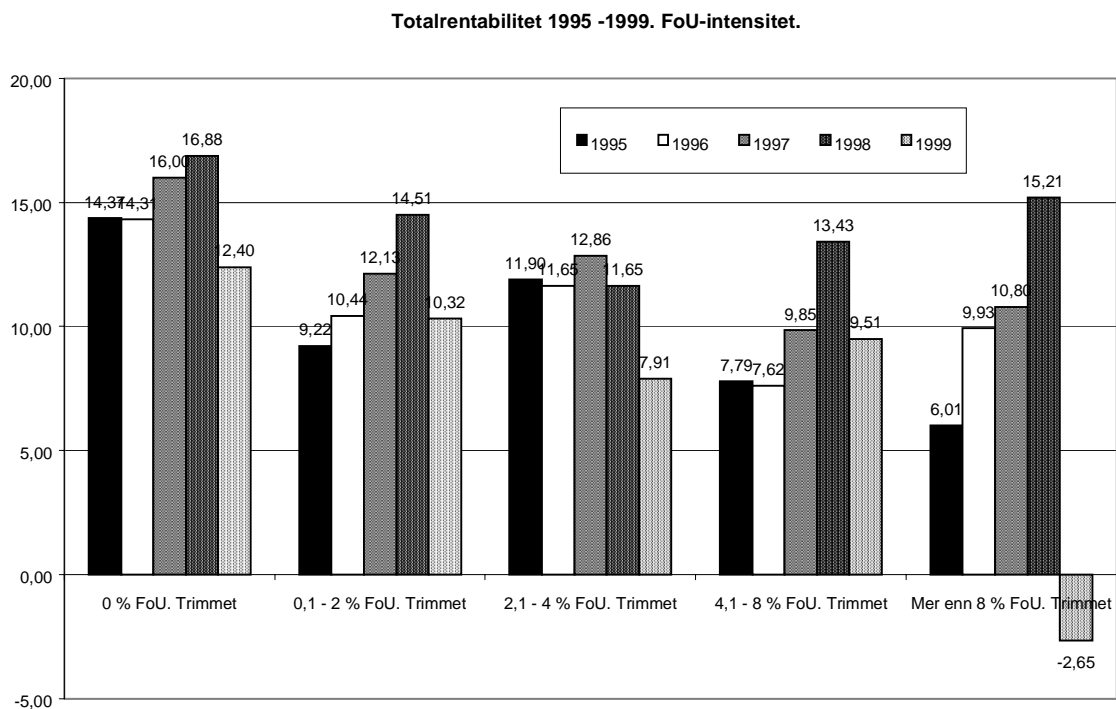
Figur 6.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per kategori Utenlandsk eierandel

4.3.5 FoU-intensitet 1999 - supplert

Figurene 7.1 til 7.3 gjengir nøkkeltall i gjennomsnitt per foretak som har besvart skjema i 1997 eller 1999, etter FoU-intensitet 1999 (dersom ukjent; FoU-intensitet i 1997). Se Tabell 2.4 for antall foretak i kategoriene.

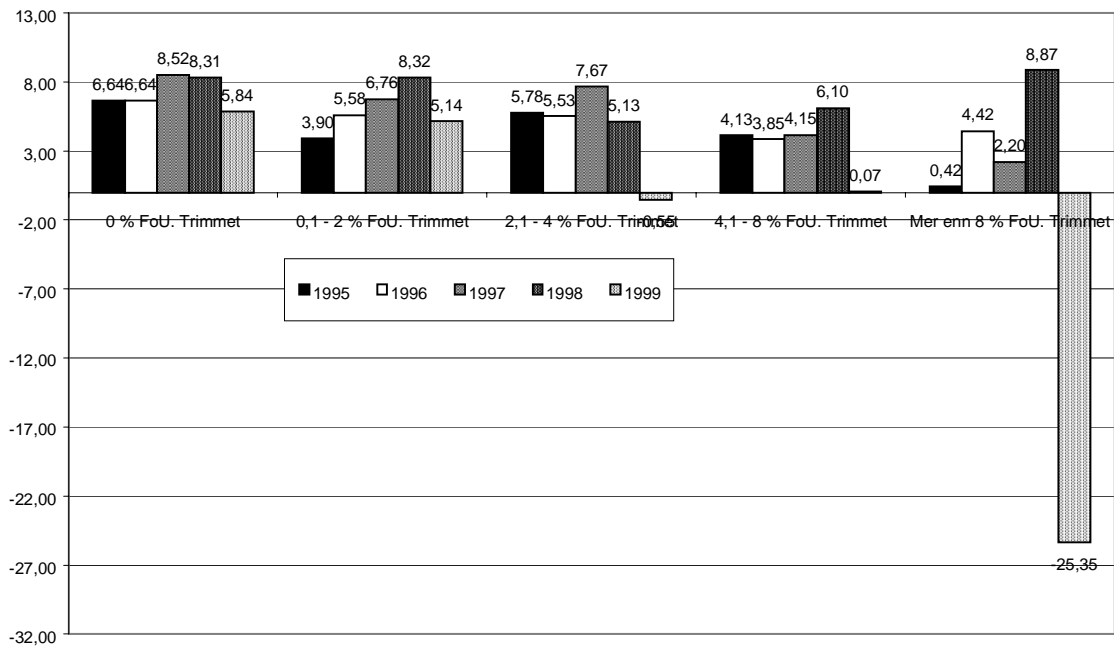
Det er vanskelig å trekke bastante konklusjoner basert på Figur 7.1 Totalrentabilitet 1995 – 1999 med foretak gruppert etter FoU-intensitet. Gruppen med høyest FoU-intensitet er den minste i antall foretak og tilsynelatende den som er mest utsatt for svingninger i etterspørsel. For denne gruppen av foretak fremstår fallet i lønnsomhet fra 1998 til 1999 som særlig brutalt.

Gruppens egenkapitalandel svekkes også i 1999, og ligger også i hele perioden på et lavere nivå enn i foretak med lavere FoU-intensitet.



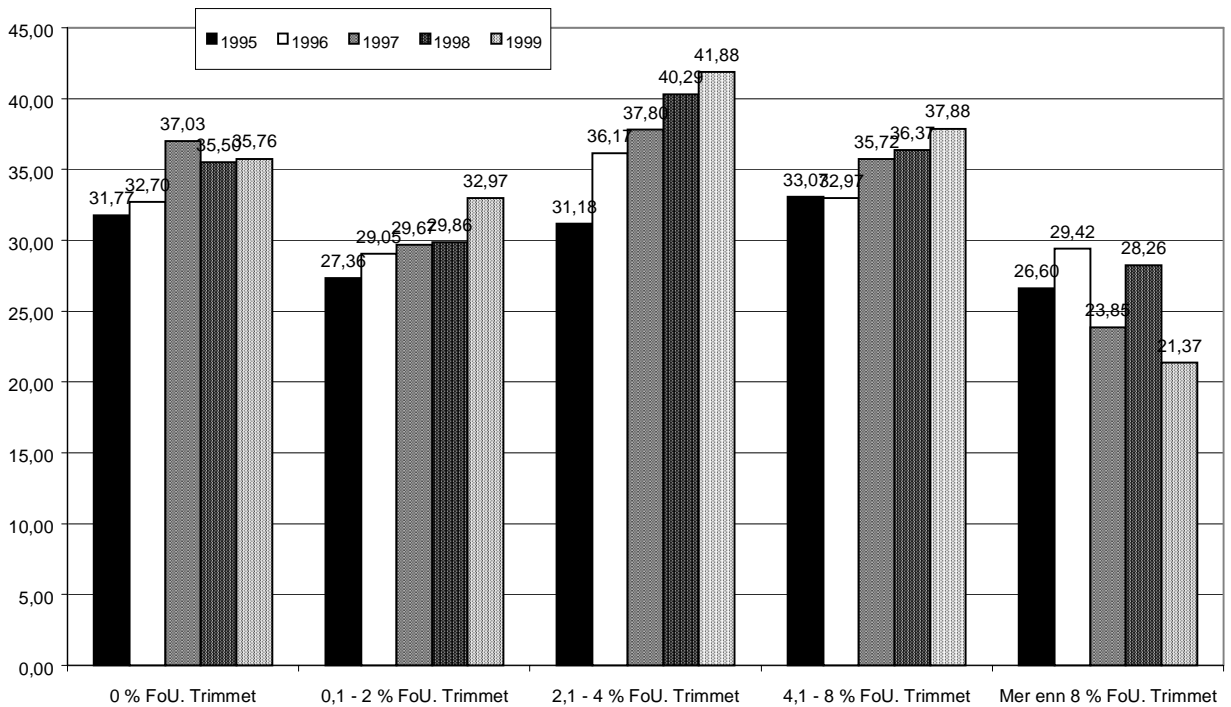
Figur 7.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per kategori FoU-intensitet

Driftsmargin 1995 -1999. FoU-intensitet.



Figur 7.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per kategori FoU-intensitet

Egenkapitalandel 1995 -1999. FoU-intensitet.



Figur 7.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per kategori FoU-intensitet

4.4 Oppsummering

Utviklingen i gjennomsnittlig lønnsomhet 1995 – 1999 i SNFs foretaksutvalg skiller seg fra lønnsomhet norsk industri aggregert beregnet. Felles er styrking av soliditet i perioden. Lønnsomheten i store foretak i utvalgene ser ut til å ligge på et lavere nivå enn i øvrige foretak. Blant foretak som har svart på SNFs spørreskjemaer for 1999 eller 1997 (vel 350 foretak), finner vi:

- Vekst i lønnsomhet og soliditet i perioden 1995 – 1998.
- Fall i lønnsomhet i 1999, men fortsatt styrket egenkapital for besvarelsene i gjennomsnitt.
- Hardest rammet av fallet i 1999, ble bransjene Seismikk og reservoaranalyse, samt Boring og brønntjenester.
- Økonomisk utvikling i internasjonaliserte selskaper er også preget av et markert fall i 1999, sterkere enn for foretak som bare selger i Norge. Dette er trolig en refleksjon av at denne gruppens omsetning er mer petrospesifikk, og at bransjene nevnt over, maritimt baserte tjenester er mest internasjonaliserte.
- Uansett er internasjonaliserte foretak mer solide enn øvrige, og har fortsatt stigende egenkapitalandel per 1999, selv om lønnsomheten for denne gruppen ligger på et lavere nivå enn for ikke-internasjonaliserte, for alle år i perioden 1995 –1999.
- En liten gruppe foretak med høy FoU-intensitet rammes også sterkere økonomisk av fallet i aktivitet i 1999. Disse foretakene hadde fra før en lavere egenkapitalandel. I 1999 ble andelen, i gjennomsnitt for gruppen, lavere enn i hele perioden 1995 – 1998.

5. Grunnlag for internasjonalisering?

5.1 Faktisk internasjonale foretak

5.1.1 Innledning

Sammenhengen mellom ”Internasjonalisering og lønnsomhet” er tidligere studert med sikte på å avsløre om internasjonaliserte foretak er mer lønnsomme (se SNF-arbeidsnotat nr 16/1998).

I denne studien velger vi en annen tilnærming, og spør om (faktisk) internasjonaliserte foretak (eller foretak med internasjonaliseringspotensiale) har økonomisk grunnlag for videre satsing.

Tidligere studier (Heum et. al., 2000) har indikert at internasjonalisering er knyttet til faktorer som:

- Foretaksstørrelse – Større foretak er mer internasjonale
- FoU-intensitet – Mer FoU-intensive foretak er mer internasjonale
- Virksomhetsområde - Foretak som i større grad er basert på spesialiseringsfortrinn enn lokaliseringsfortrinn er mer internasjonale.

En vellykket internasjonalisering forutsetter altså tyngde og unik kompetanse, nedfelt i tjenester og produkter.

Betydning av eierskapsforhold (utenlandsk eierandel) for utenlandseide foretak under ett, er mer uklar. Eierforholdene er selvsagt viktige, men gruppen av utenlandseide selskaper er svært sammensatt. Betydningen av utenlandsk eierandel behandles i avsnitt 5.2.

I de følgende avsnitt presenteres økonomisk utvikling og status for internasjonaliserte selskaper (med petrorelatert salg utenlands i 1999 eller 1997) alene. Dette er foretakene i den tredje gruppen i figurene 5.1 til 5.3, i figurene kalt ”Petro i utland”.

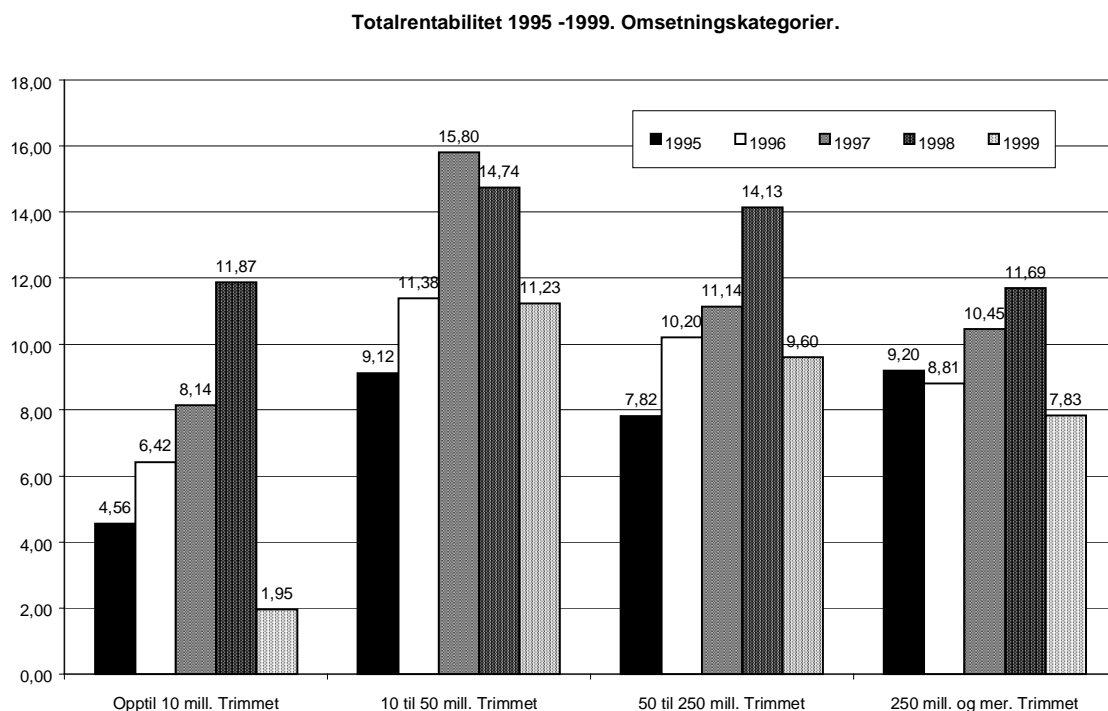
Ved å fordele disse internasjonaliserte selskapene etter samme variabler som i kapittel 4: Foretaksstørrelse og FoU-intensitet, og sammenligne disse figurene⁵, vil det også fremgå om gruppen av internasjonaliserte foretak har en annen utvikling i perioden 1995 – 1999.

⁵ Alle forskjeller ville vært tydeligere dersom bare ”ikke-internasjonaliserte foretak” og ikke alle besvarelser (som i kapittel 4) hadde vært sammenligningsgrunnlag

5.1.2 Økonomisk utvikling i internasjonaliserte foretak, etter Foretaksstørrelse

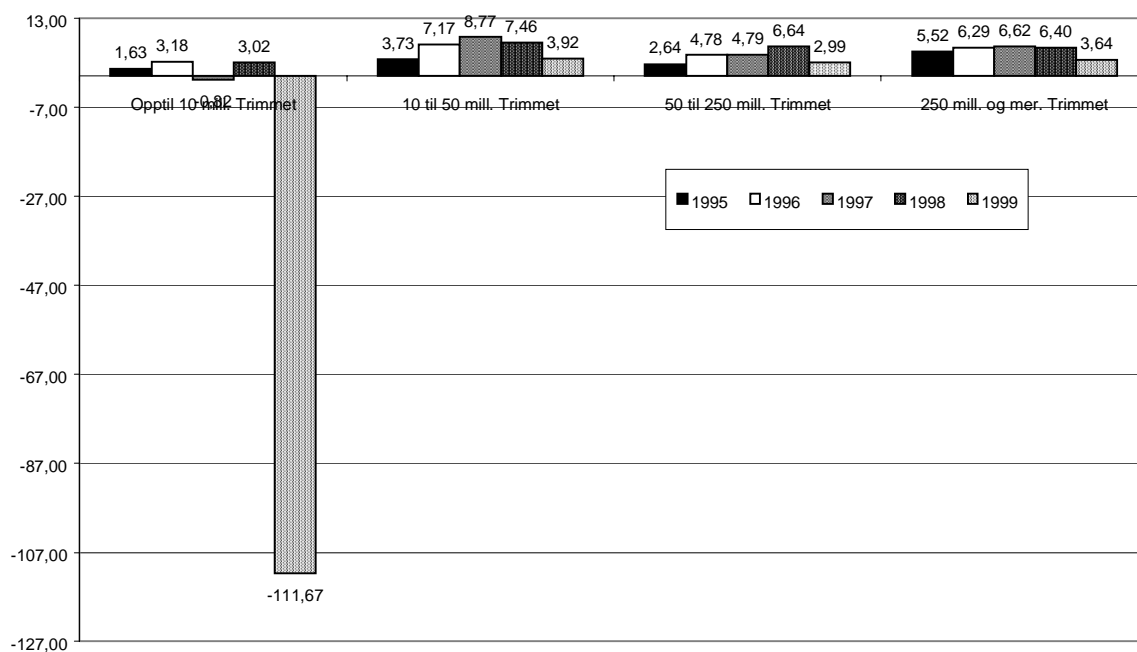
Sammenlignet med det samlede foretaksutvalget fordelt på omsetningskategorier (se figur 2.1) er det få slående forskjeller i internasjonaliserte foretaks utvikling i totalrentabilitet i perioden (figur 8.1). Nivået for gruppene som omfatter de største foretakene er også svært likt i foretaksutvalget totalt. Forskjellene er mest markert for den minste gruppen, opptil 10 mill. i omsetning: Lønnsomheten i de minste internasjonaliserte foretakene i figur 8.1 fremstår som mer avhengig av markedsutviklingen i petroleumsvirksomhet. Trolig har dette sammenheng med at de rett og slett er mer petrospesifikke i sin virksomhet enn de øvrige minste foretakene i figur 2.1.

Driftsmarginen i figur 8.2, blir (spesielt i 1999) for de minste foretakene trukket ned av forekomster med ekstremt lave verdier. For foretakene i figur 8.2 med 250 mill. og mer i omsetning, reflekterer de noe høyere gjennomsnittlige driftsmarginene at dette er foretak som er mer kapitalintensive. De har markert lavere omløpshastighet for kapitalen enn selskaper som bare er aktive i Norge. Med hensyn til egenkapitalandel (figur 8.3) er denne også markert høyere for internasjonaliserte foretak, særlig markert er dette i gruppen med de minste foretakene. Også likviditetsgrad-1 ligger konsekvent over for alle grupper av internasjonaliserte foretak.



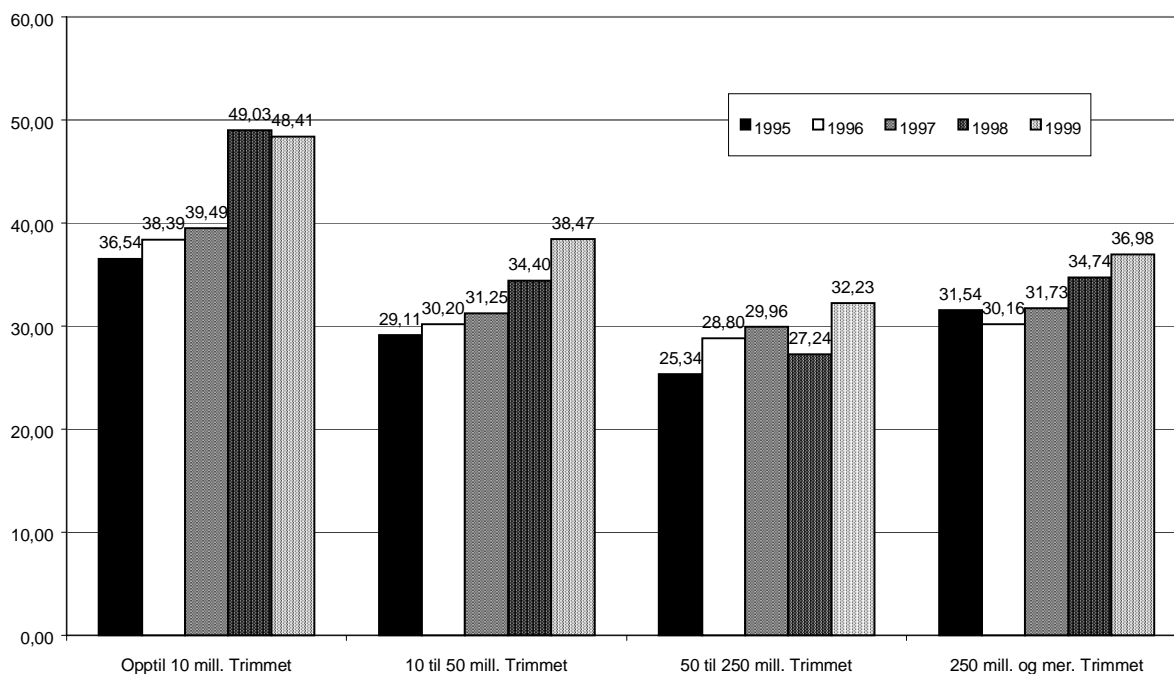
Figur 8.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per omsetningskategori

Driftsmargin 1995 -1999. Omsetningskategorier.



Figur 8.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per omsetningskategori

Egenkapitalandel 1995 -1999. Omsetningskategorier.

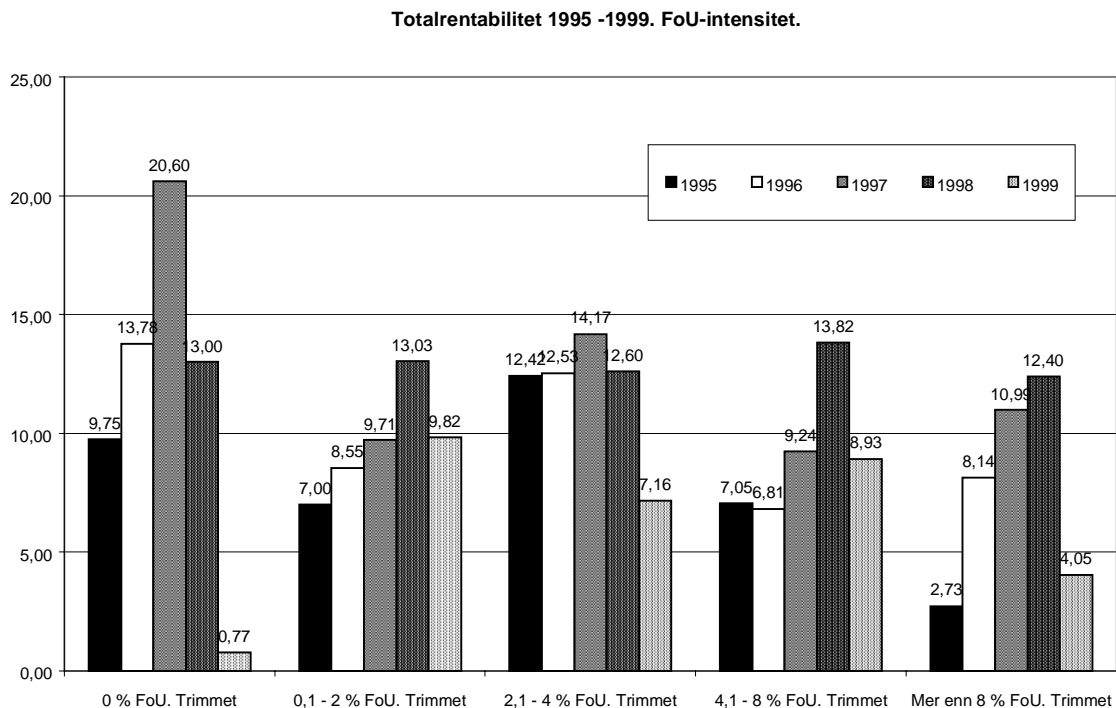


Figur 8.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per omsetningskategori

5.1.3 Økonomisk utvikling i internasjonaliserte foretak, etter FoU-intensitet

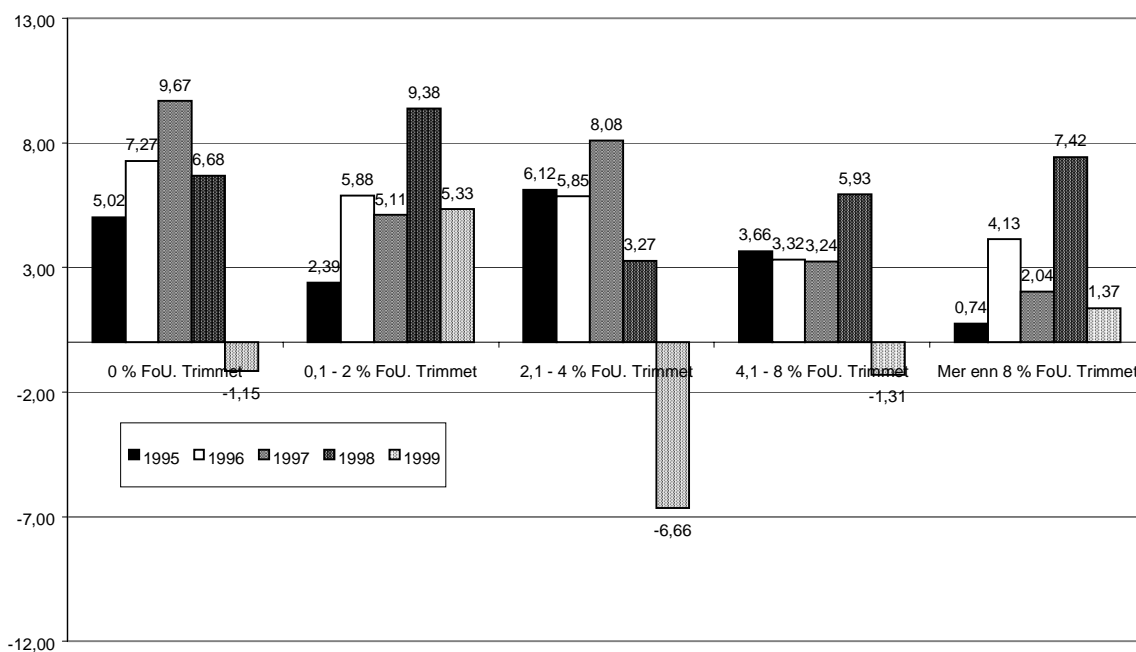
Økonomisk utvikling blant internasjonaliserte foretak etter deres FoU-intensitet (figur 9.1 til 9.3) kan bare sammenlignes mot settet av foretak som har besvart skjema, som vist i figurene 7.1 til 7.3.

- Av figur 9.1 ser vi at det er de ikke-internasjonaliserte foretakene som trekker ned totalrentabilitet 1999 i figur 7.1, for gruppen foretak med høyeste FoU-intensitet.
- Figur 9.2 tyder på at alle gruppene av internasjonaliserte foretak med mindre enn 8% FoU, i gjennomsnitt hadde dårligere driftsmargin i 1999 enn tilsvarende grupper av ikke-internasjonaliserte.
- Egenkapitalandelen for de internasjonaliserte foretak i den mest FoU-intensive gruppen (figur 9.3), stiger til en topp på 35% i 1999, som ligger langt over verdien for tilsvarende foretaksgruppe i figur 7.3.



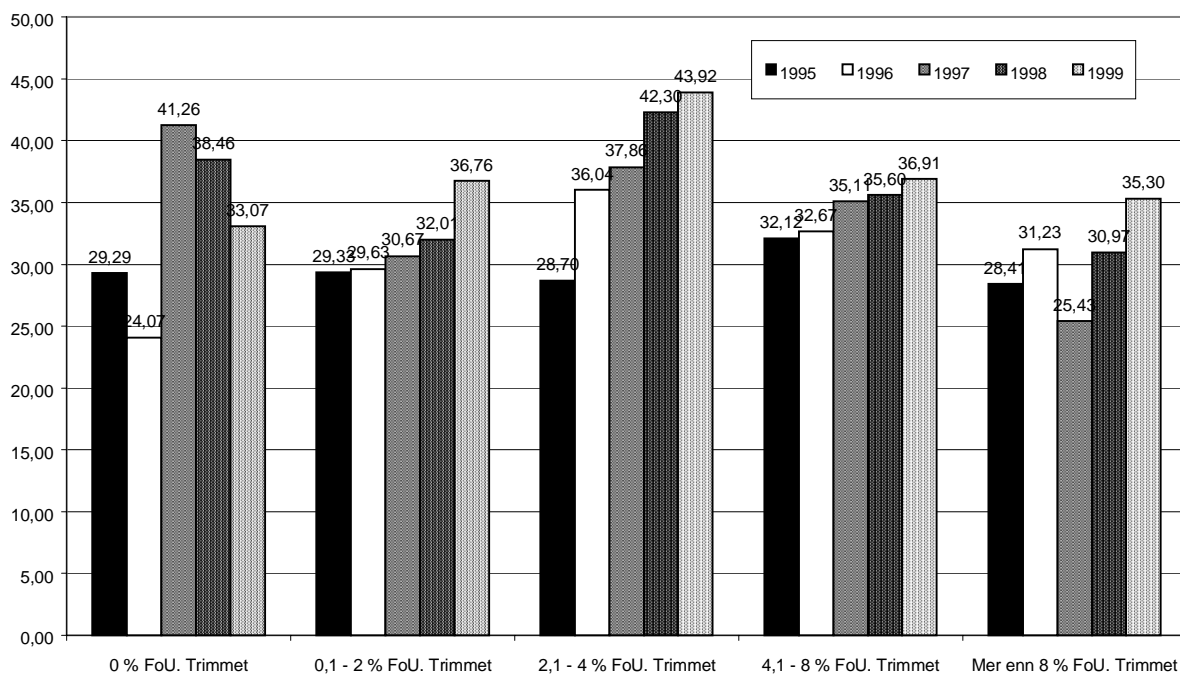
Figur 9.1 Totalrentabilitet i gjennomsnitt per FoU-intensitet

Driftsmargin 1995 -1999. FoU-intensitet.



Figur 9.2 Driftsmargin i gjennomsnitt per FoU-intensitet

Egenkapitalandel 1995 -1999. FoU-intensitet.



Figur 9.3 Egenkapitalandel i gjennomsnitt per FoU-intensitet

5.2 Eierforhold som bakgrunn for internasjonalisering og FoU-intensitet

I tillegg til å oppdatere kunnskapen mht. økonomisk utvikling og status for ulike grupper av leverandører til petroleumsvirksomhet, er det et mål for denne studien å undersøke betydningen av foretakenes eierforhold, slik dette er registrert i utførte spørreskjemaundersøkelser.

- Hvilken betydning har utenlandsk eierskap som bakgrunn for om foretakene har internasjonalt salg eller ikke?
- Kan det påvises forskjeller i FoU-intensitet (som er en viktig faktor bak internasjonalisering) mellom foretak med norske vs. utenlandske eiere?

Som innfallsvinkel til dette spørsmålet vil vi presentere tabell 5.1 som krysser foretakenes status i forhold til internasjonalisering, mot deres rapporterte utenlandske eierandel. Av tabell 5.1 fremgår det at foretak som er majoritetseid fra utlandet, som gruppe er satt sammen helt annerledes enn norskeide selskaper. Gruppen av foretak som bare har salgsrettigheter i Norge for sine produkter er en betydelig del (38,3%) av alle som er 100% utenlandseide. For helnorske foretak er den tilsvarende andel bare 13,4%.

Hva slags virksomhet driver så gruppen av utenlandseide foretak som bare har salgsrettigheter for Norge? Det er grunn til å anta at dette overveiende er agentur og salgforetak som er opprettet for å betjene det nasjonale norske markedet. Dette er en fremgangsmåte som også norske leverandører gjerne anvender i sine fremstøt for å markedsføre egne produkter og tjenester internasjonalt. Vel halvparten av disse foretakene hører da også hjemme i bransjene ”Forhandlere av tekniske produkter” og ”Drift- og vedlikehold”.

Tabell 5.1 Kategorier av internasjonaliserings-status mot Utenlandsk eierandel

Internasjonaliserings-status	Utenlandsk eierandel				
	0 %	1 – 32 %	33 – 50 %	51 – 100%	Totalt
Bare salg i Norge	99 42,9%	3 14,3%	2 16,7%	19 23,5%	123 35,7%
Bare rettigheter i Norge	31 13,4%	1 4,8%	5 41,7%	31 38,3%	68 19,7%
Salg i utlandet (og Norge)	101 43,7%	17 81,0%	5 41,7%	31 38,3%	154 44,6%
Totalt	231 100%	21 100%	12 100%	81 100%	345 100%

Med bakgrunn i det som er kjent med hensyn til hvilke bransjer som har forutsetninger for internasjonalisering (Heum et.al. 2000) virker det ikke rimelig å forvente at foretak i de nevnte bransjene, som grunner sin virksomhet mer på lokalisingsfortrinn enn på spesialiseringsfortrinn, skal være spesielt aktuell for internasjonalisering.

Tabell 5.2 viser hvordan bransjer gruppert etter virksomhetsområder, fordeler seg med hensyn til internasjonalisering. Tabellen omfatter alle foretak, uansett eierforhold og viser at virksomhet lik "Forhandlere og driftsstøtte" utgjør 44,7% av alle foretak i gruppen "Bare salg i Norge" og hele 63,2% av gruppen "Bare rettigheter i Norge".

Tabell 5.2 Virksomhetskategorier mot internasjonaliserings-status

Virksomhet	Internasjonaliserings-status			
	Bare salg i Norge	Bare rettigheter i Norge	Salg i utlandet (og Norge)	Totalt
Maritimt baserte tjenester	17 13,8%	6 8,8%	37 23,3%	60 17,1%
Fabrikasjon og engineering	31 25,2%	12 17,6%	35 22,0%	78 22,3%
Utstysproducenter	20 16,3%	7 10,3%	52 32,7%	79 22,6%
Forhandlere og driftsstøtte	55 44,7%	43 63,2%	35 22,0%	133 38,0%
Totalt	123 100%	68 100%	159 100%	350 100%

Hvor stor andel utgjør denne i mindre grad internasjonaliseringsaktuelle virksomhetsgruppen "Forhandlere og driftsstøtte" så av foretakene, når disse fordeles etter utenlandske eierandeler? Tabell 5.3 nedenfor gir svaret. Gruppen utgjør 40,7% av helnorske selskaper, og 43,2% av helt utenlandseide selskaper. (For foretakene med blandet eiersammensetting utgjør denne virksomhetsgruppen en liten andel).

Gitt at virksomhetsgruppen "Forhandlere og driftsstøtte" omfatter de foretakene som er minst aktuelle for internasjonalisering, og som utgjør like store andeler av kategorien "helnorsk" og av kategorien 100% utenlandseid; hvordan ser bildet ut uten denne virksomhetsgruppen?

Tabell 5.3 Virksomhetskategorier mot Utenlandsk eierandel

	Utenlandsk eierandel				Totalt
	0 %	1 – 32 %	33 – 50 %	51 – 100%	
Virksomhet					
Maritimt baserte tjenester	32 13,9%	4 19,0%	6 50,0%	17 21,0%	59 17,1%
Fabrikasjon og engineering	56 24,2%	5 23,8%	2 16,7%	14 17,3%	77 22,3%
Utstysprodusenter	49 21,2%	11 52,4%	2 16,7%	15 18,5%	77 22,3%
Forhandlere og driftsstøtte	94 40,7%	1 4,8%	2 16,7%	35 43,2%	132 38,3%
Totalt	231 100%	21 100%	12 100%	81 100%	345 100%

For tabell 5.4 nedenfor har vi tatt ut alle foretak i virksomhetsgruppen "Forhandlere og driftsstøtte" (132) samt ytterligere 25 foretak som ikke tilhører denne gruppen, men som likevel har bare salgsrettigheter for Norge. Uten disse selskapene bli fordeling av internasjonaliserte foretak etter utenlandsk eierandel noe annerledes enn i tabell 5.1. Uten forhandlere og rettighetsbegrensede foretak, blir andelen som har internasjonalt salg høyere i helt utenlandseide foretak (70,0%) enn i helt norskeide (59,1%)⁶. Høyeste andeler internasjonaliserte foretak i tabell 5.4 finner vi likevel blant de delvis utelandseide foretakene.

Tabell 5.4 Kategorier av internasjonaliserings-status mot Utenlandsk eierandel.

(Besvarelser uten foretak i virksomhetsgruppe "Forhandlere og driftsstøtte" eller status lik "Bare rettigheter for Norge").

	Utenlandsk eierandel				Totalt
	0 %	1 – 32 %	33 – 50 %	51 – 100%	
Internasjonaliserings-status					
Bare salg i Norge	54 40,9%	3 15,8%	2 28,6%	9 30,0%	68 36,2%
Salg i utlandet (og Norge)	78 59,1%	16 84,2%	5 71,4%	21 70,0%	120 63,8%
Totalt	132 100%	19 100%	7 100%	30 100%	188 100%

⁶ Tas kun de 132 selskapene i gruppen "Forhandlere og driftsstøtte" ut av datasettet, blir andel med utenlandssalg 56,9% for helt norske foretak og 45,7% for de 51-100% utenlandske.

Med det valgte settet av foretak er det altså ingen ting som tyder på at en utenlandsk eier er til hindring for internasjonalt salg. Hvor stor andel av omsetningen dette dreier seg om kan dog ikke leses ut fra tabellering av internasjonaliseringsstatusen.

En variabel som kan fordeles mer gradert etter verdiklasser er FoU-intensitet. I tabell 5.5 nedenfor er det samme foretaksutvalget som i tabell 5.4 fordelt etter utenlandsk eierandel og FoU-intensitet. Etter denne tabellen å dømme, faller ikke utenlandseide foretak ”av lasset” mht. FoU-andel i foretakene. Fordelingen på de enkelte FoU-gruppene er svært lik for helt norskeide og for selskaper som er 51-100% utenlandsk eide ⁷.

Tabell 5.5 FoU-intensitet mot Utenlandsk eierandel. (Besvarelser uten foretak i virksomhetsgruppe lik ”Forhandlere og driftsstøtte” eller status lik ”Bare rettigheter for Norge”).

FoU-intensitet	Utenlandsk eierandel				Totalt
	0 %	1 – 32 %	33 – 50 %	51 – 100%	
0 %	25 18,9%		2 28,6%	5 16,7%	32 17,0%
0,1 – 2,0%	63 47,7%	9 47,4%	5 71,4%	13 43,3%	90 47,9%
2,1 – 4,0%	19 14,4%			6 20,0%	25 13,3%
4,1 – 8,0%	14 10,6%	6 31,6%		3 10,0%	23 12,2%
Mer enn 8%	11 8,3%	4 21,1%		3 10,0%	18 9,6%
Totalt	132 100,0%	19 100,0%	7 100,0%	30 100,0%	188 100,0%

Selv om gruppen av utenlandsk majoritetseide foretak ikke kommer dårligere ut enn helt norskeide mht. internasjonalisering og FoU, når vi utelater forhandlere, er dette svært statistisk betraktet. Vi vet ikke om forhandlere tidligere kan ha vært produsenter/produktutviklere i norsk eie, eller om de foretak som nå har utenlandske eiere, utenlandssalg og høy FoU, senere vil bli forhandlere, med salg begrenset til Norge.

Våre registerdata gir svært begrensede muligheter til å studere effekter av tilstandsoverganger over tid. Generelt betraktet er all bruk av sekundærdata på foretaksnivå for å studere endringer som følger av utenlandske oppkjøp, problematisk. Et oppkjøp følges gjerne av reorganisering,

⁷ Tas kun de 132 selskapene i gruppen ”Forhandlere og driftsstøtte” ut av datasettet, har de 51-100% utenlandskeide foretak en større andel (28,3%) i kategori laveste FoU-intensitet, enn det de helt norskeide har (19,7%). I kategorien for høyest andel FoU er det lite forskjell mellom norskeide (8,0%) og med utenlandsk majoritetseier (8,7%).

nye foretaksenheter etableres eller gamle enheter gis nytt innhold. For å få et bilde av hvordan aktiviteter og omsetning fordeles innad i konsernet, etter at den norske enheten er kjøpt opp, vil dypere case-studier være mer relevant.

Et negativt utfall innebærer at den norske enheten etter oppkjøp tappes for ressurser og kompetanse, gjerne som en følge av flytting av FoU og produksjon, ut av landet. En positiv mulighet er at foretak som fra før er sterke innen sitt felt blir tildelt funksjon som "centre of excellence" med verdensomspennede ansvar for et spekter av varer og tjenester (Benito 2000). I slike tilfeller blir konsernets øvrige foretak innen dette feltet internasjonalt, underordnet den norske enheten.

5.3 Potensielt internasjonale foretak

Foretak som ikke har rapportert internasjonalt salg, men som heller ikke er begrenset av salgsrettigheter kun for Norge, utgjør i den foreliggende studien 123 foretak (basert på 1999-svar supplert med 1997-opplysninger).

- Av figurene 5.1 til 5.3 så vi at kategorien "Bare salg i Norge" i hele perioden 1995 – 1999 hadde en bedre lønnsomhet enn internasjonaliserte foretak, men en svakere utvikling i egenkapitalandel.
- Av tabell 5.2 fremgikk det at 55 (44,7%) av kategorien "Bare salg i Norge" har virksomhet som *Forhandlere og driftsstøtte*.

I Tabell 2.14 i SNF-Arbeidsnotat 28/00 (Kristiansen et. al. 2000) listes for vel 60 selskaper med "Bare salg i Norge", grunner for at foretaket ikke solgte varer eller tjenester i det internasjonale petroleumsmarkedet i 1999. Av tabellen fremgår det at "Høy nok lønnsomhet i Norge" samt at man "Mangler de rette forretningskontakter" er viktige grunner (med verdi 3 og 4), for at foretak i denne kategorien ikke solgte internasjonalt i 1999. De grunner som skiller seg ut som lite viktige, er "Har ikke tilstrekkelig produksjonskapasitet" og "Har ikke de rette produktene".

I tabell 5.6 nedenfor har vi listet de samme utsagn og svar som i tabell 2.14 i SNF-Arbeidsnotat 28/00. Forskjellen er, at foretak i virksomhetsgruppen "Forhandlere og driftsstøtte", som i minst grad er forventet å ha spesialiseringsfortrinn som grunnlag for internasjonalisering, er tatt ut. Dette gir oss et relativt lite antall besvarelser (34 foretak som har besvart skjema for 1999) å fordele på svaralternativene⁸.

Rangeringen av svarene i tabell 5.6 skiller seg ikke markert fra det som ble funnet i SNF-Arbeidsnotat 28/00. En lavere andel (26,5% mot 35%) svarer at "Høy nok lønnsomhet i Norge" er viktig (verdi 3 eller 4 i tabellen). Denne årsaken er likevel den nest viktigste etter "Mangler de rette forretningskontakter", som hele 38,2% oppgir som en viktig årsak. Videre svarer vel en fjerdedel av foretakene at mangel på kunnskap, om internasjonale markedsmuligheter og om eksportvirksomhet, er viktige årsaker bak manglende internasjonalisering. Også for dette settet av foretak er de grunner som skiller seg ut som lite viktige "Har ikke tilstrekkelig produksjonskapasitet" og "Har ikke de rette produktene".

⁸ Her har vi valgt å ikke kombinere 1999-svar med svar på tilsvarende spørsmål i 1997-undersøkelsen. Markedsforholdene er svært ulike i de to årene. Svaralternativene er dessuten ulikt skalert i de to undersøkelsene. For 1997 svarte hele 72,2% i denne foretaksgruppen "Litt viktig" eller "Svært viktig" til årsaken "Høy nok lønnsomhet/aktivitet i Norge". På den andre siden svarte 83,9% at "Har ikke de riktige produktene" var "Ikke viktig" eller "Mindre viktig".

Det er altså mindre som tyder på at det er økonomisk evne, egen lønnsomhet eller soliditet, som oppleves som største hinder for internasjonalisering i denne gruppen av foretak. Ressursmangler er således mest knyttet til behov for informasjonsinnhenting og kommunikasjon. Dette må også sees i sammenheng med at foretakene med kun salg i Norge, i gjennomsnitt er mindre enn de internasjonaliserte.

Tabell 5.6 Viktighet av ulike grunner for at foretaket ikke solgte varer eller tjenester i det internasjonale petroleumsmarkedet i 1999. Skala 0 (ikke) til 4 (svært). Prosent av foretak som velger salg bare i Norge, unntatt virksomhet som *Forhandlere og driftsstøtte*.

Forhold	0 Ikke	1	2	3	4 Svært	Total
Tilfeldig variasjon i etterspørsel i 1999	55,9	8,8	17,6	11,8	5,9	100% (32)
Har bare salgsrettigheter for Norge	88,2	5,9	5,9	-	-	100% (32)
Har ikke de riktige produktene	58,8	11,8	20,6	5,9	2,9	100% (32)
Har ikke tilstrekkelig produksjonskapasitet	58,8	14,7	14,7	5,9	5,9	100% (32)
Høy nok aktivitet/ lønnsomhet i Norge	32,4	11,8	29,4	11,8	14,7	100% (32)
Mangler kunnskap om intern. markedsmuligheter	35,3	17,6	23,5	17,6	5,9	100% (32)
Mangler kunnskap om eksportvirksomhet	39,4	24,2	12,1	18,2	6,1	100% (31)
Problemer med ledelseskapasitet	44,1	23,5	23,5	8,8	-	100% (32)
Har ikke tilstrekkelige finansielle ressurser	50,0	8,8	26,5	11,8	2,9	100% (32)
Mangler de rette forretningskontakter	20,6	11,8	29,4	29,4	8,8	100% (32)
Konkurransen internasjonalt er for hard	32,2	17,6	29,4	8,8	11,8	100% (32)
Den økonomiske risikoen er for høy	32,4	11,8	26,5	23,5	5,9	100% (32)

5. 4 Oppsummering

- Internasjonaliserte foretak er mer petrospesifikke, solide og kapitalintensive enn øvrige foretak. Til tross for et magert 1999, gikk foretakene inn i år 2000 med høy soliditet som grunnlag for videre satsing.
- Av de internasjonaliserte foretakene ble de minste og de med laveste FoU-intensitet, hardest rammet av fallet i aktivitet i 1999.
- Internasjonaliserte foretak i kategorien med høyest FoU-intensitet, tålte fallet bedre enn ikke-internasjonaliserte.
- Mange utenlandseide foretak er forhandlere, uten egen produktutvikling eller produksjon. Blant disse forhandlerne har flertallet salgsrettigheter som er begrenset til Norge. Øvrige utenlandseide foretak har ikke lavere FoU-intensitet, eller lavere andel som er internasjonaliserte, enn helt norskeide foretak.
- Det store flertallet foretak uten internasjonalt salg (som ikke er i virksomhetsgruppen "Forhandlere og driftstøtte" eller har salgsrettigheter begrenset til Norge) opplever ikke egen økonomi som viktig begrensning for internasjonal satsing. Heller ikke produktspekter eller produksjonskapasitet (i 1999) forhindrer en internasjonalisering. Mangel på forretningskontakter, markedsinformasjon og kunnskap om eksport er viktigste årsaker til manglende internasjonalt salg (når aktivitetsnivået i Norge holdes utenfor).

6. Referanser

- Benito, Gabriel R.G. (2000:) ”Industrial clusters and foreign companies’ centres of excellence in Norway”. Særtrykk 2/2000, BI, Oslo.
- Dahl, Gunnar A. (1985): ”Finansieringsstrategi”. Praktisk økonomi 1/1985, Cappelen Akademisk Forlag, Oslo.
- Heum, P. og K. Walderhaug (1996): ”Norske leverandører i utlandet”, SNF-Rapport 11/96, Bergen.
- Heum, P. , Vatne, E. (1999): ”Hjemlandseffekter av direkte utenlandsinvesteringer i norsk oljeindustri”, SNF-Rapport 25/99, Bergen.
- Heum, P. , Vatne, E. og Kristiansen, F. (2000): ”Internasjonalisering av norsk petro-rettet næringsliv”, SNF-Rapport 32/00, Bergen.
- Håmsø, Elling (1996): ”En spørreundersøkelse om internasjonal virksomhet i norsk offshore-leverandørindustri”, Vedlegg til INTSOK-Styringsgruppens rapport sept. 1996.
- Jakobsen, E.W., M. Vikesland og E. Moen (2000:) ”Den norske olje- og gassklyngen – internasjonalisering, omstilling eller forvitring?”, BI Forskningsrapport 9/2000, Oslo.
- Kinserdal, Arne (1994:) ”Finansregnskapet med analyse”, del I & II . Bedriftsøkonomens forlag, Oslo.
- Kristiansen, F. og K. Walderhaug (1997): ”En komparativ analyse av lønnsomhet i Norge, Sverige, Belgia og Storbritannia”, SNF-Rapport 42/97, Bergen.
- Kristiansen, Frode (1998): ”Internasjonalisering og lønnsomhet i norske offshore-leverandører”, SNF-Arbeidsnotat 16/98, Bergen.
- Kristiansen, F., P. Heum og E. Vatne (2000): ”Norske foretaks leveranser til olje- og gassutvinning i Norge og utlandet 1999”, SNF-Arbeidsnotat 28/00, Bergen.
- Skalpe, Ole (1994): ”En bedriftsøkonomisk analyse av norsk reiselivsnæring i perioden 1990-93”, SNF-Rapport 75/94, Bergen.
- Walderhaug, K og F. Kristiansen (1997): ”Lønnsomhetsutvikling i små og mellomstore offshorebedrifter”, SNF-Rapport 82/96, Bergen.
- SSB (2000): ”Olje- og gassvirksomhet 1. kvartal 2000”, NOS, Statistisk Sentralbyrå, Oslo.
- SSB (2001): ”Olje- og gassvirksomhet 4. kvartal 2000”, NOS, Statistisk Sentralbyrå, Oslo.