



Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1:

Leveranser fra asiatiske verft til norsk sokkel

Oljeindustriens Økonomi- og Finanskonferanse 2014



Gunn Vik
Regions Direktør
Skiipsverft Kina,
Korea og Singapore

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

- INTSOKs Formål
- Bakgrunn
 - Oljepris
 - Investeringsvilje
 - Kapasitetsutfordringer
 - Globalt marked
- Endrede forhold for norske bedrifter
- Hva betyr dette

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

- Formål med karlegging:
 - Bedre kunnskap om hvem som tar beslutninger på hvilket tidspunkt
 - Ultimale mål for leverandørene:
→ **Vinne kontakter for alle prosjekter på verftene**

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

Operators' Key Activities & Vendor Engagement



Field Development Phases

	Business Planning	Pre FEED & Studies <i>12-36 months...</i>	FEED <i>12 months</i>	Project Tendering <i>6-8 months</i>	Project Execution <i>36 months</i>
OPERATOR	Establish Study Premises	Establish design data base	Detail out concept and Specify materials and Equipment	ITT tendered amongst Prequalified Contractors	EPC contracts executed e.g. by
	Address strategic & political considerations	Conduct Feasibility and concept studies ,	Formulate Approved Vendor List (AVL)	AVL amended to include input from Tenderers ..	<ul style="list-style-type: none"> • Yards in Asia • Engineering offices in "hubs"
	Establish the business case	Select Field development Concept	Invitation to tender (ITT) package(s) developed	EPC Contracts awarded (revised AVL..)	
		Complete PDO and Contract Strategies			
		Engage FEED Contractor(s)			

Vendor Engagement

VENDOR	Studies by Vendors with critical equipment	Vendors considered for AVL invited to make budget proposals	Vendors give technical and commercial input to develop Tenderers bid.	Approved Vendors invited to bid
	"New" technology vendors qualification	Vendors performing project specific qualification		
	Service providers performing technical studies			

Earlier Vendor Engagement - the key to success



Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

- Kulturell bevissthet:
 - Konfusianismen
 - Hierarki, respekt, ritualer, ydmyk
 - Relasjoner – tillit
 - Ikke miste ansikt
 - Kollektivt ansvar vs Individualisme
 - Tøffe forhandlinger – sosial
 - Responder raskt (1-2 timer)
 - Ja, ikke nødvendigvis JA
 - Hvordan gi oppdrag
 - Søk råd

*“Koreans do business heart to heart,
Norwegians do business head to head”*

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

- Viktigste funn:

- Approved Vendor List (AVL)
- Leveringstid / Sail-away-date
- Flexibilitet
- NORSOK
- Kommunikasjon
- Språk
- Evaluerings metode
- Hvordan håndtere leverandørene
- Black list
- Kopiering
- Konkurransen
- Myndighetskrav til verft om lokalt innhold

**Generelle opplevelse
av norske leverandører:
«Høy kvalitet, Høy pris, Forsinkelser,
Ingen fleksibilitet, Alltid på ferie»**

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Fase 1: Når Asiatiske verft vinner EPC kontrakter for installasjoner på NCS

Juridiske aspekter:

Hovedfunn:

1. Store avvik fra NF 07

Eksempler: Korte frister, produktansvar, dagmulkt er ikke eneste beføyelse ved forsinkelse, ansvar for indirekte tap, ubegrenset ansvar

- Lite leverandørvennlig

2. Mangelfull og uklar regulering av sentrale problemstillinger

Eksempler: Uklare betalingsbetingelsene, erstatningsansvar - herunder for forurensing - mangelfullt regulert

- Fare for reforhandling etter kontraktsinngåelse
- Leverandørens ansvar samsvarer ikke med kompensasjonen
- Kunden bør stille krav til leverandørbetingelsene

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Oppsummering fra møter med olje selskap, verft og engineeringsselskap i Asia

Oppsummering:

- Tidlig involvering mot oljeselskap, FEED kontraktør, verft og engineeringsselskap
- Tilgang til et større marked
- Kjenn verftenes suksesskriterier
- Lær av erfaringer fra andre
- Kulturforståelse
- Juridisk bistand

Her kan INTSOK bidra...

Kartlegging av Globale Anskaffelses Prosesser

Oppsummering fra møter med olje selskap, verft og engineeringsselskap i Asia

INTSOK kan bidra med:

- Promotere den norske verfts- og leverandørindustrien worldwide
- Arbeide for å maksimere det norske innholdet enten kontakter går til utlandet eller Norge
- Info-møter/ workshops hvor Global Procurement Processes rapporten blir gjennomgått
- Fokus på kommende prioriterte prosjekter – 66 megaprojekter worldwide
- Delegasjonsreise til verft i Korea (november) og Singapore (desember) 2014
- Lokale rådgivere i Asia



Promoting Norwegian oil and gas capabilities in international markets



www.intsok.com