**MASTER**

NO9705587

"NORSK GASSAVSETNING I INTERNASJONALT PERSPEKTIV - HAR VI EN FREMTIDSRETTET ORGANISERING?"

Av

Dr. Bjoern P. Saga

International Energy Agency

FOREDRAG PA
BERGENSKONFERANSEN OM OLJE OG
OEKONOMI

BERGEN 6-7 MAI 1996

29 - 35

DISTRIBUTION OF THIS DOCUMENT IS UNLIMITED
FOREIGN SALES PROHIBITED

al

The views expressed in this paper are those of the author. They do not necessarily reflect the official position of the International Energy Agency or of the governments of its Member countries.

DISCLAIMER

Portions of this document may be illegible electronic image products. Images are produced from the best available original document.

DISPOSISJON

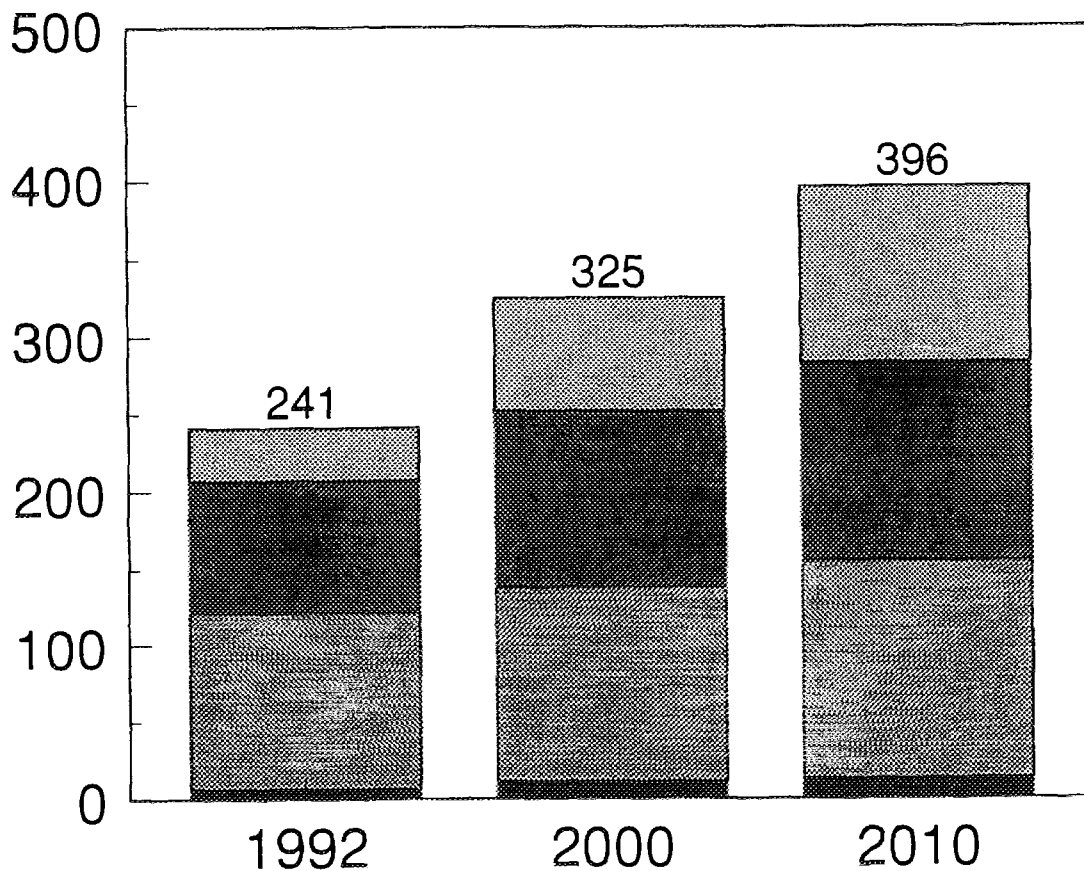
- ▶ **GASSAVSETNING FREM TIL IDAG**
- ▶ **KRITERIER FOR VURDERING**
- ▶ **FREMTIDSPERSPEKTIVER FOR NORSK GASS**
- ▶ **GASSAVSETNING I VAARE KONKURRENTLAND**
- ▶ **UTVIKLINGSTENDENSER I DET EUROPEISKE GASSMARKEDET**
- ▶ **HAR VI EN FREMTIDSRETTET ORGANISERING?**

NORSK NEDSTROEMSENGASJEMENT GASS:

- ▶ **ALLIANCE GAS, GASSDISTRIBUSJON,
UK (STATOIL, HYDRO)**
- ▶ **NETRA - ROERLEDNING, TYSKLAND
(STATOIL, HYDRO)**
- ▶ **VNG, GASSDISTRIBUSJON, TIDLIGERE
OEST-TYSKLAND (STATOIL)**
- ▶ **EASTERN GROUP,
GASSMARKEDSFOERING U.S.A.
(STATOIL)**

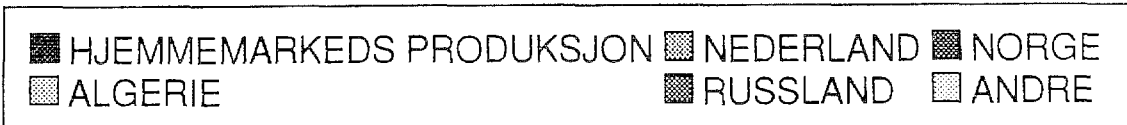
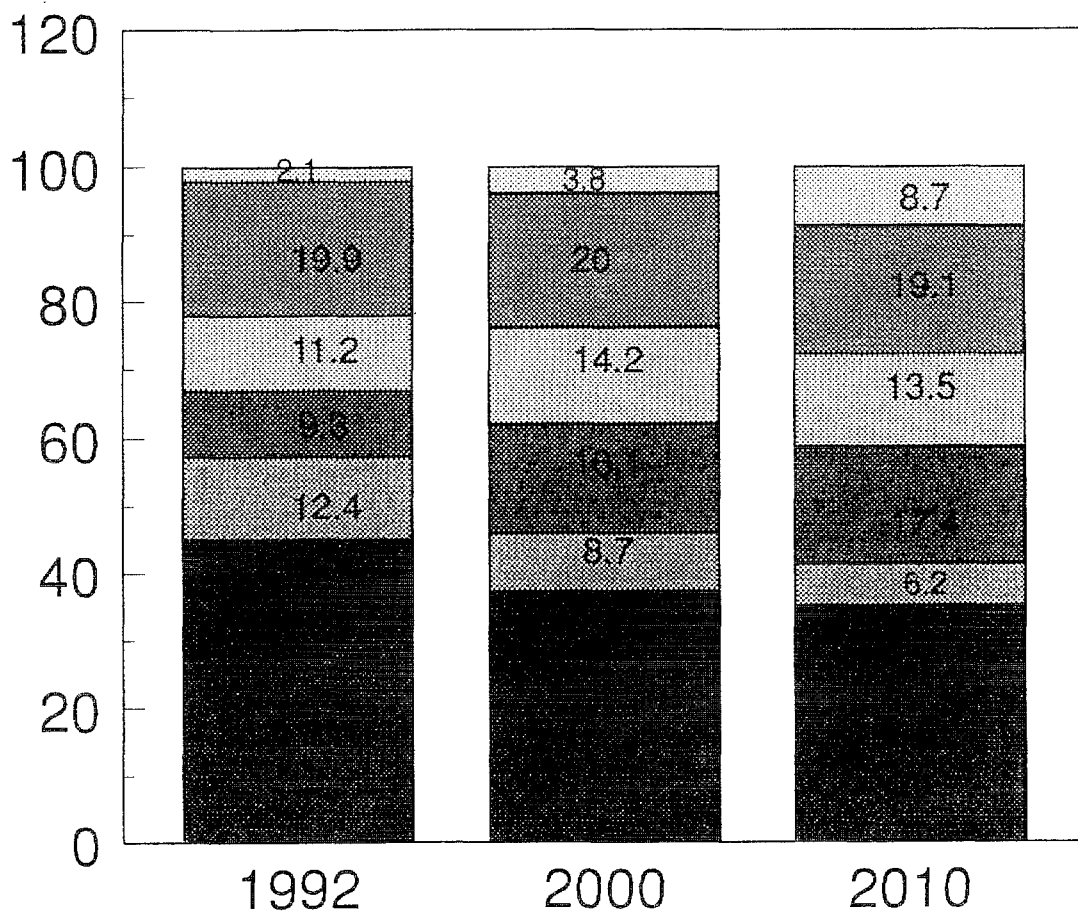
GASSETTERSPOERSEL OECD-EUROPA 1992-2010

(MTOE)

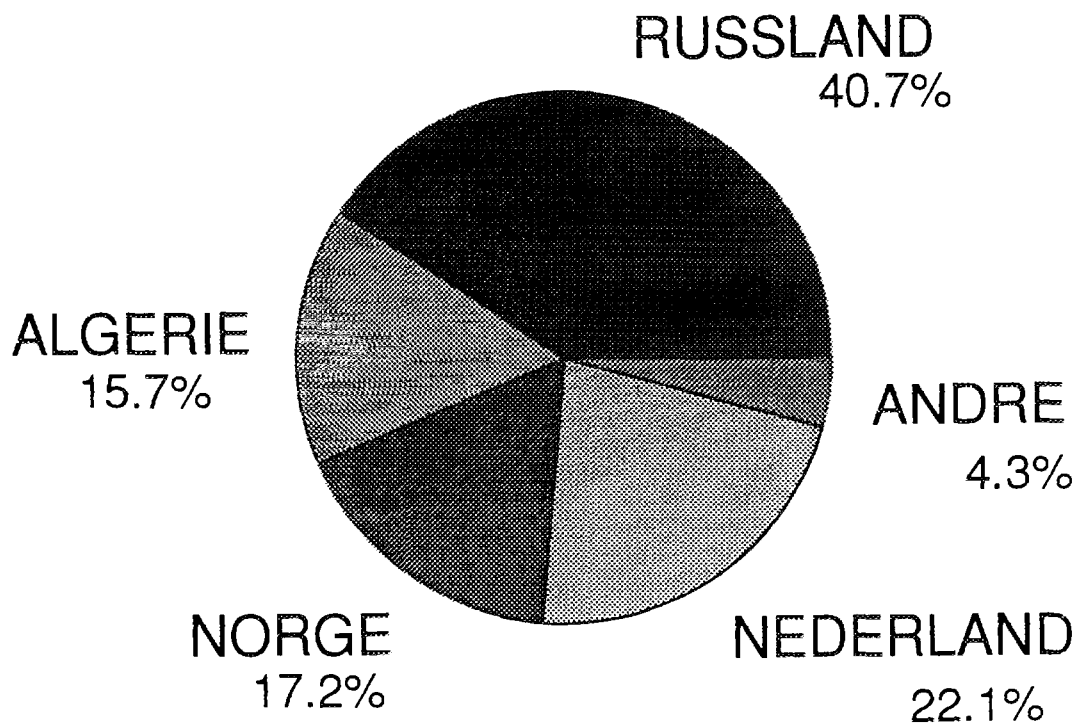


■ ANNET ■ HUSHOLDNINGER OG TERTIAER
■ INDUSTRI ■ ELEKTRISITETS PRODUKSJON

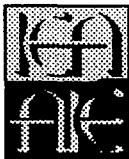
ANDELER AV GASSLEVERANSER TIL OECD-EUROPA 1992-2010 (PROSENT)



GASSIMPORT TIL OECD-EUROPA HOVEDEKSPORTØRENE MARKEDSANDELER 1994



100% = 174 BCM

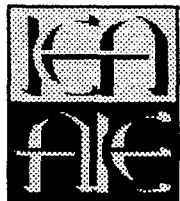


GAZPROMS NEDSTROEMSENGASJEMENT I EUROPA -NOEN EKSEMPLER

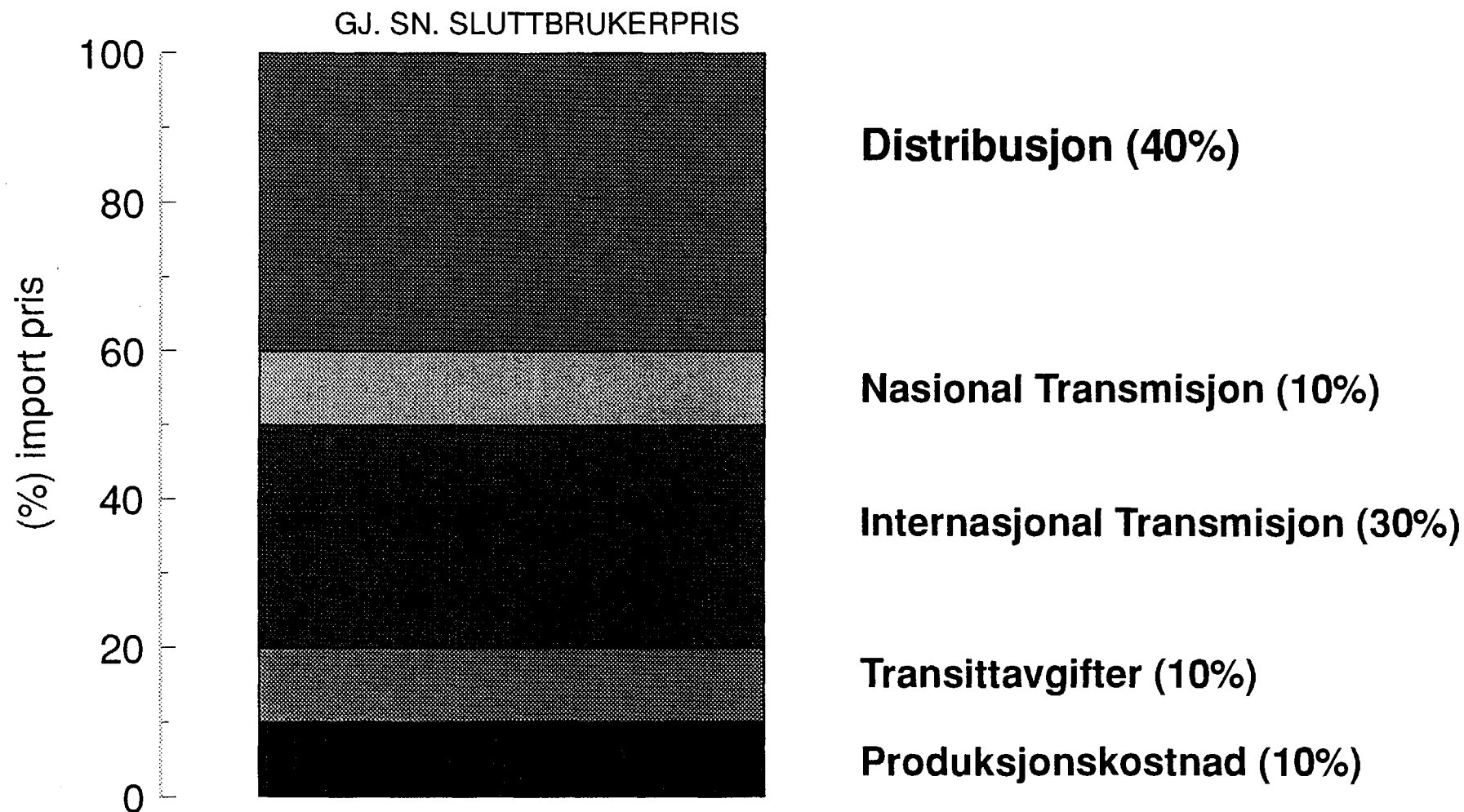
LAND	GAZPROM ANDEL	AKTIVITET
FINLAND	25%	SALG, NEDSTROEMS- AKTIVITET
TYSKLAND (WINGAS)	35%	TRANSPORT, MARKEDSFOERING
ITALIA (EDISON)	49%	TRANSPORT, ENLGENERERING
ROMANIA	50%	IMPORT, SALG NEDSTROEMS
UK	5%	ANDEL INTERCONNECTOR

TENDENSER I GASSMARKEDET

- ▶ **STABILE ELLER SYNKENDE PRISER**
- ▶ **TRANSPORTKOSTNADENE UNDER PRESS**
- ▶ **MER KONKURRANSE - PRESS MOT ADGANG TIL TRANSPORTSYSTEMENE**
- ▶ **STORE INDUSTRIBRUKERE OG ELEKTRISTETS PRODUSENTER VIL KJOEPE SIN GASS DIREKTE**
- ▶ **MER VERTIKAL OG HORISONTAL INTEGRASJON**
- ▶ **OKT BEHOV FOR MODULERING OG LAGRING - MER KORTSIKTIGE GASSKONTRAKTER**
- ▶ **MARKET HUBS**



TRANSPORTKOSTNADENES BETYDNING - ET EKSEMPEL



KRAV TIL NYTT TRANSPORTSELSKAP

- ▶ **NOEYTRALITET**
- ▶ **LETTE UTNYTTELSE AV NYE
MARKEDSMULIGHETER**
- ▶ **"LEVEL PLAYING FIELD"**
- ▶ **INCENTIVER TIL EFFEKTIV
DRIFT, LAVERE TARIFFER**

SKISSE TIL NYTT TRANSPORTSELSKAP

- ▶ **AKSJESELSKAP - ALLE SELSKAP PAA
SOKKELEN INVITERES**
- ▶ **EKSISTERENDE TRANSPORTANLEGG OG -
PERSONELL OVERFOERES TIL SELSKAPET**
- ▶ **SELSKAPET BOER IKKE HA EIENDOMSRETT
TIL GASS**
- ▶ **REGULERT AVKASTNING SUPPLERT MED
PRICE CAPPING**
- ▶ **TRANSPORTOMBUDSMANN - KLAGEINSTANS
FOR TRANSPORTBRUKERE**

NORSK GASSAVSETNING I INTERNASJONALT PERSPEKTIV - HAR VI EN FREMTIDSRETTET ORGANISERING?

1) INNLEDNING

Debatten om norsk gassavsetning har lett for å bli en opphetet debatt hvor sterke synspunkter står steilt mot hverandre. Jeg har mistanke om at jeg ble invitert til å snakke om dette temaet fordi man trengte en outsider som var dum nok til å ville tråkke i salaten eller i alle fall tråkke noen på tærne, noe som er svært vanskelig å unngå i denne sammenheng. Jeg fant likevel at temaet på grunn mine egne erfaringer fra Gassforhandlingsutvalget og min rolle som observatør av både norsk og utenlandsk gassindustri de siste årene appellerte så sterkt til meg at det var vanskelig å si nei. Jeg takker hjertelig for invitasjonen på vegne av IEA, men må samtidig understreke at de synspunkter jeg gir uttrykk for er mine egne og ikke nødvendigvis representerer IEA's eller enkeltmedlemslands syn.

Min presentasjon vil være strukturert som følger [**Graph1**]: Etter en kort beskrivelse av norsk gassavsetning idag og hvordan vi kom dit vi er, vil jeg diskutere hvilke kriterier som kan legges til grunn når modeller for norsk gassavsetning diskuteres. Etter å ha konstatert at fremtidsutsiktene for norsk gassavsetning etter all sannsynlighet er meget gode, vil jeg se litt på hvordan våre konkurrentland avsetter sin gass. Deretter vil jeg diskutere utviklingstendenser i gassmarkedene internasjonalt, spekulere litt i hva som kan komme til å skje i Europa og på den bakgrunn reise spørsmålet om vårt nåværende system for gassavsetning er rustet til å møte de utfordringer vi står overfor. Avslutningsvis skal jeg driste meg til å komme med noen forslag i den forbindelse.

2) GASSAVSETNING FREM TIL IDAG

De første norske gassalgskontraktene var feltuttømmingskontrakter som ble fremforhandlet av lisenshaverne i vedkommende felt. Med utsikter til leveranser under forsyningskontrakter hvor det i utgangspunktet ikke nødvendigvis ville være klart fra hvilket felt gassen ville bli levert, anbefalte Stortinget i 1984 opprettelsen av et Gassforhandlingsutvalg under Statoils formannskap og med de to andre norske selskapene som medlemmer og med muligheten for å trekke med andre lisenshavere dersom det i utgangspunktet var klart hvilket felt som skulle levere. Idag er det Gassforhandlingsutvalget som fremforhandler gassalgssavtaler, men disse legges frem for Nærings- og Industridepartementet for godkjennelse og for allokering av leveransefelt etter at det såkalte Forsyningsutvalget, bestående av de tre GFU-selskapene og ni utvalgte utenlandske selskaper, har avgitt sin anbefaling om allokering under de enkelte kontraktene. Denne allokeringen overfører leveringforpliktelsen til lisenshaverne i de utpekte felt. Et unntak fra regelen om at det er GFU som fremforhandler kontrakter, er at hele Troll-lisensen er involvert i tilfeller hvor det er snakk om utvidelser av kontrakter for gassleveranser fra dette feltet. Et viktig trekk i norsk gassavsetning er forøvrig at det er skapt et system for avsetning av assosiert gass under Troll Kommersiell Modell, noe som gjør at assosiert gass kan oppgraderes til kommersielt mer verdifull gass ved at den selges i kombinasjon med felt som har moduleringsmuligheter.

Hovedregelen m.h.t. leveringspunkt for norsk gass er at den leveres ved vedkommende importlands grense. Dette innebærer i praksis at de leverende selskaper tar seg av transporten fra brønnhodet til leveringspunktet. I tilfeller hvor leveringspunktet ikke befinner seg ved utløpet av en norsk rørledning, har de norske selgerne måttet sørge for transitt av gas gjennom tredjeland. Inntil nylig har transitt av gass til Spania, Frankrike, Østerrike, Belgia og Nederland ikke vært kombinert med eierskap i de rørdningene det her er snakk om. Generelt er norsk gassindustri lite integrert i den forstand at norsk engasjement er lite utbredt i de deler av gasskjeden som ligger nedstrøms for det leveringspunkt gassalgskontraktene spesifiserer. I de senere årene har vi imidlertid sett tilløp til slikt engasjement [**Graph 2**]: I Storbritannia eier Statoil og Hydro et markedsføringsselskap for gass sammen med BP som er et av de førende selskaper i denne kategorien som oppstod etter at British Gas mistet sitt monopol over industrisektoren for noen år siden. Dette selskapet ligger nå i startgropen for å selge gass til husholdningssektoren når British Gas om kort tid mister sin monopolstilling også i dette markedet. Av andre nedstrømsengasjementer i Europa finnes det føreløpig bare to: Statoils og Hydros rørdningsengasjement i Nord-Tyskland, i den såkalte NETRA-rørdningen, og Statoils 5% - eierandel i VNG, det ledende gasselskapet i det tidligere Øst-Tyskland. Det er imidlertid svært interessant å merke seg at Statoil har engasjert seg i gassmarkedsføring i USA. Selskapet har nå aksjemajoriteten i Eastern Group som produserer, transporterer og markedsfører gass til sluttforbrukere, hovedsaklig indstribedrifter og kraftprodusenter. Engasjementet er interessant både fordi det er lønnsomt, men, med tanke på fremtiden, spesielt fordi det representerer en type selskap som kan bli dominerende i det nord-amerikanske markedet, nemlig selskaper som kombinerer leveranser av gass med andre energibærere som elektrisitet og oljeprodukter. Jeg vil la det være sagt med en gang at jeg ikke tror vi vil få amerikanske tilstander i Europa i den forstand at den overveiende delen av gassproduksjonen selges enten i spot-markedet eller på svært kortsiktige kontrakter, men jeg føler meg likevel overbevist om at Statoil her lærer måter å operere på som vil komme til nytte også i Europa og ellers i verden. Som jeg skal komme tilbake til, er det mye som tyder på økt engasjement i nedstrømsdelen av gasskjeden kan bli en stadig mer aktuell problemstilling i årene som kommer.

3) KRITERIER FOR VURDERING AV NORSK GASSAVSETNING

Det er i utgangspunktet klart at resultatet av en vurdering av dagens system for gassavsetning vil avhenge av øynene som ser. Med erfaring fra arbeid på innsiden av GFU-systemet for noen år siden, er jeg ikke i den minste tvil om at dette systemet på den tiden var et egnet instrument til å bygge opp markedskompetanse og forhandlingserfaring som var nødvendig for Norge som gassnasjon. Samtidig har jeg en viss sympati for de utenlandske selskapene som mente at de ikke var tilstrekkelig representert i GFU. Sett utenfra ble GFU i stor grad assosiert med den krangel som fant sted i forbindelse med feltallokeringer hvor de involverte selskaper opplagt har forskjellig interesser å forfølge. Disse diskusjonen har i stor grad overskygget det faktum at graden av enighet når det gjelder selve gassalget har vært rimelig stor selv om enkelthendelser fra tid til annen også har svekket dette inntrykket.

Hvert fjerde år foretar IEA en relativt dyptpløyende analyse av energipolitikken i hvert medlemsland. Kriteriene for de vurderingene som finner sted er de såkalte omforente mål for energipolitikken som de enkelte medlemsland har forpliktet seg til å streve mot. Det er ingen hemmelighet at GFU-modellen for gassavsetning har vært et viktig tema i diskusjonen med norske myndigheter. IEA har ment at GFU-modellen strider imot flere av de prinsipper som er nedfelt

i de omforente mål for energipolitikken. Man har for eksempel ment at monopolisering av gassavsetningen ikke skaper gode vilkår for konkurranse mellom selskapene når det gjelder feltutbygginger. Den implisitte målsetningen både for IEA og for EU-kommisjonen er mer effisiente markeder for energi og lavere energipriser for forbrukerne. Det er i utgangspunktet klart at disse målsetningene ikke nødvendigvis er forenlig med det som er den norske stats erklærte målsetting for gassavsetningen, nemlig å oppnå et best mulig økonomisk totalresultat; eller for å si det på en annen måte: maksimere grunnrenten i sin del av gasskjeden. Man kan kanskje illustrere problemstillingen ved en parallel til lineærprogrammering hvor man maksimerer en objektfunksjon under visse sidebetingelser. Objektfunksjonen sett fra samfunnets side er såvidt jeg forstår fremdeles å maksimere det økonomiske utbyttet av virksomheten i hele gasskjeden under visse beskrankninger. Dette er klart slått fast i St. meld. Nr. 26 (1993-94) om "Utfordringer og perspektiver for petroleumsvirksomheten på kontinentalsokkelen" hvor det sies at ressursene skal forvaltes med sikte på å sikre en høyest mulig verdiskaping, samtidig som fellesskapet sikres en høy andel av inntektene fra virksomheten. Verdiskapningen må maksimeres under hensyn til at Norge skal være en langsiktig og sikker leverandør samtidig som hensyn til sysselsetting og miljø skal tilfredsstilles. Man burde kanskje også nevne tilfredsstillelse av nye krav fra markedet og nye internasjonale reguleringer under sidebetingelsene. Problemet er kort og godt at sidebetingelsene over tid vil endre seg og at organiseringen av gassavsetningen må reflektere dette. Man bør i denne sammenheng også nevne at de selskapene som er engasjert i gassvirksomheten ikke nødvendigvis har den samme incentivstruktur som Staten, f.eks. fordi beskatningen er forskjellig i de ulike deler av gasskjeden.

Før vi ser nærmere på hvilke krav den fremtidige markedsutviklingen vil stille til organisering av gassalget, la oss se kort på fremtidsperspektivene for norsk gass og på organisering av gassavsetningen i de land vi konkurrerer med.

4) FREMTIDSPERSPEKTIVER FOR NORSK GASS

IEA har nylig analysert både kortsiktig og langsiktig forsyningssikkerhet i medlemslandene. I denne forbindelse ble det etablert etterspørsels- og tilbudsscenarier som gjør at utsiktene for norsk gassavsetning ser interessante ut. Vårt hovedscenario viser en vekst i gassetterspørselen på 64 % i OECD Europa mellom 1992 og 2010 [**Graph 3**]. Den største veksten vil formodentlig finne sted i elektrisitetssektoren.

Et interessant spørsmål i denne sammenheng er selvfølgelig hvordan denne markedsveksten vil ble fordelt mellom eksisterende og nye leverandører [**Graph 4**]. Vår konklusjon er at de eksisterende leverandører vil ta det meste av den markedsveksten som forutsees. Innenlands produksjon for eget bruk vil gå ned, og nederlandsk eksport er forutsatt å holde seg på dagens nivå. Ifølge vårt hovedscenario er konklusjonen at OECD Europas avhengighet av Russland og Algerie vil holde seg relativt stabil frem mot 2010. Norge vil kunne eksportere mellom 75 og 90 bcm rundt 2010 og vil øke sin andel av det europeiske markedet betydelig. Samtidig vil eksport fra Storbritannia bli en faktor å regne med, ikke først og fremst på grunn av volumene, men av årsaker som jeg skal komme tilbake til.

Historisk sett er det ikke grunnlag for å hevde at leveranser f.eks. fra Russland eller Algeria har vært mindre sikre enn leveranser fra Norge. Det er imidlertid hevet over en hver tvil at Norge i kraft av sin politiske stabilitet og nærhet til markedet har sterke kort på hånden når man kjenner

til de problemer som Russland og Algerie sliter med.

5) GASSAVSETNING I VÅRE VIKTIGSTE KONKURRENTLAND

I den debatt som i lengre tid har pågått om deregulering av gassmarkedene, inkludert avskaffelse av eksport- og importmonopoler, har det fra fransk side vært brukt som argument for Gaz de France's importmonopol at man trenger en sterk motvekt til selgermonopolene. Jeg skal ikke diskutere sannhetsverdien i dette, men det er et faktum at selgersiden i gassmarkedet er dominert av nasjonale monopoler. La oss se litt nærmere på hvordan våre viktigste konkurrentland har organisert gassavsetningen og hvilke andeler de har av gassimporten til OECD-Europa [Graph 5].

Russland eksporterer ca. 110 bcm til Vest-Europa og har en andel av importen på ca 40%. I Russland er Gazprom, verdens største gasselskap, ansvarlig for alt eksportsalg gjennom sin ekportorganisasjon Gazexport. Selskapet har i praksis monopol i alle deler av gasskjeden bortsett fra gassdistribusjon i Russland. Selskapet har idag en politisk og økonomisk makt i det russiske samfunnet som knapt kan overvurderes. Til tross for store problemer med sviktende gassavsetning og problemer med innbetaling av tilgodehavender internt, har selskapet vært i stand til å øke gasseksporten og dermed valutainntektene i de senere årene. Dette har gjort selskapet i stand til å investere også utenfor gassektoren.

Gazprom er idag halvt statseid og halvt privat eid, men den privatisering som har funnet sted har lite til felles med det vi i Europe forbinder med privatisering. Det har i en periode vært snakk om å la utenlandske selskaper få kjøpe 9% av selskapet, men dette har enda ikke blitt gjennomført. I denne sammenheng er det viktig å ha klart for seg at selskapet inntil for få år siden var en del av energiministeriet i Sovjet-Unionen og fremdelse har sterke bånd til den politiske ledelse i landet. Nåværende statsminister var tidligere sjef for Gazprom. Russernes grunnholdning er at man i utgangspunktet ikke vil gi fra seg hverken eiendomsrett eller styringsrett hvis det ikke er helt nødvendig for å skaffe kapital. Selv om det har vært reist forslag om innføring av tredjepartsadgang i rørledningssystemet og avskaffelse av Gazprom's monopolstilling, er det lite som tyder på at utenlandske selskaper vil få noen innflytelse over Russlands gasseksport med det første.

Når det gjelder Gazproms eksportstrategi er det verdt å merke seg følgende:

- Målsettingen er å øke eksporten i en takt som opprettholder markedsandelen i Vest-Europa
- Det er en uttrykt målsetting å engasjere seg nedstrøms i gasskjeden i de land det eksporteres til. Denne målsettingen er nedfelt i Russlands energistrategi, og har, materialisert seg i en rekke joint-ventures i Europa [Graph 6].

I Algerie er det det 100% statseide SONATRACH som er ansvarlig for alt eksportsalg av gass. Petroleumssektoren er helt avgjørende for landets økonomi idet den står for 25% av BNP og 95% av landets eksportinntekter. Hovedproblemet er tilgang på kapital. De borgerkrigliknende tilstandene har i lengre tid lagt en demper på utenlandske selskapers investeringslyst, og utenlandske selskaper har tradisjonelt spilt en relativt beskjeden rolle i landets gassvirksomhet. I de siste par årene har det imidlertid skjedd viktige endringer på dette området: Utenlandske selskaper trekkes nå aktivt inn i gassproduksjonen ved hjelp av produksjonsdelingskontrakter, og

det eksisterer allerede lovgivning som sikrer tredjepartsadgang til rørledningssystemet, selv denne loven enda ikke har blitt prøvet i praksis. BP har nylig inngått en joint-venture avtale med SONATRACH om å utvikle et nytt stort felt i den sørlige delen av landet, og i denne sammenheng er det meningen at BP også skal trekkes med i markedsføringen av gassen. I denne sammenheng er det interessant å merke seg at SONATRACH med iver har studert den norske GFU modellen for gassavsetning.

Algerierne har gitt uttrykk for at de i prinsippet er interessert i nedstrømsengasjementer i Europa, men kapitalmangel har gjort at dette foreløpig ikke har blitt til noe. Krav om nedstrømsdeltakelse kan imidlertid oppstå som en kompensasjon for utenlands oppstrømsdeltakelse in Algerie.

Nederland er fremdeles Europas største gasseksportør og selger sin gass gjennom Gasunie som eies av Shell, Esso og den nederlandske stat. Nederlandske myndigheter har alltid ført en forsiktig eksportpolitikk i den forstand at man ønsker å tilfredsstillte det innenlandske behovet fremfor eksporten. Med de begrensede reservene landet besitter er det derfor lite sannsynlig at eksporten i fremtiden i særlig grad vil overstige dagens nivå på 40 bcm. Landet spiller imidlertid en viktig rolle når det gjelder modulering og sikring av gassleveranser til andre land i Vest-Europa, en rolle som ikke kommer til å avta i fremtiden.

Gasunie har idag monopol på eksport og import. Selskapet har tradisjonelt vært en av de argeste motstanderne av tredjepartsadgang. Det er imidlertid verdt å merke seg at nederlandske myndigheters holdning til liberalisering av gassmarkedet er i ferd med å endre seg. I en hvitbok som nylig ble offentliggjort tas det til orde for forhandlet tredjepartsadgang til rørsystemet og liberalisering av eksport og import. Reformene vil i praksis bety at større kunder vil kunne kjøpe sin gass fra andre enn Gasunie, og at produsenter i Nederland ikke lenger vil måtte selge sin gass til Gasunie.

Storbritannia er idag en ubetydelig gassleverandør til det europeiske kontinent. Dette vil endre seg dramatisk over de nærmeste årene etter at rørledningsforbindelsen mellom Bacton og Zeebrugge kommer i drift i 1998. Ledningen har en kapasitet på 20 bcm per år, og det er mye som tyder på at Storbritannia vil ha kapasitet til å fylle ledningen med eksportgass til kontinentet over perioden opp til 2010, selv om mange hevder at strømmen vil bli snudd rundt 2005. Selv om britiske myndigheter ikke kommer til å spille noen synbar rolle m.h.t. eksport er det likevel klart at myndighetene har støttet prosjektet og lagt forholdene til rette. Det er vel for eksempel ikke uriktig å si at britiske myndigheter ikke har lagt noen overdreven iver for dagen med hensyn til å gi klarsignal for ny norske eksportleveranser til Storbritannia, noe som er forståelig når man vet at det for tiden er et stort overskudd av gass der, men som er vanskeligere å forstå med bakgrunn i den britiske regjeringens uttrykte holdning til fri handel.

Produsenter på britisk sokkel står fritt med hensyn til salg til kontinentet. Det er ingen statlig koordinering av gassalget som sådan, og en rekke produsenter vil få adgang til det europeisk markedet enten gjennom eierskap i rørledningen mellom Bacton og Zeebrugge eller gjennom mulighetene for tredjepartsadgang. Prisene i det spotmarked som har oppstått som følge av gassoverskuddet ligger på halvparten av det som har vært vanlig i langsiktige kontrakter mellom British Gas og produsentene på britisk sokkel.

De første avtalene om salg av gass gjennom Bacton-Zeebrugge-ledningen har allerede blitt

annonsert. Disse har aktualisert spørsmål vedrørende videretransport av gass til landene rundt Zeebrugge-terminalen. De involverte selskapene prøver å finne kommersielle løsninger seg imellom. I noen tilfelle kan dette komme til å bli lettere takket være reguleringsmessige tiltak i enkeltland vedrørende tredjepartsadgang og avskaffelse av monopoler. Vi er nå i den situasjon at vi ser konturene av et nytt gassmarked i Europa som primært drives frem av markedsaktørene selv men som ideologisk understøttes av EU-kommisjonen og av noen av medlemsstatene. Jeg skal prøve å peke på noen av de tendensene som vil få betydning for norsk gassavsetning fremover [Graph 7]:

6) UTVIKLINGSTENDENSER I DET EUROPEISKE GASSMARKEDET

A) Det er lite som tyder på at vi vil oppleve sterkt stigende priser på gass på mellomlang sikt. Oljeprisutsiktene og tilgangen på gass tyder snarere på stabile eller synkende priser.

B) Forsyningsstrukturen på gass i Europa og utsiktene til lave priser tilsier at nøkkelen til konkurransedyktighet i stor grad ligger i kontroll og reduksjon av transportkostnader [Graph 8]. I noen tilfeller utgjør transportandelen av prisen til sluttforbruker opp til 70-80% av totalen når transport defineres som transport fra brønnhode inn i transmisjonsrørledning, transmisjon inkludert transitt, regional og lokal distribusjon. I norsk gassalg utgjør transporten til Kontinentet mellom en tredjedel og halvparten av den gasspris som oppnåes.

C) Transportdelen av gasskjeden vil sannsynligvis komme under økende press i fremtiden som følge både av mer konkurranse i gassmarkedene og krav om høyere effektivitet. Transportkostnadene kan komme i klemme mellom sluttforbrukernes krav om lavere priser og feltutbyggernes behov for høyere priser for å rettferdiggjøre nye utbygginger. Når det gjelder regulering av rørledninger, går tendensen til tross for deregulering av andre deler av industrien mot mer regulering, mot større interesse fra offentlige myndigheter i retning av regulering av tariff og avkastning fordi rørledninger er naturlige monopoler.

D) I de senere årene har det blitt oppnådd forbløffende resultater m.h.t. kostnadsreduksjoner i olje- og gassproduksjon, bl. a. i Nordsjøen. Tiden har nå kommet for å fokusere mer spesifikt på transportkostnadene og mulighetene for å redusere disse. Det vil være viktig å organisere og regulere rørledningene på en måte som gir incentiver i denne retningen.

E) Til tross for den reguleringsmessige usikkerhet som eksisterer, synes det klart at det europeiske gassmarkedet vil bli mer konkurransepreget. Som følge av strukturelle endringer i markedet vil det være et konstant press i retning av lettere adgang til transportsystemene. Lettere adgang til transportsystemene på Kontinentet og strukturelle endringer i markedet vil åpne nye muligheter for norsk gass, men vil etter all sannsynlighet kreve motytelser fra norsk side.

F) Ønske fra store industriforbrukere og elektrisitetsprodusenter om å kjøpe sin gass direkte fra produsent vil utgjøre et sterkt press i retning av åpning av transportsystemene. Innføring av konkurranse i og deregulering av elektrisitetsindustrien vil ha viktige konsekvenser for gassindustrien. Etterspørselen etter gass fra elindustrien vil etter all sannsynlighet øke dramatisk men vil følges av krav om kontroll over gassinnkjøpet m.h.t. kommersielle betingelser og forsyningsikkerhet.

G) Tendenser i retning av mer vertikal og horisontal integrasjon kan observeres i det europeiske markedet: gassprodusenter går nedstrøms, transmisjonsselskaper går oppstrøms og inn i distribusjon. Graden av horisontal integrasjon mellom gass- og eldistribusjonsselskaper øker: noen elselskaper går inn i gassproduksjon, og noen gassprodusenter går inn i elektrisitetsproduksjon.

H) Ønsket om å kjøpe gass direkte kombinert med lettere transportadgang vil føre til en viss økning i antall tilbydere i markedet. Dette er tydelig i Storbritannia allerede idag, og det er ikke helt utopisk å tro at selskaper som engasjerer seg oppstrøms i Algerie på sikt kan få anledning til å markedsføre sin egen gass. Selv om utsiktene for dette er dårligere i Russland for tiden, kan det ikke utelukkes på lengre sikt.

I) De strukturendringer som er i ferd med å finne sted i gassmarkedet vil medføre større behov for kortsiktige gasskontrakter og for modulering og lagring. Markeder for slike tjenester vil kunne oppstå på knutepunkter i gassnettet som f.eks Emden og Zebrugge. Slike markeder vil kunne skape interessante forretningsmuligheter også for norske selskaper.

7) HAR VI EN FREMTIDSRETTET ORGANISERING?

Har vi så en organisering av gassavsetningen som vil gjøre oss i stand til å tilpasse oss de endringene som etter alt å dømme vil skje og til å utnytte de mulighetene til økt verdiskapning som vil oppstå? Jeg tror svaret er at vi delvis har det, men at en del endringer i måten transporten er organisert på vil være nødvendig. Jeg skal utdype dette nærmere.

Som følge av måten både Norges konkurrenter og de største kunder fremdeles er organisert på, vil det være behov for samordning av norsk gassalg. GFU har derfor sannsynligvis ikke utspilt sin rolle. Som følge av endringene i markedet vil GFU i stigende grad bli stilt overfor problemstillinger av samme type som i den såkalte Wintershall-saken hvor det viste seg at de norske selskapene hadde forskjellig syn på viktige strategiske spørsmål knyttet til norsk gassavsetning. Hvis dette viser seg å bli et tilbakevendende problem som hindrer utnyttelse av muligheter for økt verdiskapning, vil det være grunn til å se nærmere på GFUs sammensetning, funksjonsmåte og konfliktløsningsmekanismer. Jeg tror forøvrig at de endringer jeg i det følgende vil skissere for organisering av transportvirksomheten kan redusere mulighetene for at konflikter oppstår ved at reglene blir klarere.

Hovedsvakhetene i transportdelen av norsk gassavsetning idag ligger i mangelen på unitisering og i tariffsystemene. Det faktum at transportsystemet består av flere transportselskaper gjør koordinering vanskeligere og fører sannsynligvis til et høyere kostnadsnivå enn dersom man hadde hatt ett system. Hovedsvakheten ved tariffsystemet er at det resulterer i tariffes som i forhold til gassprisen er så høye at de i seg selv har incentivvirkninger på beslutninger om leting og utvinning, salg av gass, disponering av assosiert gass, utvinningsgrad og utvinningstakt, gasssubstitusjon mellom felt, og handel med og bytte av feltandeler. Det er ikke tvil om at avkastningen på deler av transportsystemet har vært så høy at den har vært i strid med myndighetenes prinsipp om at fortjenesten skal gjøres oppstrøms og ikke på transporten. Det som imidlertid er svært gledelig er at disse svakhetene iallfall et stykke på vei sannsynligvis vil bli rettet opp innenfor rammen av det arbeid som nå pågår med unitisering av gasstransporten på norsk sokkel. Hensikten med dette arbeidet er etter hva jeg forstår å skape et joint venture for eierskap

og drift av flest mulig av rørledningene på norsk sokkel . Statpipe, Europipe, Zeepipe og Norfra inngår allerede i den avtale som selskapene har forhandlet frem; håpet må være at Norpipe og Frigg-ledningen også blir omfattet av avtalen. Avtalen bør gjøres fleksibel slik at eventuelle rørledninger fra Haltenbanken og eventuelle fremtidige rørledninger på land også kan inkluderes. Når jeg tenker tilbake på de interessekonflikten som tidligere har kommet til syne f.eks. under revisjon av Statpipe-tariffene, er det egentlig ganske fantastisk at man i det hele tatt har vært stand til å komme frem til en avtale om unitisering, selv om alle punkter enda ikke er avklart, f.eks. endel viktige punkter vedrørende organiseringen. Et enormt fremskritt er gjort, men man har nå en historisk mulighet til å gå enda lenger og virkelig skape et system som er fremtidsrettet. Følgende krav bør etter mitt syn stilles til et nytt transportselskap **[Graph 9]**:

- Det bør operere nøytralt i den forstand at måten det selger transporttjenester på ikke påvirker beslutninger oppstrøms og nedstrøms.
- Det bør ikke hindre tilpasning til nye markedsbetingelser og utnyttelse av nye markedsmuligheter når dette fra et gassalgssynspunkt er ønskelig.
- Det bør skape det som britene kaller “level playing field” for alle brukere uten diskriminering m.h.t. adgang og tariff. Hvis man finner at diskriminering mellom eiere og tredjepart m.h.t. tariff er ønskelig, bør tariffene i alle fall være gjennomsiktede. Et viktig element i denne sammenheng er klare og gjennomsiktede kjoordningsprosedyrer for bruk av eksisterende kapasitet og klare regler for når kapasitetsutvidelser skal foretas og hvordan disse betales.
- Selskapet må gis incentiver til å øke konkurransedyktigheten for norsk gass gjennom effektiv drift, lavere tariff og teknologisk fremgang.

I norsk petroleumslovgivning eksisterer det allerede regler om tredjepartsadgang til rørledninger og om bruk av egenprodusert gas i egne anlegg nedstrøms. Disse reglene har vært lite brukt eller har av forskjellige grunner ikke fungert i praksis. Oppfyllelse av de ovenfor oppstilte krav skulle endre på dette.

Rørledninger er naturlige monopoler, og det vil kostnadmessig være fornuftig å satse på ett fremfor flere transportselskaper, selv om et slikt selskap ikke bør gis formelt monopol men snarere en konsesjon. En faktisk monopolstilling vil imidlertid være vanskelig å forene med oppknytning til salgsvirksomheten slik som idag. I alle de land som har innført konkurranse i gassektoren har man skilt transportvirksomheten fra andre aktiviteter. Det mest nærliggende eksempel er det som har skjedd med British Gas i de senere årene. Etter innføring av tredjepartsadgang til rørsystemet innså man at selskapets transportvirksomhet måtte skilles ut, først ved innføring av “kinesiske murer” mellom transportaktiviteten og selskapets egen salgsvirksomhet, senere ved opprettelse av helt separate selskaper. Dette ble oppfattet som nødvendig for at transportselskapet skulle kunne operere nøytralt. Jeg tror en tilsvarende tankegang bør gjøres gjeldende også på norsk sokkel. Konkret kunne man tenke seg følgende skisse for organisering av transportvirksomheten **[Graph 10]**:

- Et nytt transportselskap opprettes hvor både nåværende eiere og nye selskaper inviteres til å delta. Selskapet bør fortrinnsvis være et aksjeselskap.
- For å sikre kontinuitet og utnyttelse av eksisterende kompetanse, burde eksisterende anlegg og personell overføres til det nye selskapet. Selskapet må imidlertid over tid stå

fritt m.h.t.rekruttering.

- Selskapet bør ikke ha eiendomsrett til transportert gass.
- En form for avkastningsregulering i likhet med den man har for noen deler av systemet idag beholdes.
- For å gi selskapet incentiver til å redusere drifts- og investeringskostnader over tid og dermed grunnlag for reduksjon av tariffene, bør en form for incentivregulering , sannsynligvis i form av såkalt price-capping innføres.
- Det opprettes en stilling som transportombudsmann for å ivareta de reguleringsmessige aspekter av transportvirksomheten. Ombudsmannen bør være klageinstans for transportbrukerne og også stå for overvåking av prising av tjenestene. Ombudsmannen bør rapportere til myndighetene. Den regulering som innføres må være så lite omfattende som mulig. Det nord-amerikanske reguleringsorganet FERC kan stå som et avskrekkende eksempel på hva man må unngå. På den annen side vil en slik løsning måtte bety oppbygging av en organisasjon av en viss størrelse. Det er ellers i alles interesse at reguleringsmyndighetene har en så god innsikt som mulig i den industrien de er satt til å overvåke.

Organiseringen av transportsystemet på norsk sokkel er av vital betydning for norsk gassavseting og for norsk økonomi. Jeg håper derfor at disse og liknende forslag vil bli tatt i betraktning når beslutninger på dette området skal tas.