

**Ole Gunnar Austvik:**

<http://www.kaldor.no/energy/>

e-mail: [ole.gunnar.austvik@kaldor.no](mailto:ole.gunnar.austvik@kaldor.no)

---

**Gassforum**

*Kronikk i nr. 3 / September 1997*

ISSN 0809-2761

## HVEM TJENER PÅ GASSEN?

*Norge er i ferd med å bli en betydelig europeisk gassnasjon. Gassen kan etterhvert ta over hovedrollen som inntektsgenerator for nasjonen, slik oljen er det i dag. Men det er noen mørke skyer i horisonten. Markedet er under endring og påvirkning av kjøpersiden.*

I dagens europeiske gassmarked selges og videreselges norsk gass flere ganger. I hovedsak leverer vi gassen ved utløpet av våre rørledninger på sokkelen til de store *transmisjonsselskapene* (rørselskap) på kontinentet. Rørselskapene videreselger til lokale transportsystem, *distribusjonsselskapene*, som fordeler gassen til private og forretningsmessige forbrukere (særlig i byer). Rørselskapene selger også direkte til sluttbrukere av gass til *industriell bruk* (særlig store kjemiske industrier) og til *gasskraftverk*. All norsk gass selges til EU-land.

Sluttbrukerprisen på gass er i hovedsak knyttet til prisene på alternative energikilder, såsom fyringsoljer, og varierer med disse. Transmisjons- og distribusjonsselskapenes (transportselskapene) andeler av denne baseres på deres drifts- og investeringskostnader og deres forhandlingsstyrke i kjøp- og salgssituasjonene. Transportselskapenes andeler er over tid tilnærmet uavhengig av prisen i sluttmarkedene.

Produsentprisen fremkommer som differansen mellom sluttbrukerprisene, avgifter på bruk av gass og andelene til transportselskapene. Produsenten tar dermed prisrisikoen i markedet gjennom den direkte knytningen ("netbacking") til sluttbrukerprisene. Når sluttbrukerprisen på gass endres, så endres også produsentprisen etter en formel.

### **Verdikjeden i dagens marked.**

De store og uflyttbare investeringer som gjøres i produksjon, rørtransport og blant de som bruker gass gir liten fleksibilitet. I dagens marked har dette gitt tette bånd mellom bedrifter og land og ført til store og langsiktige kontrakter. En typisk norsk gasskontrakt med et rørselskap kan være på 20 år, mens kontraktene mellom rørselskapene og deres kunder typisk er på 1-5 år.

Langsiktigheten har bidratt til at det med rimelig grad av økonomisk sikkerhet har vært mulig å bygge ut kostbare produksjons- og transportinstallasjoner på norsk sokkel. Dette skyldes blant annet de såkalte take-or-pay (TOP) klausulene i kontraktene; dersom kjøperne av

norsk gass (rørselskapene) ikke klarer å videregjøre den, må de likevel betale for (en del av) de kontraherte volumer.

Samtidig har imidlertid samarbeide, stordriftsfordeler og lovgivning ofte gjort rørselskapene til monopolister i markedet. Både transmisjons- og distribusjonsverkene har fortjenestemarginer som er forbundet med lite risiko; det er også grunn til å tro at de er av betydelig størrelse. I dagens marked kan det faktisk ofte være mere lønnsomt å transportere enn å produsere gass.

### **Mer markedsliberalisme**

Markedets vekst og bygging av nye rørledninger presser i retning av mer konkurranse og direkte kontakter mellom ulike aktører. På det politiske plan ønsker EU å forsterke denne utviklingen. Særlig har det vært fokusert på EUs direktiv om tredjeparts (TPA) adgang til transmisjonsnettene, som kan bli vedtatt i 1997. Dette innebærer at produsenter og kjøpere av gass kan gjøre direkte avtaler seg i mellom og ha rett til å forhandle seg til en transportavtale med et rørselskap. TPA-forslaget følger et tilsvarende direktiv for transport av elektrisitet. I tillegg, som en del av EØS-avtalen, vurderer ESA (EFTA Surveillance Agency) hvorvidt det norske Gassforhandlingsutvalget (GFU) opererer i strid med EUs konkurranseregler. GFU selger nå all gass fra norsk sokkel. Hvis GFU oppløses kan det føre til økt konkurranse mellom norske gasselskaper overfor kundene i EU

Prisvirkningen av disse prosessene avhenger av *hvordan* markedet blir liberalisert. Eksempelvis vil et eventuelt TPA direktiv, og/eller konkurranse mellom rørledninger, føre til at transmisjonsselskapene kan få lavere fortjenestemarginer. Kjøperne av gass (distribusjonsverk, gasskraftverk, kjemiske industrier) vil i de fleste tilfeller få lavere innkjøpspriser (og dermed høyere fortjeneste) på grunn av økt gass-til-gass konkurranse ved utløpet av rørledningene.

Det press transmisjonsselskapene eventuelt vil få på prisene til sine kunder kan etterhvert tvinge fram reforhandling, eventuell oppløsning, av eksisterende TOP-kontrakter. Videre kan prisene bli mer ustabile, og usikkerheten om markedets virkemåte øke. Et overskuddstilbud kan dertil lettere presse prisen til sluttbruker ned i perioder (som kan vare i flere år), i et mer liberalt marked enn dagens. Som sum vil utviklingen av nye store gassfelt på sokkelen kunne trues.

Prosessene fører til at våre salgskontrakter kan bli mer mangeartede og kortsiktige. Det er imidlertid ikke nødvendigvis slik at det gjennomsnittlige nivået på eksportprisene vil bli lavere enn i dag. Rørselskapenes antatt lavere bruttomarginer vil delvis også kunne tilfalle produsentene. Nettoutfallet av lavere transportkostnader og lavere priser hos kjøperne avhenger blant annet av hvordan markedet blir liberalisert og hvordan vi klarer å dra fordelene og unngå ulemper av utviklingen. Fra et norsk synspunkt vil muligens det mest negative være om økt konkurranse på norsk sokkel skulle bli det eneste som skjedde. Dette vil ensidig kunne svekke vår forhandlingsposisjon.

Som produsent må vi i større grad selge gass direkte til det som i dag er rørselskapenes kunder. For å kunne dra fordel av den direkte kontakt med kjøperne, krever dette gradvis en ny norsk salgstrategi for gass. Dette synes norske selskaper allerede å være i gang med.

### **Stadig økning i energiavgiftene.**

Det siste 10-året utvikling i oljemarkedet viser hvor viktig energiavgifter er for prisutviklingen. På 1970-tallet og fram til oljeprisfallet i 1985/86 tok råoljeprodusentene 75-85 prosent av utsalgsprisen på oljeprodukter (bensin, diesel osv). Dette var priser langt over produksjonskostnadene, og gav produsentlandene eventyrlige inntekter. Den øvrige andel gikk til raffinering, markedsføring osv og til avgifter til konsumentlandenes statskasser. Etter oljeprisfallet i 1986 har dette forholdet nærmest snudd. I dag får råoljeprodusenten rundt 30 prosent av gjennomsnittlig utsalgspris i OECD-landene. Avgiftsinntektenes andel varierer mellom Europa, USA og Japan og utgjør i gjennomsnitt halvparten av utsalgsprisen. Innen EU utgjør de hele 70 prosent.

Avgiftsøkningene ser ut til å fortsette. Våren 1997 fremmet EU et direktivforslag som ønsker å øke avgiftene på all energibruk til erstatning for avgifter på arbeid (altså ikke primært miljøavgifter). På gass skal minsteavgiftene økes skrittvis med hele 350 prosent fra 1998 til 2002. "Vinneren" i morgendagens gassmarked kan således bli statskassene i forbrukslandene, slik de langt på vei har blitt det i oljemarkedet.

Utviklingen og omorganiseringen av det europeiske gassmarkedet generelt, og avgiftspolitikken spesielt, understreker at makten i energimarkedene nå i langt større grad ligger hos konsumentlandene enn hos produsentlandene. Det er ikke lenger noen selvfølge at eieren av en ikke-fornybar ressurs må tjene en betydelig grunnrente (enkelt sagt: en fortjeneste utover det som er «vanlig»). I det europeiske gassmarkedet har EU og EU-land førstehånds myndighet til å omorganisere markedet i henhold til sine interesser. Dette vil sette store krav til norsk gasstrategi også på det politiske plan.

---