

# Europa 1992: Et åpent transportsystem for naturgass?

Av Ole Gunnar Austvik

Rørtransport av naturgass er en bransje som i stor grad er dominert av monopoler. I det amerikanske gassmarkedet har forsøk på å regulere disse blitt møtt med sterk motstand fra rørselskapenes side det siste halve hundreåret. Store fortjenester med lav risiko har gjort det vel verdt for selskapene å slåss for å beholde sine fordeler. På den annen side har produsenter og distributører hatt stor interesse av å få en større andel av fortjenesten i markedet. Sammen med myndighetenes ønske om et mer fleksibelt og vel funksjonerende gassmarked gjorde dette at reguleringsbestrebelsene ikke opphørte.

Knivingen mellom de ulike interessene avtok først på 1980-tallet etter serier med rettssaker, lovvedtak, reguleringer og dereguleringer. Et sterkt utvidet rørledningsnett og økt konkurranse har imidlertid vært viktige medvirkende årsaker til at det nå synes som om fortjeneste og risiko har blitt balansert på en totalt sett mer akseptabel måte. Med et større nettverk har også effektiviteten og fleksibiliteten økt. Forbruket av gass har de siste årene igjen vært økende.

Også EF-kommisjonen har økt oppmerksomheten rundt rørselskapene. Etableringen av det indre marked i 1992 forutsetter fri bevegelse av arbeid, kapital, varer og tjenester. Kommisjonen oppfatter at forhold innen det vesteuropeiske gassmarkedet fungerer i strid med denne forutsetningen (EC Commission 1988: 63):

De største hindringer for en fri bevegelse av naturgass i Europa er offentlig kontroll av import og eksport av naturgass og foretak som holder et monopol eller en dominerende posisjon som gjør dem i *stand til å blokkere bevegelse av naturgass*.

Om rørselskapene i transmisjonssektoren sier Kommisjonen spesielt (EC Commission 1988: 64):

Transport av gass i medlemsstatene er karakterisert ved eksistensen av formelle eller faktiske monopoler i markedet... denne eksistensen av dominerende eller monopolistiske transmisjonsforetak i hvert medlemsland fører til segmentering av Fellesskapets marked; disse foretakene kan begrense transporten av naturgass og til og med, der det ikke finnes lovgivning på området, blokkere import og eksport av gass.

Med bakgrunn i denne situasjonsbeskrivelsen har Kommisjonen foreslått innføring av et såkalt "Common Carriage" (CC) system for transport av gass. Et slikt system skal ha åpen adgang for alle som ønsker å benytte det. De kan kreve inn en "rimelig" tariff til dekning av sine utgifter og normal fortjeneste. Men de kan ikke ta inn grunnrente, eller fortjeneste utover den normale.

I dag avtar EF-land 100 % av norsk gass. EF-markedets funksjonsmåte og forordninger har således stor betydning for stabiliteten og størrelsen av våre eksportinntekter. Ikke minst er adgang til rørsystemene og tariffene som forlanges, viktig.

Vi skal i denne artikkelen<sup>1</sup> drøfte hvor-

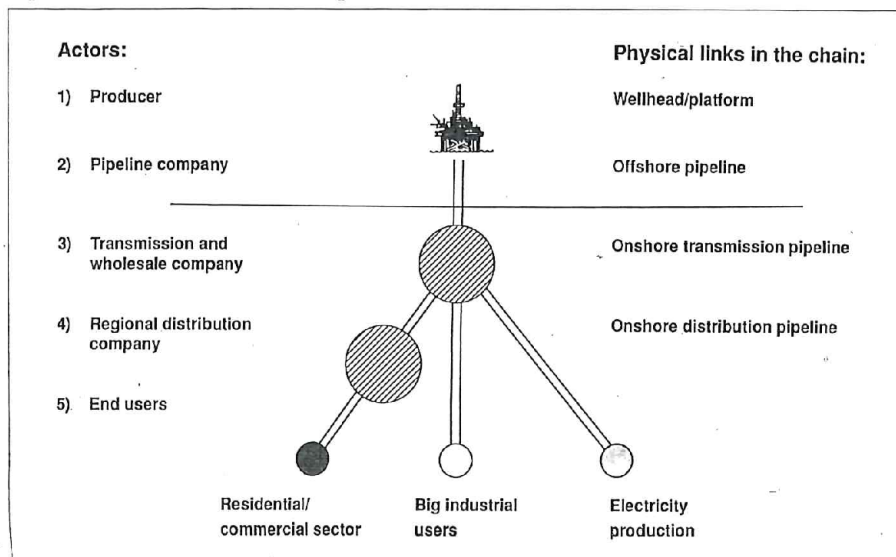
for transmisjon av naturgass ofte medfører spesielle reguleringsbehov. Vi skal se på hva Den europeiske kommisjonens tanker om innføring av et åpent transportsystem med rimelige tariffer kan innebære. Vi skal særlig påpeke en del forhold rundt ordningen som trenger avklaring før en med norske øyne kan konkludere for eller imot den. Spesielt interessant for Norge er hvordan en CC-ordning kan tenkes å påvirke utviklingen av markedet og vår situasjon og muligheter som gasseksportør.

### Fra produsent til konsument – rørselskapet

Markeder for naturgass kan operasjonelt deles i tre; produksjon, transmisjon og distribusjon. Produsenten er normalt gasseieren eller lisensinnehaveren som utvinner gassen fra grunnen. Dette behøver ikke være den samme som eieren av grunnen. På norsk kontinentalsokkel eier eksempelvis Staten grunnen, mens retten til å utvinne gass er gitt til forskjellige selskap, som regel representert ved ett av dem som operatør.

Transmittøren, eller rørledningen, transporterer gassen fra produsent- til forbruksområdet. Transportsystemer mellom ulike produksjonsfelt er vanligvis en del av produksjonssektoren. Gassen må ofte passere flere transmittører på sin vei til den endelige forbruker. Ofte er det bare én og i høyden noen få ruter å velge mellom.

Distributøren er det lokale rørledningsnett som fordeler gassen til de endelige forbrukere. Transmittøren kan også levere gass direkte til store industrielle brukere. Det er tre hovedområder for bruk av naturgass i Vest-Europa. Privat forbruk har de siste årene representert nær hele veksten i markedet og utgjør nå rundt 50 %. Industriell bruk av gass har holdt seg stabil i lengre tid og utgjør nå rundt 35 % av totalforbruket. En stadig synkende andel har gått til elektrisitetsproduksjon. Denne sektoren utgjorde i 1987 rundt 13 % av totalforbruket (men den forventes å vokse igjen i tiden fremover). Når vi senere i denne artikkelen omtaler distributøren som kjøper av gass, tenker vi på hele kjøperbildet, inkludert de store industrielle brukere og elektrisitetsverkene.



*Vertikal sammenheng i det vesteuropeiske gassmarkedet.*

Kilde: Saga Petroleum

Det er altså ikke bare kjøper (distributør) og selger (produsent) som må til for å avslutte en handel. Transmittøren er faktisk like avgjørende. Norge fikk oppleve dette da vi i 1986 skrev en avtale med Østerrike om årlige leveranser av 1 milliard kubikkmeter (1 BCM) naturgass. Det tyske rørselskapet, Ruhrgas, som geografisk og teknisk lå slik til at de kunne foreta transmisjonen fra Emden til Østerrike, nektet å transportere gassen. Imidlertid har selskapet sagt seg interessert i å kjøpe gassen og selge den videre til østerrikerne.

Sterke monopol tendenser i ethvert transportsystem for naturgass gjør det ofte nødvendig å ikke overlate markedskreftene helt til seg selv. De store økonomiske interessene sammen med teknisk-økonomiske problemer med å regulere bedrifter med stordriftsfordeler er på den annen side med på å gjøre reguleringer og forordninger i sektoren til et komplisert økonomisk, juridisk og politisk problemområde. De nærmest kontinuerlige rettsakene om regulering av rørselskapenes tariff og åpenhet i USA er et bevis på det. På det europeiske kontinentet må en tilsvarende forventet stor motstand mot forsøk på å regulere rørselskapenes monopoler. Disse selskapene er i dag blant Europas aller mest lønnsomme industrier, og de opererer under lav risiko. Dersom EF-kommisjonen går inn for en friere bevegelse av naturgass i forbindelse med innføringen av det indre marked gjennom reguleringstiltak i transmisjonssektoren, kan den ikke se bort fra å møte store juridiske og politiske utfordringer.

### Hvordan bør rørledninger fungere?

Naturgassindustrien er en viktig del av økonomien både i produsent- og konsumentland. Et effektivt og godt funksjonerende rørselskap bør fordele kostnader, fortjeneste og risiko mellom produsenter, transmittører, distributører og konsumenter på en slik måte at samfunnets nettonytte blir størst mulig.

Det er viktig å utnytte stordriftsforde-

ler og kopling av tjenester som gjør ressursbruken mest mulig effektiv. Men samtidig er det påkrevd å nøytralisere ulikheter som skyldes for stor konsentrasjon av monopolmakt og sammenkobling av roller til rørledningen. Land og selskaper kan se seg bedre tjent med å utnytte en eventuell monopolposisjon i markedet, selv om det samlet sett fører til lavere nytte for alle. Forholdene mellom produsent, rørledning og distributør kan utvikle seg til både sensitiv og sårbar avhengighet når store ulikevekter i markedet oppstår.

Dersom en industri ikke er strukturert slik at den "av seg selv" kan fungere effektivt, er det som regel nødvendig å gå inn med tiltak i markedet for å redusere sosiale tap frembrakt av monopolistiske eller monopsonistiske strategier. Slike strategier fører sjelden til de mest effektive måtene å produsere et gode på. Ofte blir det store gap mellom pris på godet og kostnadene det medfører å produsere det. Både produsent, rørselskap og distributør har interesse av å skaffe seg størst mulig andel av dette gapet. De vil derfor ofte ha ulike syn på hvordan markedet skal organiseres.

For å illustrere denne problematikken skal vi skjematisk følge gassen fra Statfjord-feltet til forbrukeren på Kontinentet.

### Rørselskap på norsk sokkel

Fra feltet transporteres Statfjord-gassen til Kårstø i Rogaland gjennom rørselskapet Statpipe. Etter prosessering på Kårstø blir tørgassdelen sendt ut i Statpipe-systemet på nytt, denne gang ned til Ekofisk Senter. På Ekofisk Senter går gassen inn i et nytt norsk-eiet rørselskap, Norpipe. Sammen med gass fra Ekofiskområdet blir den transportert gjennom Norpipe-systemet til terminalen i Emden i Vest-Tyskland. Etter prosessering i Emden blir den sendt ut i nye rørledninger på Kontinentet. Dette er den eneste eksisterende rute for naturgass mellom norsk sokkel og Kontinentet.

Norsk gass levert til Kontinentet blir i dag stort sett kjøpt av rørselskapene til en pris f.o.b. Emden. Den prisen som mottas der, skal dekke både kostnader og fortjeneste for de norske produksjons- og transmisjonsselskapene frem til Emden. Statpipe og Norpipe opptrer ikke som selgere og kjøpere av gass. De yter kun en transporttjeneste. Fordelingen av kostnader og fortjeneste mellom disse selskapene og produsentene vil således i stor grad påvirkes av de transmisjonstariffer som settes.

Prisen de mottar i markedet (f.o.b. Emden), setter den øvre grense for hvilken sum de kan motta som brutto inntekter for et gitt kvantum. Kostnadene ved å yte tjenestene setter den nedre grense for hva hver av dem kan akseptere. Hvem som så skal ha en eventuell grunnrente (differansen mellom gassprisen betalt i markedet og kostnadene ved produksjonen inkludert normal fortjeneste) påvirkes i stor grad av maktforholdene i markedet. Fordelingen av inntekter, utgifter og risiko vil være med å bestemme investeringer i nye gassfelt og -rørledninger. Dersom mye av fortjenesten ved gassalg tilfaller et rørselskap i stedet for produsenten, reduseres incitamentet for utvikling av nye felt. Således vil tariffene også påvirke det fremtidige tilbud av naturgass fra sokkelene.

### Rørselskap i andre land

På Kontinentet videreselger transmisjonsselskapene gassen til lokale distributører og større industrielle brukere og elektrisitetsverk i ulike land. Rørledningsselskapenes bruttofortjeneste vil være differansen mellom hva de kan selge gassen for og hva de betalte for den. Til forskjell fra de norske transmisjonsselskapene Statpipe og Norpipe opptrer altså de kontinentale rørselskapene også som kjøpere og selgere (handlere) av gass. Deres inntekter skal da dekke både transmisjons- og handelsfunksjonen.

I stedet for denne ordningen kunne den norske produsenten solgt gassen f.eks. til

en lokal distributør eller et transmisjonsselskap som ikke har direkte adgang til terminalen i Emden. Disse kjøperne eller den norske produsenten måtte da kjøpe transmisjonstjenesten fra en rørledning med slik adgang. Som vi nevnte i tilfellet med Østerrike-kontrakten, forekommer tilfeller i dag der dette er problematisk. Et viktig siktemål ved innføring av et Common Carriage-system er å redusere slike problemer.

Den fortjeneste som transmisjonsledningene på Kontinentet tar inn, påvirker, tilsvarende som på produksjonssiden, kostnads- og inntektsfordeling mellom transmittør og distributør. Dette påvirker igjen den øvre grense for norsk eksportpris i markedet. Det innvirker også på konsumentene og deres beslutninger om i hvilken grad de vil bruke naturgass. Et stort, fleksibelt og billig rørledningsnett vil således i seg selv kunne føre til økt satsning på naturgass. Dette er en antakelse som Kommissjonen har lagt til grunn for forslaget om Common Carriage. Ved å gjøre systemet mer fleksibelt kan leveringssikkerheten og forbruket økes. Dette er ansett som positivt både for å minske avhengigheten av olje og fordi gass er en av de mest miljøvennlige energibærere.

### Store fortjenester – ingen konkurranse

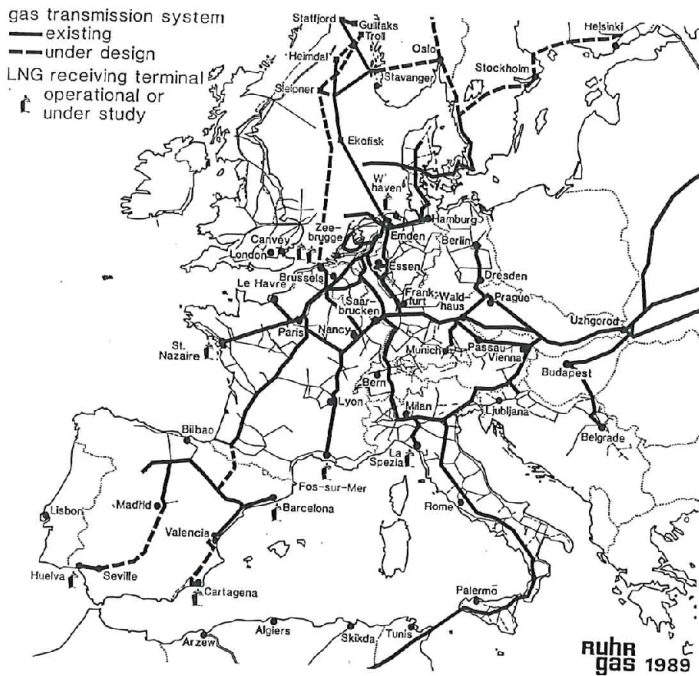
På grunn av de store investeringene som må til, er det ofte ikke økonomisk mulig å bygge flere system over en gitt transportstrekning. Det eksisterende rørselskap opprettholder derfor et "naturlig" monopol over tjenesten. Ofte må gassen passere flere rørselskap, og således flere monopoler, før den kan overleveres til distributøren. I tillegg er det lange etterslep i tid mellom en beslutning om å bygge en ny rørledning til den faktisk er bygget. Tilbudet av de tjenester som rørselskapene yter, er derfor på kort, mellomlang og til og med på relativt lang sikt ganske uelastisk. Tilsvarende er etterspørernes kostnader ved å endre sitt energiforbruk fra f.eks. olje til gass eller omvendt også karakteri-

sert ved slike tregghetsmekanismer.

De sterke monopoltendensene og den betydelige inelastisitet både på tilbuds- og etterspørselssiden gjør at produsenter, rørsekskaper og distributører får et betydelig potensial for å influere på fordelingen av fortjeneste og risiko dersom de har posisjon til det i markedet. For å maksimere egen profitt kan eksempelvis et rørsekskap nekte eiere av gass adgang til rørledningen eller forlange en så høy tariff at en uforholdsmessig del av fortjenesten i markedet tilfaller selskapet.

utenrikspolitiske og -økonomiske avhengighetsforhold viktige i Europa. Markedsstrukturen i USA er også annerledes enn i Europa. I USA er det flere tusen produsenter og et mangfold av distributører som konkurrerer med hverandre. I Europa er disse karakterisert av monopoltendenser, slik som transmisjonsleddet selv.

Selv om det vesteuropeiske gassmarkedet på det markedsmessige, politiske og ikke minst juridiske området må sies å være forskjellig fra det amerikanske, er en rørledning der som her et naturlig mo-



Kart over det vesteuropeiske gassmarkedet

## Likheter og ulikheter

Til forskjell fra det amerikanske gassmarkedet krysser transmisjonsledningene i Europa en rekke landegrensener. Dette, sammen med de store beløp og langsiktige kontrakter som markedet i dag karakteriseres av, gjør at til forskjell fra i USA blir også

nopol. Det gjør at en viss lærdom kan trekkes fra reguleringsbestrebelsene i USA. Vi skal komme mer inn på det i de neste avsnittene om CC-arrangementer og forhold som må avklares i den forbindelse. Hvorvidt de markedsmessige, juridiske og politiske ulikhetene gjør det lettere eller vanskeligere å regulere marke-

det i Vest-Europa enn i USA, vil være et åpent spørsmål foreløpig.

## Common Carriage

For å lette adgangen til bruk av rørledningene og redusere deres fortjeneste til et "rimelig" nivå er "Open Access"-ordninger blitt innført i USA. Dette systemet inneholder de fleste elementer av det EF-kommisjonen kaller Common Carriage. To hovedelementer i et Common Carriage-arrangement er (Broadman 1987: 140-41):

- Transportøren kan ikke nekte å transportere. Han kan heller ikke diskriminere mellom kunder.
- Transportøren må yte sin tjeneste til en rimelig pris. Dette betyr som regel at han skal ha en normal fortjeneste på sine investeringer, men ikke noe ut over det.

I et CC-system er altså ikke rørselskapet lenger en selvstendig aktør i markedet. Det skal yte en transporttjeneste som er nødvendig for at kjøper og selger (produsent og distributør/storkunde) kan avslutte en handel. Selskapet får så en fortjeneste for den tjeneste som ytes tilsvarende det man ville fått i annen virksomhet. En handelsfunksjon som rørselskapene på kontinentet utøver i dag, er altså i strid med en *rendyrket* CC-ordning.

Produsent og distributør må i stedet gjøre direkte-avtaler seg imellom. Den avgiften som må betales for transmisjonstjenesten, kan sammenliknes med en veiavgift. Alle skal ha adgang til veien og betale en kjent og rimelig tariff til dekning av systemets kostnader. Imidlertid kan en tenke seg blandingssystemer der rørselskapet også kan opptre som handler med naturgass, såfremt det samtidig er pålagt å måtte transportere gassen dersom produsent og distributør ønsker det.

Her kan vi allerede observere en viktig konsekvens for norsk gasseskport. Ved selve innføringen av et CC-system kan det altså vise seg at de eksisterende gass-

kontraktene er skrevet med kjøpere (representert ved konsortiet av rørselskaper) som ikke lenger har anledning til å være en produsents kunde. Kunden er altså borte. Dersom rørselskapene gis adgang til å fortsette handelsfunksjonen, må kontraktene uansett reforhandles under hensyntagen til de nye rammebetingelser i markedet, med lavere fortjenestemarginer til rørselskapet.

På den annen side åpnes muligheten for økt kontakt med lokale/nasjonale distributører og store industrielle kunder i forbrukslandene. Direkte og nye kontrakter kan skrives med dem. Økt nedstrøms nettverk i kjøperlandene ville være nødvendig for produsentlandene. I prinsippet skal et CC-arrangement umuliggjøre en situasjon av den art Norge og Østerrike er kommet opp i med sin kontrakt. Det vesttyske rørselskapet ville være tvunget til å transportere gassen til en rimelig tariff.

Vi skal se nærmere på noen av de forhold som trenger avklaring i forbindelse med en omorganisering av transmisjonssektoren.

## Hva er en rimelig tariff?

Det vil ikke være umiddelbart enkelt å bli enig om hva som er en rimelig tariff. Vanligvis er den definert slik at den dekker systemets gjennomsnittskostnader. Det eneste som er inkludert utover dette, er "vanlig" eller "normal" fortjeneste. En normal fortjeneste er den fortjeneste investorene ville fått dersom de hadde investert i noe annet, korrigert for risiko. Den viktigste enkeltvariabel som bestemmer de løpende avskrivningsbeløp, vil foruten rentesatsen være avskrivningsperioden.

En bedrift som er et *naturlig* monopol har betydelige stordriftsfordeler. Det er spesielt vanskelig å fastlegge gjennomsnittskostnadene i et slikt naturlig monopol fordi de vil falle med økende utnyttelsesgrad. Dette skyldes store kapitalkostnader og relativt små driftsutgifter. En rørledning med halv kapasitetsutnyttelse vil altså kunne ha betydelig høyere gjennomsnittstariff enn en rørledning med

full utnyttelse. Kostnadene ved å transportere marginale kvanta er små.

En tariff til dekning av systemets kostnader (inkludert normal fortjeneste) kan også fordeles ulikt. Den enkleste måten er å kreve samme rate av alle gasseiere. Men en kan også tenke seg diskriminering mellom kunder med høy og lav etterspørselselastisitet (sesong- og/eller bransjemessig betinget) slik at totalinntekten til rørselskapet i *gjennomsnitt* tilsvarer systemets kostnader.

### Fordeling av overskuddsetterspørsel

Hva så om etterspørselen etter transporttjenester overstiger rørledningens kapasitet? Hvem skal da få transportert gass og hvem blir skjøvet ut? I USA er ulike metoder benyttet. Et *pro rata*-system fordeler gjenværende kapasitet proporsjonalt med kvantum kontraktert. Eksisterende kunders volum blir redusert for å gi plass til nye kunder. Byrdene med overskuddsetterspørsel er altså fordelt etter det volum de har kontraktert. Ulempen ved dette er blant annet at volumene da ikke blir fordelt etter økonomiske effektivitetskriterier. Den kan dessuten føre til spekulativ fastsettelse av kontraktering av volumer.

En annen måte er å *prioritere* kundene. Under en slik ordning er høyprioriterte kunder i USA skoler, sykehus og småbedrifter. Store industrielle brukere og elektrisitetsverk har lav prioritet.

En tredje måte er ulik *kontraktering* av tjenesten. Ved å betale en noe høyere tariff kan kunden kjøpe seg til fast plass i stedet for avbrytbar plass til en lavere tariff, dvs avbrytbar plass erstattes med gass etter fast-plass-kontrakt. Mengden fast-plass-kontrakter kan da ikke overskride rørledningens kapasitet.

Uavhengig av hvordan en velger å fordele overskuddsetterspørselen, må det også fastlegges *hvem* som skal bestemme hvor stor kapasiteten faktisk er. Dersom rørselskapet skal gjøre det selv, kan det redusere kapasiteten for å utnytte in-

lastisitet i etterspørselen og igjen utøve monopolmakt mot gasseierne. Dette er en erfaring amerikanerne har gjort.

### Hvordan skal ny transportkapasitet prises?

Utgangspunktet for en CC-ordning er altså at rørselskapet som et gjennomsnitt skal holde en tariff som dekker gjennomsnittskostnadene. En slik gjennomsnittspris vil imidlertid ikke dekke kostnadene ved å bygge en ny rørledning. En ny rørledning innebærer en investering med nyere og dyrere kapital i forhold til den eksisterende ledningen. Gjennomsnittskostnaden for den nye rørledningen vil således ligge over den gamle.

Spørsmålet om å bygge ny kapasitet dukker opp når det er overskuddsetterspørsel i forhold til kapasitet. Vi har allerede diskutert noen måter å fordele en slik overskuddsetterspørsel på. På ett punkt vil imidlertid etterspørselen være stor "nok" til at kapasiteten etter det kriterium en velger skal økes.

En måte å løse dette problemet på er å ta kostnadene ved den nye ledningen inn i tariffene for all transport. En ny gjennomsnittskostnad som dekker både de gamle og den nye ledningen, vil da bli etablert. Prisen som betales ved et slikt arrangement, vil ikke reflektere de faktiske kostnadene i hver ledning. Noen kostnader vil ligge over og noen under gjennomsnittstariffen.

En annen måte er å vurdere hvert rørledningsprosjekt uavhengig. I dette tilfellet vil den nye rørledningen operere med høyere kostnader enn den gamle, og de som bruker den nye rørledningen, vil måtte betale en høyere tariff enn dem som bruker den eksisterende.

Selv om det sistnevnte systemet i prinsippet bedre tilfredsstiller krav til økonomisk effisiens (ny rørledning skal ikke bygges før kundene er villige til å betale for dens fulle kostnader), gir det førstnevnte systemet rørselskapene incitament til å utvide kapasiteten raskere.

## Hvor stor bør kapasiteten være?

Det er klart at en ny stor gasskontrakt kan rettferdiggjøre et nytt rørprosjekt i seg selv. En marginal kontrakt vil ikke kunne gjøre det. På den annen side vil mange marginale kontrakter samlet kunne gjøre det.

Korrigert for usikkerhet skal et nytt rørledningsprosjekt gi en positiv nåverdi til en passende diskonteringsrate. Med samfunnets lavere diskonteringsrater i forhold til den private sektor, kan et prosjekt være lønnsomt å realisere for samfunnet, mens det ikke er lønnsomt for den private sektor. Dersom det gis subsidier til bygging av ny kapasitet på en gitt strekning, kan kravet til startkvantum senkes og dermed få konstruksjonen skjøvet frem i tid. Det kan være fornuftig ut fra et totalsyn og er også et argument for noen grad av offentlig engasjement i sektoren.

## Alternativer til Common Carriage?

I deler av markedet kan det allerede finnes nok *konkurranse* til at markedet opererer rimelig effektivt. Manglende konkurranse er en viktig grunn til eventuell innføring av en CC-ordning. En alternativ måte å angripe ineffektivitetsforholdene i transmisjonssektoren på er således å gi et monopol på en strekning konkurranse. Særlig vil alternative rørledninger med nye eiere på strategisk viktige strekninger kunne være et aktuelt virkemiddel. Særlig attraktivt kan dette være dersom reguleringsanstrengelsene og motstanden mot dem viser seg å bli kostbare. Konkurranse har den fordel at en slipper samme grad av kontroll og oppfølging av det mangfold av detaljer som en må ha under et CC-system. Økt åpenhet om priser og tariffier vil også kunne være et virkemiddel i å øke konkurransen. Hogan (1987) diskuterer grenseoppgangen mellom konkurranse og regulering av naturgassindustrien nærmere.

En annen tilnæringsmåte ville være å *endre eierforholdene* i rørselskapene. I økonomisk markedsteori tas ofte eierforholdene til en industri som en gitt størrelse hvor vi så drøfter hvordan krefter virker inn på fastsettelsen av pris og kvantum. Men et rørselskap opptrer som monopsonist (som gasskjøper) og monopolist (som gasselger) fordi dens eiere har interesse av å maksimere fortjenesten i rørselskapet. Ved å endre eierforholdene kan en få eiere som har andre, eventuelt flere, mål enn å maksimere fortjenesten i rørselskapet. Dersom eieren har samfunnets effektivitet eller profittmaksimering i distribusjons- eller produksjonssektoren som mål, ville muligens ikke profittmaksimum for rørselskapet være det beste. Alternative eierforhold kan derfor være at det offentlige går inn som eier eller at distributører og/eller produsenter eier selskapene med en andel som er såvidt liten at de ikke ønsker at deres fortjeneste skal akkumuleres i transmisjonssektoren for å få en annen incitamentstruktur i selskapet.

## Hva skjer med gassprisene?

Det eksisterer ingen generell enighet om prisene på gass vil gå opp eller ned under et eventuelt CC-arrangement. Antakelig er det ikke mulig å si noe endelig om dette uten at også flere av detaljene rundt arrangementet er klarlagt.

I et fritt CC-system vil produsentene gå inn i markedet og ta over rørselskaperes rolle overfor distributørene. Det synes ikke å være grunn til å tro at rørselskaperne ikke allerede tar de priser det er mulig å få fra distributørene. Det kan derfor være grunn til å anta at prisene til distributør i alle fall ikke blir høyere enn de er i dag. Hvorvidt de forblir de samme eller vil gå ned, vil blant annet avhenge av styrkeforholdet mellom produsent og distributør.

Merfortjenesten som rørselskapene i dag tar inn, vil ideelt sett fra produsent tilfalle denne i sin helhet. På den annen



side vil importøren ønske å opprettholde en eller annen form for monopsonistisk posisjon for å presse produsentenes oligopol på selgersiden (Norge, Nederland, Algerie og Sovjetunionen).

### En fleksibel tilnærming?

Det synes vanskelig å se noen enkle engang-for-alle-løsninger på monopolproblematikken i det vesteuropeiske gassmarkedet. En fleksibel tilnærming som innebærer både økt konkurranse og etablering av CC-løsninger, synes å kunne bli en farbar vei å gå. Det er vanskelig å se at en kan unngå å etablere en kontrollinstitusjon som følger markedet og finner frem til de konkretiserte løsninger i hvert enkelt tilfelle. Av hensyn til samfunnets interesse av økt bruk av naturgass bør også offentlige investeringer i rørledninger vurderes på strategisk viktige strekninger.

### Mulige konsekvenser for norsk gasstrategi

Som allerede nevnt, vil et CC-system øke muligheten for utvidet kontakt direkte med distributører og store industrielle brukere og elektrisitetsverk. I et rendyrket CC-system vil disse være de eneste mulige kjøpere. På den annen side forsvinner altså de kundene vi har i dag, i

alle fall i dagens form.

De store, langsiktige enkeltkontraktene må erstattes av flere mindre kontrakter. Dette forutsetter et større salgsapparat med kontorer i kjøperlandene. Uten en aktiv oppfølging fra produsentlands side kan ordningen bli en fordel for konsumentene, men ikke for produsentene. Ved like god oppfølging både fra produsent og distributør skulle begge parter tjene på ordningen. Er produsenten "flinkest", kan han ta størstedelen av fordelene.

En aktiv norsk gasstrategi både på det kommersielle og politiske plan kan således vise seg å være viktigere enn hvorvidt Norge er medlem av EF eller ikke. Norge er en såvidt stor gassnasjon at vi bør evne å bli hørt i Brussel uansett. Norge bør derfor allerede nå innta en aktiv holdning til EF-kommisjonen under utformingen av de utallige forhold som må avgjøres i utformingen av et eventuelt Common Carriage-system. Først når disse forholdene er klarlagt vil vi ha et grunnlag for å vurdere effektene av ordningen mer i detalj. Men dersom vi er villige til å innstille oss på en mer aktiv rolle overfor distribusjonsselskaper, store industrielle brukere og elektrisitetsverk, er det vanskelig å se at vi ikke i utgangspunktet bør være *for-siktig* positive til en slik nyordning av markedet.

## Note

1: Hovedinnholdet i denne artikkelen er hentet fra Austvik 1989.

## Litteraturhenvisninger

Austvik, Ole Gunnar (1989) "Europe 1992; Introduction of Common Carriage for Natural Gas?" Discussion paper, Energy & Environmental Policy Center, John F. Kennedy School of Government, Harvard University

British Petroleum (1989) BP Review of World Gas

Broadman, Harry G. (1987) "Deregulating Entry and Access to Pipelines", kapittel 6 i Kalt & Schüller Drawing the Line on Natural Gas Regulation. The Harvard Study on the Future of Natural Gas. Quorum Books

EC Commission (mai 1988) "The Internal Energy Market", Commission Working Document

Hogan, William W. (1987) "The Boundaries Between Regulation and Competition", kapittel 4 i Kalt & Schüller Drawing the Line on Natural Gas Regulation. The Harvard Study on the Future of Natural Gas. Quorum Books

Olje- og energidepartementet (1988) "Faktaheftet"