

UNIVERSITETET I OSLO

# Nasjonal kontroll – mellom marked og geologi

---

Norsk gassalg til Europa



---

Kim Orlin Kantardjiev

15.11.2010

Masteroppgave i historie,

Institutt for arkeologi, konservering og historie

Humanistisk Fakultet



# Forord

---

Å ta fatt på en oppgave av størrelsen som en Masteroppgave er, krever innsats, men også mye hjelp. Dette prosjektet hadde aldri kommet i mål uten uvurderlig hjelp og støtte fra mange.

Først og fremst vil jeg takke veilederen min Einar Lie. Til tross for å ha fått en student som har hatt både avbrudd og jobbet mye på egenhånd klarte han på et avgjørende tidspunkt å trekke oppgaven i riktig retning. Arbeidet hadde sett annerledes, og ganske sikkert vesentlig dårligere, ut uten Einar Lies tilbakemeldinger i den avsluttende fasen av arbeidet. Tusen takk!

Flere har bistått med tilbakemeldinger på arbeidet mens det har pågått. En stor takk til Anders Rindal, Karen Oldervik Golmen, Mari Helén Varøy og Ola Tobias Hafslund for tilbakemeldinger på deler av oppgaven.

Kristin Aursand får en stor takk for aldri å la meg glemme at en masteroppgave er ment å ferdigstilles, og at Uglebo ikke nødvendigvis er stedet å gjøre det. Velment kritikk skal man alltid ta med seg!

En spesiell takk til Ida Svantorp, som har vært en støtte i det meste jeg foretar meg, enten hun har vært enig eller uenig (uten at hun noen gang har latt meg glemme det hvis hun har vært uenig). Et langt vennskap som forhåpentligvis skal vare mye lenger.

En takk også til min familie, mamma, pappa, Ivo og Ken. Et bedre familie kan ingen håpe på, takk for all støtte!

Kim Orlin Kantardjiev, 14.11.2010.

# Innhold

---

Innhold .....	1
Innledning.....	3
Bakgrunn og tematikk.....	3
Oppgavens oppbygning.....	5
Kilder.....	9
Kapittel 1: Norge en fremtidig petroleumsstormakt.....	11
Geografi.....	12
Politikk.....	14
Kontrakter for gass.....	22
Markedet.....	23
Konklusjon.....	25
Kapittel 2: Det europeiske markedet.....	27
Det europeiske markedet – Importørene .....	28
Det europeiske markedet – eksportørene .....	32
Konsekvenser av få tilbydere og få selgere.....	38
Konklusjon.....	41
Kapittel 3 – Organisering av rørsystemet .....	43
De først avtalene – politiske ønsker og geografiske realiteter .....	44
Statfjord, Heimdal og Gullfaks – ilandføring til slutt?.....	47
Forhandlingene om Statfjordgass og en norsk samlerørledning.....	48
Forhandlinger med kontinentet.....	50
Storbritannia eller kontinentet – britisk eller norsk samlerørledning?.....	51
Ilandføring og transportnett.....	53
Strid om Gullfaks .....	54
Utbygging og rørsystemer.....	57

Konklusjon.....	59
Kapittel 4 – Sleipner, mot endret strategi?.....	61
Feilslåtte vurderinger.....	62
Sleipnerfeltet – fra funn til forhandlinger .....	62
Avtalen avvises .....	66
Konklusjon.....	69
Kapittel 5: Salg av Trollgass – Endrede betingelser .....	72
Trollfeltet .....	73
Markedet svekkes.....	74
For mye gass til en for lav pris? .....	75
Forhandlingene om Trollgass .....	77
Trolls Strategiske betydning.....	82
Statoil under press – «vingeklipping» og GFU .....	83
Hvorfor Troll, hvorfor da?.....	84
Konklusjon.....	88
Konklusjon: Mellom geologi og marked – et unikt norsk gassavsetningsregime .....	90
Den første perioden - «nasjonal kontroll» .....	92
Den andre perioden - «forandring og nytenkning» .....	94
Bibliografi.....	98

# Innledning

---

Petroleumssektoren har vært en stor del av norsk økonomi i flere tiår og betraktelige mengder forskning er gjort på området. Men denne forskningen har ofte vært fokusert på en av tre ting: Oljedelen av petroleumssektoren; enkeltepisoder av spesiell viktighet; eller personligheter og bedrifter som har vært viktige for sektoren.

Hovedproblemstillingen i denne oppgaven er å se på utviklingen av organiseringen av distribusjon og salg av norsk gass til Europa. Jeg vil se på gassavsetningen fra dens begynnelse på norsk sokkel, til man får et vedvarende salgsregime på midten av 80-tallet med forsyningskontrakter gjennom gassforhandlingsutvalget (GFU). I hovedsak vil oppgaven prøve å svare på et sentralt spørsmål: Hva drev utviklingen mot et slikt system? Var det et «strukturelt driv» mot en slik løsning? Gjorde eksterne faktorer som marked og ressursenes mengde og natur at løsninger ble valgt? Eller fantes det mye rom for politikere til å gjøre alternative vurderinger, til å forme systemet slik man ønsket? Videre: Var oppbygningen av gassavsetningssystemet, hvor både infrastruktur, forhandlinger og salgssavtaler inngår, en trinnvis utvikling eller kom de som følge av bråere og færre «brudd»?

Det er gjort lite arbeid på en helhetlig fremstilling av utviklingen av det norske systemet for distribusjon av gass. Det som er gjort har gjerne vært oversiktsverk, som i mindre grad har sett på drivkreftene i fremveksten av systemet. Eller så har det vært forskning på de enkelte elementene i systemet. Min hensikt er altså å gi en syntesiserende fremstilling.

## Bakgrunn og tematikk

Svein S. Andersen har argumentert for at det har vært et vedvarende regime i norsk petroleumssektor, som i en forholdsvis stor grad har vært upåvirket av selv store forandringer i forholdene:

Apparently there is no immediate relationship between government strategies on the one hand, and the national importance of the oil and gas sector, the bargaining position of the oil companies or the impact of societal interests, on the other. These factors are important, and they also interact in important ways. However, they

cannot explain initial strategy choices and the reproducing of fundamental cross national differences under dramatically changing conditions.<sup>1</sup>

Til en viss grad stemmer dette. Statoil bestod som det ledende selskapet på norsk sokkel, selv om andre skulle bli trukket frem. Man begrenset antallet selskap som kunne drive forhandlinger om salg av norsk gass, selv om flere ble trukket med.

Denne oppgaven har likevel som utgangspunkt at beskrivelsen ikke stemmer. Det kommer et meget tydelig skille i norsk gassavsetning som følge av «dramatically changed conditions». Den store forskjellen kommer ikke i «regimet» i en statsvitenskapelig forstand, men i organiseringen av avsetningen som helhet.

Tre ganske distinkte perioder kan skilles ut i utviklingen av det norske gassregimet. Den første perioden strekker seg fra de første avtalene, Ekofisk og Frigg, til avtalene om salg fra Statfjord, Ula, Heimdal og Gullfaks. Denne perioden er preget av et godt marked for selgere av gass, som gir rom for det mest sentrale trekket ved utviklingen av norsk avsetning: formingen av innholdet i det mest sentrale politiske prinsippet for norsk sokkel: «nasjonal kontroll».

Det verken var eller er innlysende hva som skulle ligge i et slikt begrep. I denne første perioden måtte det politiske systemet og dens forlengede bedriftsarm Statoil fylle det med innhold og Statoil og politikere/embedsverk hadde ikke nødvendigvis den samme oppfatning av hva dette skulle være. Samtidig måtte begge ta i betraktning de geografiske begrensningene og dette gav føringer på hvilke løsninger man kunne velge for å sikre den nasjonale kontrollen.

Den andre perioden av norsk gassavsetning kommer som en konsekvens av de endrede markedsforholdene for norsk gass og ressursituasjonen på norsk sokkel. Man hadde på dette tidspunktet fått en bred forståelse av innholdet i «nasjonal kontroll» som hadde satt seg i den første perioden. Utfordringen nå var annerledes: I en relativt kort periode, som begynner med de mislykkede forhandlingene om Sleipnergass, hadde den modellen for salg som man tidligere hadde brukt vist seg utilstrekkelig og behovet for nytenkning meldte seg. I en overgangsperiode gjorde markedet det svært vanskelig å avsette norsk gass. Samtidig var ressursituasjonen unikt gunstig for å tenke nytt i forhold til hvilken avsetningssystem man ønsket seg. Utfordringen som norske myndigheter og forhandlere stod overfor var å sikre

---

<sup>1</sup> Andersen, Svein S. (1993), *The Struggle over North Sea Oil and Gas – Government Strategies in Denmark, Britain and Norway*: 11

«nasjonal kontroll» samtidig som man møtte de nye utfordringene det svekkede markedet gav.

Den tredje perioden vil ikke være spesielt viktig i denne oppgaven, den er mer et resultat av det som er temaet. Etter at man kom frem til en løsning på avsetningsspørsmålet fikk man en stabil periode der hovedtrekkene av de forandringene man gjorde i sammenheng med overgangsperioden ble et vedvarende trekk ved gassavsetningen. I større eller mindre grad var dette en organisering som skulle holde seg frem til 2000-tallet, da det igjen ble nødvendig med en nyorganisering, også denne gang som følge av europeisk utvikling, men da politisk.

Formen gassavsetningen i Norge fikk, kom som et resultat av at de mer strukturelle forutsetningene forandret seg. Det er en klar oppfatning i oppgaven at endringer i ressursforutsetningene og markedsforholdene førte til nytenkning og nyorganisering av hele avsetningssystemet. Men det er grunn til å understreke at endringene ble gjort med klare hensyn til de *målsettingene* man hadde hatt lenge. Norge fikk muligheten til å organisere hele sektoren på nye måter, men så langt som mulig etter de grunnleggende prinsippene som hadde ligget der siden starten av sektorens vekst i Norge: nasjonal kontroll.

Svaret på hvordan og hvorfor et unikt norsk gassavsetningssystem utviklet seg er å finne i samspillet mellom de utenforliggende årsakene og deres innvirkning på valgene som ble gjort innenfor det omskiftelige, men brede begrepet «nasjonal kontroll». Oppgavens primære hensikt er å vise hvordan markedet, geografien og ressursenes sammensetning påvirket hvilke valg en hadde for norsk gassavsetning, og samtidig vise hvorfor man valgte slik man gjorde innenfor disse begrensningene.

## Oppgavens oppbygning

I kapittel 1 gis en bred oversikt over hovedelementene i utviklingen av sektoren, samt at den begynner å gi en skisse av de begrensningene som geologien og markedet gav. Samtidig er det et vedvarende trekk at innenfor begrensningene fantes det muligheter for politiske valg.

Oppgaven er i hovedsak kronologisk fremstilt. Et unntak er kapittel 2 om det europeiske markedet. Kapitlet beskriver de generelle utviklingstrekkene i markedet Norge opererte innenfor og er for enkelhets skyld skilt ut fra det norske hendelsesforløpet. Kapitlet har som formål å vise hvilke eksterne markedsmessige utfordringer Norge stod overfor når avsetningen



av gass skulle gjøres. De måtte ta i betraktning avgjørelser som ble tatt av andre eksportører og de måtte ha et klart blikk til de begrensede markedene.

De potensielle kjøperne av norsk gass var Vest-Europa og Storbritannia. Vest-Europa organiserte seg i en kartellignende gruppe, kalt konsortiet, mens Storbritannia hadde én monopolkjøper av gass. Dette var en struktur det for Norges del var umulig å komme utenom og man var særdeles klar over de begrensinger dette førte til. Nå skal ikke «struktur» her forstås som at det ikke var mulig å organisere det annerledes, men heller at det var et vedvarende trekk som man fra norsk side kunne gjøre svært lite med. På kontinentet var det i stor grad ett selskap som fikk store deler av den norske oppmerksomheten, det tyske selskapet Ruhrgas. Bakgrunnen for oppmerksomheten var selskapets dominerende rolle på gassmarkedet i Europa.

På selgersiden var det også noen trekk som man umulig kom utenom. For det første var det begrenset med tilbydere, bare Algerie, Nederland, Norge og Sovjetunionen hadde potensial for større eksport. For det andre var det klare begrensninger på koordineringsevnen eller -viljen til selgerlandene. Man måtte dermed hele tiden ta i betraktning hva de andre selgerlandene kunne gjøre. Da markedet begynte å bli stadig dårligere utover 80-tallet var det en stadig større vilje blant selgerne å forsvare og øke sine markedsandeler. For Norge måtte dette ha konsekvenser for hvordan de oppfattet sin egen forhandlingsposisjon.

I kapittel 3 forklares utviklingen av rørsystemet med de begrensninger som fulgte med geografiske hensyn og de mulighetene som et godt marked gav. Prinsipielt var det ønskelig med ilandføring til Norge, men det var med tidens teknologi en umulighet. I stedet var det prinsippet bak ønsket som ble styrende for utviklingen: ønsket om nasjonal kontroll. Systemene ble formet innenfor forståelsen av de begrensninger som gjaldt og mulighetene som dette tillot. Men det var ikke gitt hvilke muligheter aktørene oppfattet som reelle. Her var det derfor rom for å sikre større eller mindre «del» av kontrollen. Statoil ble en pådriver for å fremme en solid eierandel i transportsystemene, med den klare oppfatning av at dette var viktig for å sikre norske så vel som selskapets interesser.

Når etter hvert teknologien bedret seg forandret også handlingsrommet for aktørene seg. Ilandføringsspørsmålet måtte av sin natur avhenge av om det var forsvarlig å bygge det. Når det ble klart at det kunne gjøres og til en pris og risiko som var akseptabel, ble avtalene inngått med dette for øyet. I vurderingen av to avtaler var det alternativet som gav ilandføring,

og dermed større nasjonal kontroll enn alternativet, som ville bli valgt. Nasjonal kontroll var et selvstendig argument for å godta salgavtaler.

Frem til og med forhandlingene som ledet frem til ilandføring til Norge, var det et forholdsvis likt forhandlingsklima. Markedet gav stabilt høyere priser og etterspørselen økte jevnt. Det var i forhandlingene om Sleipnergass med Storbritannia (kapittel 4) at det kom et brudd i hvilken måte Norge kunne forholde seg til gassavsetning på. Hittil hadde norske forhandlere, enten det var individuelle selskap eller etter hvert Statoil, forholdt seg til at man fant et felt og forhandlet frem salg av gassen fra dette feltet. Dette var fremgangsmåten også ved salg av Sleipner. Men sleipnerforhandlingene strandet.

To hovedpoeng kan trekkes ut av Sleipnerforhandlingene. Det ene var at det ble klart for norske myndigheter og Statoil at det ikke var automatikk i avsetning av norsk gass. Man hadde feilberegnet markedsutviklingen og i forlengelsen av den politikkens økende inntreden i sektoren og klarte ikke å justere systemet i tide til å redde en avsetningsavtale for sleipnergassen. At dette ikke ble gjort i forkant er forståelig, forholdene virket ganske like de som gjaldt da man hadde forhandlet frem svært gode avtaler bare noen år tidligere.

Men justeringen måtte komme, og det andre poenget er at de mislykkede Sleipnerforhandlingene ble en katalysator for nytenkning omkring norsk gassavsetning. Det ble nødvendig å respondere på avsetningsproblemet som avvisningen av sleipner førte til. Det var ikke lenger mulig å anta at felt ville bli solgt når Norge ønsket det. Det gav en reell fare for at norske prioriteringer ikke skulle være ledende for utviklingen på norsk sokkel. Sleipnerforhandlingene ble altså opptakten og den utløsende årsaken til en reorganisering av sektoren.

I kapittel 5 begynner de nye tankene rundt gassavsetning å ta form. Hensikten er hele tiden den samme: Hvordan sikre nasjonal kontroll innenfor de begrensningene som fantes? Hvilken form skulle denne kontrollen ha? Trollfeltets unike ressursituasjon – feltet var da verdens største gassfelt til havs – åpnet både for muligheter og potensielle begrensninger. Dens størrelse gjorde feltet attraktivt, men potensielt utelukket det andre felt. Man kom frem til en løsning som kunne gjøre kontrollen over utbyggingen på norsk sokkel til et norsk anliggende i lang tid fremover. Trollfeltet skulle være svingprodusent, mens man fikk inn i avtalen at andre felt inkorporeres. Dermed sikret man avsetning for gass fra flerfoldige felter gjennom en avtale. Men også innenfor transporten av gassen fortsatte man arbeidet for å sikre kontroll.

Statoil fikk inn i avtalen at det skulle legges en rørledning til Belgia for deler av gassen, og på den måten klarte man å omgå monopolet som Ruhrgas hadde sikret seg transporten av norsk gass videre til Europa.

Når man så ser på helhetsbildet er det en utvikling der nasjonal kontroll blir begrenset av de teknologiske og geografiske, men også markedsmessige mulighetene som fantes. Det markedsmessige var langt mer mentalt enn de andre, men også i de mulighetene geografien og teknologien tillot, var noen av aktørene begrenset. Så snart det ble mulig innenfor disse tre hovedstrukturene å «fylle opp» med kontroll gikk både myndigheter og Statoil langt i å sikre at det rommet ble fylt av nasjonal kontroll og sørge for at andre aktørers inntreden ble begrenset.

For norsk gassavsetning kom vendepunktet med forverringen av markedet utover 80-tallet. En uvant situasjon gjorde at norske myndigheter og Statoil ikke klarte å være i forkant med å tilpasse systemet til forholdene. Men ressursituasjonen som forandret seg drastisk med funnet av Trollfeltet, gjorde det mulig å tilpasse seg de endrede forholdene. Dette gjorde man ved en omlegging av hele avsetningssystemet for norsk gass, nok en gang for å sikre at utviklingen av sektoren skulle kunne kontrolleres. I tillegg fortsatte tanken om nasjonal kontroll å være styrende også i infrastrukturen.

Etter at norsk ilandføring og eierskap til all vital infrastruktur på norsk sokkel var sikret, ble fokus flyttet til markedet man opererte innenfor. Igjen var det, med de begrensninger som transport av gass gir, umulig å få fri tilgang markeder, selv ikke til det europeiske markedet. Man måtte gjennom transittland. Men innenfor dette begrensede handlingsrommet søkte Norge, med Statoil i spissen også å finne mer fleksibilitet. Man klarte dermed å få inn i avtalen at et rørsystem utenom de tyske (og Ruhrgaskontrollerte) ilandføringsstedene. På den måten ønsket man å omgå markedsmakten til det tyske selskapet. Samtidig var Statoil opptatt av det som i størst grad påvirket selskapet selv: infrastrukturen. Det var det politiske systemet som var pådriver for kontroll og beslutningsevne på den norske sokkelen.

De fire styrende elementene i utviklingen av norsk gassavsetning var geografiske/geologiske begrensninger; det var markedets sammensetning i Europa; det var markedsutviklingen/prisutviklingen; og det var den vedvarende tanken om nasjonal kontroll over ressursene. De geografiske/geologiske forutsetningene var delvis satt uavhengig av hva man kunne mene. Dette gjaldt både transportalternativer og ressurstilgang, men begge var i

*praksis* påvirket av teknologisk utvikling. Rørteknologiens utvikling betød flere muligheter og oppdagelsen av ressurser forandret også hvilke løsninger som var tilgjengelig.

Markedets sammensetning i Europa gjorde valgmulighetene begrenset fordi det var begrenset med kjøpere og det var begrenset med transportalternativer, selv der det var teknisk mulig. Samtidig gjorde prisutviklingen at de begrensningene ble viktigere å ta fatt i, og det ble tydeligere hvilken viktighet handlingsrommet hadde.

Innenfor alle begrensningene ble det handlingsrommet som til enhver tid fantes tolket inn i rammeforståelsen av «nasjonal styring». Det var det overordnede prinsippet for valgene som ble gjort innenfor rammene. Men selv der handlingsrommet fantes og de norske aktørene – departementet, OD og Statoil – alle fulgte det overordnede prinsippet om nasjonal styring, var det ikke alltid enighet om hva som var den nasjonale interessen. Statoil var i stor grad progressiv i sin tolkning tidlig i perioden, mens det er antydninger til et sterkere bedriftsfokus mot slutten. Statoils potensielt svekkede rolle, både politisk, men også som ledende eksportør, kan kanskje ha vært bakgrunnen for denne justeringen.

Når man til slutt, etter Trollforhandlingene fikk på plass et avsetningsregime, var dette en organisering som skulle vedvare lenge. Selv med de ganske klare begrensningene som det svekkede markedet gav, klarte man å få på plass en avtale som skulle definere norsk gassavsetning i lang tid fremover og som sikret en stor grad av valgfrihet i forhold til avsetningen av norsk gass.

## Kilder

Med syntesen som tilnærming blir kildeutvalget fokusert på det systemiske, og i mindre grad på det episodiske. Jeg har valgt å bruke oversiktsverk for å forklare den generelle utviklingen, og lent meg til blant annet offentlige regjeringsdokumenter for å beskrive systemutviklingen. Dette gir en viss «skjevhet» i fremstillingen. Det kan synes som om aktørperspektivet gjennom kildevalget blir noe nedtonet, men ettersom jeg har valgt en tilnærming som er systemisk er det også naturlig at enkeltindividene forsvinner noe i fremstillingen. Det er likevel kompensert for ved å gi institusjoner aktørroller. Det er verdt å merke seg at disse er aktører bare så langt som individene de består av er aktører. Så når for eksempel «ODs ønsker» blir beskrevet, må dette forstås som de ønsker individene gir uttrykk for gjennom institusjonen. Situasjonen er lik for en annen viktig aktør: Statoil, men her er det også en helning mot å se på

administrerende direktør i perioden Arve Johnsen personlige ambisjoner, ettersom de kan ha sett ut til å ha hatt avgjørende innvirkning på utfallet. Det vil derfor være en blanding av referanser til Johnsen personlig og Statoil som selskap.

Den generelle fremstillingen hviler i stor grad på oversiktsverk av en begrenset mengde. Det er fordi jeg oppfatter for eksempel hovedtrekkene i infrastrukturbygging eller rekkefølgen på kontrakter udiskutable og lite kontroversielle. Jeg har likevel supplert med avisartikler, spesielt fra Aftenposten. Dette har blitt gjort både for å gi mer «liv» til utviklingen, men også fordi det gir supplerende poenger. Det viser også i mange tilfeller hvilke mentale «sperrer» man hadde i sin forståelse av markedet.

For de analytiske delene er utvalget av litteratur større. Jeg har prøvd å trekke på en rekke kilder med forskjellig utgangspunkt for å se om de gir noen helhetlig fremstilling av hva som var de drivende kreftene for utviklingen av systemet. Det gjør de i mange tilfeller ikke. Hovedpoenget i oppgaven er å vise hvordan utviklingen av systemet var drevet av strukturer, men minst like viktig: hvordan man politisk og kommersielt søkte å finne og å øke rommet man kunne operere innenfor. Hvordan det ble gjort forsøk på å omgå eller forminske effekten av disse strukturene.

# Kapittel 1: Norge en fremtidig petroleumsstormakt

---

Dette første kapittelet er tematisk oppdelt i fire deler. Den første del omhandler de geologiske forholdene som gjør gass til en særegen energikilde og handelsvare, i tillegg til de geologiske forholdene i Norge gav Norge unike avsetningsutfordringer. Andre del av kapittelet vil forsøke å gi en oversikt over de politiske sidene ved petroleumsutvinningen, både når det gjelder politiske prioriteringer og valg i forhold til norsk petroleumsindustri. Klemte inn mellom politikk og marked finner vi kontraktens utforming. De hadde en spesiell relevans i forhold til prioriteringer en skulle gjøre langt senere i perioden. Siste del omhandler markedet og en oversikt over dennes utvikling.

Å dele kapittelet opp tematisk er vanskelig, og i noen grad i strid med oppgavens natur. For det er nettopp samspillet mellom disse at norsk gassavsetning formes. Skillet blir likevel gjort i dette første kapittelet for å gi en oversikt over det som i noen grad er separate elementer som former norsk gassavsetning. I dette kapittelet er hensikten å skissere opp de viktigste eksterne faktorene som påvirket utviklingen, samtidig å vise samspillet mellom dem. Samtidig er det et vesentlig poeng å vise hvilke valg dette etterlot seg og hvorfor disse ble valgt fremfor andre alternativer.

For hvordan påvirket geografien og geologien norske politikeres oppfatning av mulige valg og deres reelle valg, og hvordan påvirket teknologien disse begrensningene og mulighetene? Hva var unikt ved gass som begrenset avsetningsmulighetene av den, og markedets oppbygning? Dersom valgene var begrensede, hvordan skulle norske politikere best organisere avsetningen for å sikre «nasjonal kontroll»? Og hvordan påvirket begrensningene forståelsen av nasjonal kontroll?

Samspillet mellom disse fire hovedfaktorene: geografi og geologi (deri ressurser), teknologi, marked, og politikk styrte utviklingen av gassavsetningen i Norge. I dette kapittelet ser vi på disse faktorene i en bred fremstilling av den tidlige perioden av norsk petroleumshistorie.

## Geografi

Gass har mange fellestrekk med olje, både i bruk og opphav, men skiller seg også fra olje på flere måter. Likhetene mellom de to finnes først og fremst i deres opphav. Både gass og olje har organisk opphav og finnes i porøse bergarter, i Nordsjøen finner man disse flere tusen meter under havbunnen. Med det felles opphavet kommer også en del felles bruksområder, slik som elektrisitetsproduksjon. Men her konkurrerer ikke gass kun med olje, og for at gass skulle få innpass i de europeiske landene var det i startfasen av markedsutviklingen viktig at både pris og effektivitet var god i forhold til alle energikilder:

In Western Europe gas was successfully introduced by substituting other energy sources (...), the substitution was generally possible because of the lower price of natural gas compared to expensive hydro-electric projects. Compared to coal, which has normally had a lower price, natural gas also presented the advantages of reduced storage requirements, easier transportation and less pollution.<sup>2</sup>

Det var altså i skarp konkurranse at gass fikk innpass i det europeiske markedet, men forholdet til olje var langt på vei det viktigste fordi de to finnes i samme områder og gjerne i samme felt.

Den viktigste forskjellen i denne sammenheng knytter seg til de spesielle utfordringene med å transportere gass. Gass lar seg best transportere gjennom rør, i Nordsjøens tilfelle rør på havbunnen, hele veien frem til konsumenten. Transport på skip er svært dyrt og det er derfor bare over større avstander at det er økonomisk forsvarlig å laste gass på skip. Dette gjør gass atskillig mindre fleksibel enn råolje.<sup>3</sup> Som en følge av de kravene transport av gass stiller så verken var, eller er, gassmarkedet globalt. Isteden har de vært delt opp i regionale markeder der det europeiske markedet har vært atskilt fra for eksempel det nordamerikanske. For Norges del har det europeiske, og da spesielt det vesteuropeiske, gassmarkedet vært den naturlige regionen å markedsføre sin gass.<sup>4</sup> De nærmeste naboene er også de beste kundene.

Nå har ikke gass alltid blitt sett på med velvilje i petroleumsnæringen: «In the oil business, of course, non-associated gas discoveries are regarded as only slightly better than dry holes».<sup>5</sup> Inntil 1983 ble det brent mer gass verden over enn det samlede forbruket til Afrika, Japan,

---

<sup>2</sup> Estrada, Javier, Helge Ole Bergesen, Arild Moe, Anne Kristin Sydnes (1988), *Natural Gas in Europe – Markets Organisations and Politics*, Pinters Publishers, London: 11

<sup>3</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 29

<sup>4</sup> St. meld. Nr. 40 (1982-83) *Om perspektivene ved oljevirkomheten de nærmeste årene*: 38

<sup>5</sup> Julius, DeAnne & Afsaneh Mashayekhi (1990), *The Economics of Natural Gas*: 4

Midt-Østen og Sørøst-Asia, et ikke unnselig volum på 104 (BCM).<sup>6</sup> Til sammenligning var det samlede volumet på Trollavtalen opprinnelig 20,25 BCM pr år.

For Norges del var det likevel et mål å markedsføre gass man fant på norsk sokkel, og aller helst skulle gassen prosesseres i Norge. Tre av de såkalte «ti oljebud», som ble lansert av arbeiderpartiets Rolf Hellem og vedtatt av Aps industrikomite i 1971, lyder som følger:

- Med utgangspunkt i Regjeringens prinsipielle syn, at det utvikles en oljepolitikk med sikte på at naturressursene på den norske kontinentalsokkel utnyttes slik at den kommer hele samfunnet til gode, vil komiteen i tilslutning til dette gi uttrykk for:
- at nasjonal styring og kontroll må sikres for all virksomhet på den norske kontinentalsokkel (...)
  - at brenning av utnyttbar naturgass på den norske kontinentalsokkelen ikke må aksepteres unntatt for kortere prøveperioder. (...)
  - at petroleum fra den norske kontinentalsokkel som hovedregel ilandføres i Norge med unntak for det enkelte tilfelle hvor samfunnspolitiske hensyn gir grunnlag for en annen løsning. (...)<sup>7</sup>

Det var likevel spesielt ett stort hinder for en ilandføring i Norge og det var geografien. Utenfor kysten av Sør-Norge varierer havdypet stort og på det meste er det over 700 meter dypt. I de petroleumsrike områdene i Nordsjøen var dypene mindre, men likevel over 300 meter. Denne fordypningen i havbunnen, som strekker seg fra Oslofjorden til Sogn og Fjordane, er kjent som Norskerenna. <sup>8</sup> Dette var en spesiell utfordring for både olje- og gasstransport, ettersom rørlegging på slike dyp innebar teknologisk pionerarbeid på 70-tallet. Men utviklingen gikk raskt: Mens rør på 100 meters dyp var en milepæl på starten av 1970-årene, var legging på 150 meters dyp rutine bare fem år senere.<sup>9</sup>

Det var først med Statfjordutbyggingen at det ble aktuelt å forsøke ilandføring til Norge. Før dette hadde den teknologiske utfordringen gjort det umulig, eller for dyrt, å forsere norskerenna. I 1976 begynte Statoil en utredning for å finne ut om det var teknologisk mulig, og økonomisk forsvarlig, å ilandføre olje fra Statfjordfeltet. Rettighetshaverne på feltet var uenige om hvorvidt man skulle sette i gang en slik utredning. Som Arve Johnsen skrev «delte rettighetshaverne seg i to grupper», den ene «gruppen» var Statoil, den andre gruppen var alle andre. Statoil gikk i gang alene og brukte to år på utredningen og tester og konkluderte med at det var teknisk mulig å forsere norskerenna. Flere funn av olje i området måtte likevel

<sup>6</sup> Estrada, Javier et. Al (1988), *Natural Gas in Europe*: 1

<sup>7</sup> Sitert i: Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom – Oljen, gassen og petrokronene*, Aschehoug, Oslo. 51

<sup>8</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 189-190

<sup>9</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 29



til for at ilandføring til Norge skulle bli aktuelt, og da disse ikke materialiserte seg i løpet av de to årene ble det vedtatt at bøyelasting til skip skulle brukes.<sup>10</sup>

Selv om Statoils utredning ikke førte til noen oljeledning til Norge, skulle arbeide vise seg å være langt fra nytteløst. Gassen fra Statfjord måtte også transporteres og i følge Arve Johnsen forventet Statoil nye gassfunn i området.<sup>11</sup> Dette var viktig, for som Gunnar Nerheim skriver: «*Gassmengdene fra Statfjord-feltet var ikke store nok til å rettferdiggjøre en bygging av en egen rørledning til Storbritannia eller kontinentet*», men «*det kunne bli aktuelt å koble Statfjordgassen til en samlerørledning på norsk sokkel*.»<sup>12</sup> Dette ble med ett svært aktuelt da et stort funn ble gjort i blokk 31/2 på høsten 1979 – feltet som senere fikk navnet Troll.<sup>13</sup>

## Politikk

Selv om de naturlige egenskapene gassen innehar, og naturforholdene utenfor Norges kyst, satte begrensninger på hvilke muligheter man hadde i petroleumsnæringen, var det på ingen måte slik at politikerne satt passivt på siden og så på utviklingen. For at Norges petroleumsressurser skulle «utnytted slik at den kommer hele samfunnet til gode» var det essensielt at norske politikere kom på banen for å sikre at overskuddet fra utvinningen i størst mulig grad skulle tilfalle fellesskapet.

Ettersom man hadde ansett den norske kontinentalsokkelen som et lite interessant område for petroleumsvirksomhet helt frem til slutten 50-årene, lå det ikke noe regelverk klart da interessen tok seg opp tidlig på 60-tallet. I 1963 erklærte Gerhardsen-regjeringen norsk suverenitet over alle mineralforekomster på kontinentalsokkelen og dermed også enerett på å utstede utvinningstillatelser.

(...) havbunnen og undergrunnen i de undersjøiske områder utenfor kysten av Kongeriket Norge er undergitt norsk statshøyhet for så vidt angår utnyttelse og utforskning av naturforekomstene, så langt havets dybde tillater utnyttelse av naturforekomstene, uten hensyn til de ellers gjeldene sjøgrenser, likevel ikke utover midtlinjen i forhold til andre stater.<sup>14</sup>

To år senere fikk man i stand sjøgrenseavtaler med Danmark og Storbritannia, begge skulle vise seg å være heldige sett med norske øyne. Avtalene ble utformet etter midtlinjeprinsippet:

<sup>10</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 189-191

<sup>11</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 191

<sup>12</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 44

<sup>13</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 193 og Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), *Norges Oljehistorie*: 139-140

<sup>14</sup> Sitert i Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 18

grensen skulle være like langt fra begge lands respektive kyster.<sup>15</sup> Det kan bli oppfattet som noe av et lykketreff at Norge sikret seg store sjøområder som senere skulle vise seg å skjule enorme ressurser, Norge visste tross alt ikke hva som fantes under sjøbunnen på dette tidspunktet. Det som derimot var avgjørende for staten var råderetten over områdene. Ressurskontroll var og forble et ledende prinsipp på norsk sokkel.<sup>16</sup>

Den første utlysningen av blokker på den norske kontinentalsokkel, den største noensinne, ble gjort 15. juni 1965. 278 blokker ble utlyst og ni selskaper søkte tillatelse til å bore undersøkelsesbrønner.

Letingen begynte i 1966 og i 1968 fant Phillips Petroleum det første drivverdige funnet av olje – Cod-feltet. Funnet av dette feltet fikk norske myndigheter til å forandre konsesjonsvilkårene for den andre utlysningen av blokker, *etter* at utlysningen var gjort. Man krevde nå en *net profit agreement* dvs. at staten hadde rett til ekstra andeler av inntektene ved funn i tillegg til skatter, og/eller *carried interest* dvs. statlig deltagelse, men uten å betale for det. Noen selskaper valgte med de nye vilkårene å forlate norsk sokkel, men over halvparten ble igjen.<sup>17</sup> Det ble ikke gjort noen større funn i løpet av 1968, men på høsten 1969 traff Phillips igjen på et stort felt, det som senere skulle bli hetende Ekofisk.

Med funnet av Ekofisk ble petroleumspolitikken raskt en viktig oppgave. Norge kunne forvente en vesentlig pengestrøm fra feltet, og det var sannsynlig at andre felt ville følge: det var derfor nødvendig med en plan for forvaltningen av disse inntektene. I denne perioden var Per Borten statsminister<sup>18</sup> og han var tilhenger av at Hydro skulle spille hovedrollen i den norske petroleumsnæringen. Et vesentlig problem gjenstod likevel med å bruke Hydro som Norges fremste petroleumsselskap: Aksjemajoriteten var privateid. Regjeringen begynte derfor i hemmelighet å kjøpe opp aksjer i Hydro. De lyktes med oppkjøpet, men selv om stortinget godkjente selve aksjekjøpet, ville ikke flertallet binde seg til Hydro som Norges oljepolitiske verktøy. Dermed så Arbeiderpartiet muligheten for å fremme sin løsning: Et helstatlig norsk oljeselskap<sup>19</sup>

---

<sup>15</sup> [www.OED.no](http://www.OED.no)

<sup>16</sup> Andersen, Svein S. (1993), *The Struggle over North Sea Oil and Gas – Government Strategies in Denmark, Britain and Norway*. Scandinavian University Press, Oslo: 42

<sup>17</sup> Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), *Norges Oljehistorie*: 65-67

<sup>18</sup> Borten-regjeringen satt fra 12. oktober 1965 til 17. mars 1971.

<sup>19</sup> Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), *Norges Oljehistorie*:81-82

I Arbeiderpartiets industripolitiske utvalg satt Hydro-mannen Arve Johnsen som leder. Han stod i spissen for utarbeidelsen av Arbeiderpartiets oljepolitikk og utvalget kom frem til følgende konklusjon:

Vi vet nå at de oljefunn som allerede er gjort på den norske del av kontinentalsokkelen i Nordsjøen er drivverdig. Vi vet også [...] at det er store uoppdagede forekomster i Nordsjøen [...]. Oljeforekomstene i seg selv vil få betydning for Norge, både som råstoffgrunnlag for ny industri og som en ny energikilde [...] De mest omfattende konsekvenser for det norske samfunn vil de nåværende og fremtidige oljefunn i midlertidig få dersom oljen ilandføres i Norge[...]. [Det er] liten risiko forbundet med å satse på investeringssiden. Selv om grunnlagsinvesteringene er store, så er både de direkte og indirekte avkastningsmuligheter så gode at det norske samfunn ved staten bør engasjere seg direkte i stor utstrekning i oljeleting og utvinning.[...] I dag mangler vi et meget viktig ledd i den kjeden som til sammen skal være vår totale innsikt i oljesektoren, nemlig et nasjonalt oljeselskap [...]. Selv om det også er problemer i forbindelse med oljeutvinning [...], så må vi ikke løse disse problemene ved å overlate dette fullstendig til andre.[...] <sup>20</sup> [mine understrekninger]

Med regjeringsskiftet den 17. mars 1971 fikk man dermed et skifte også i oljepolitikken. Arbeiderpartiet innsatte Finn Lied som industriminister, han fikk dermed ansvaret for oljepolitikken, og med seg som statssekretær fikk han Arve Johnsen. De startet raskt arbeidet med å danne et norsk oljeselskap og den 14. juni 1972 ble opprettelsen av Det Norske Stats Oljeselskap A/S<sup>21</sup> vedtatt – selskapet som senere skulle bli hetende Statoil.<sup>22</sup> Regjeringsskiftet fikk dermed konsekvenser for utviklingen av petroleumsnæringen: I stedet for en delvis privat løsning, med Hydro som det ledende selskapet, ble det opprettet et statlig selskap.

Videre ble det valgt å opprette ikke bare et statlig selskap, men et *operativt* statlig selskap. Det hadde vært luftet muligheten for et statlig holdingselskap, hvis jobb skulle være å overvåke og forvalte norske verdier og interesser, men ellers ikke drive egen virksomhet på norsk sokkel. Dette kan ha vært hensikten til høyresiden: Jan P. Syse fra Høyre uttalte: «[det er naturlig at] det statlige selskap tjener som en koordinator og samordner utenlandsk og norsk innsats, fremfor å spre seg over hele oljespekteret fra undersøkelse til foredling og distribusjon»,<sup>23</sup> og

---

<sup>20</sup> Sitert i Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 38

<sup>21</sup> Selskapet vil heretter bare bli referert til som Statoil – uavhengig om det er snakk om perioden før eller etter at navnet ble vanlig fra omtrent midten av 1973

<sup>22</sup> Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), *Norges Oljehistorie*: 85-87

<sup>23</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 52

selv i Arbeiderpartiet var det lansert løsninger av en slik art.<sup>24</sup> Det er likevel ingen tvil at om det var Høyresiden eller Arbeiderpartiet som kunne velge løsning, så var det bred enighet om at man skulle bygge opp norsk kompetanse i sektoren. Om resultatene ville vært annerledes hvis høyresiden styrte er det naturlig å anta, men de ville nok sikret statens inntekter i omtrent lik grad. Forskjellen ville ligget nettopp i hvem som skulle være «spydspissen» for norske interesser. Og Hydro ville antagelig i noen tilfeller oppført seg annerledes enn det helstatlige Statoil kom til å gjøre. Uansett forble Statoil og dens forhold til private aktører et stridstema i norsk politikk i år fremover, en konflikt som delte seg langs den tradisjonelle høyre-venstre-aksen i norsk politikk.

Norske myndigheter startet tidlig arbeidet med å sikre ressursene på den norske kontinentalsokkelen, først gjennom lovgivningen for selve oljeutvinningen, siden gjennom en forventet oppbygning av nasjonal ekspertise i petroleumsindustrien gjennom henholdsvis Statoil og Hydro. Selv om partiene var uenige om hvorvidt man ønsket en delvis privat løsning med Hydro i spissen, eller en helstatlig løsning med Statoil, var det enighet om viktigheten av at Norge bygget opp kunnskap om petroleumsnæringen. Men beskyttelsen av norske ressurser på kontinentalsokkelen ble også bredere definert enn bare å kontrollere ressursenes utvinning. Som nevnt tidligere var det en prioritet for Bratteli-regjeringen tidlig på 70-tallet å få ilandført petroleum til Norge. Dette viste seg i den tidlige fasen av petroleumsutvinningen å være kommersielt og teknologisk vanskelig, og man søkte derfor alternativer til ilandføring i Norge.

For de første større funnene på norsk sokkel: Cod, Frigg og Ekofisk, var det ikke mulig å få til en ilandføring til Norge. For de to førstnevnte var det uaktuelt, mens for Ekofisk var det en reell mulighet for en ilandføring. Feltet ble oppdaget i 1969, og sommeren 1970 ble nedsatt et utvalg som skulle se på muligheten for ilandføring til Norge. Et og et halvt år senere kom konklusjonen: Det var teknologisk mulig å ilandføre til Norge, men det mest hensiktsmessige ville være å følge operatør Phillips' forslag om olje til Teeside, England og gass til Emden, Tyskland.<sup>25</sup> Fra begynnelsen av 1973 var det klart at regjeringen, ved Industridepartementet, ønsket at det skulle opprettes et rørledningselskap med norsk deltagelse for transport av petroleum. Når først infrastrukturen var lagt ville det ha en langsiktig påvirkning på næringen,

---

<sup>24</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 48

<sup>25</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 68 og Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 24

ettersom tariff for transport, tilgang for tredjepart og tilkøpling av flere felt ville bli påvirket av avgjørelsene til eierne av rørledningen.<sup>26</sup>

Etter en lang tautrekking, der Arve Johnsen, sammen med Jens Christian Hauge, etter eget sigende «anbefalte en annen løsning» enn industridepartementet,<sup>27</sup> ble kravet fra myndighetene økt fra 10 % (med opsjon til å øke andelen til 25 %) til 50 % eierskap i rørledningsselskapet for Statoil. I tillegg skulle Phillips stille med 95 % av kapitalen. Avtalen ble underskrevet i april 1973 og rørledningsselskapet ble hetende *Norpipe*. På dette tidspunktet virker det avgjørende at Statoil oppfattet situasjonen annerledes enn industridepartementet. Og Arve Johnsen er klar på viktigheten av deltagelsen:

Jeg var aldri i tvil om det var viktig for Statoil å være medeier i Norpipe-selskapene. Rørledningene til Teeside og Emden skulle frakte olje og gass fra Norge til Europa i generasjoner. Det måtte vi være med på. Motstanden fra rettighetshaverne i Phillips-gruppen var det beste beviset på betydningen av vår deltagelse. Det var også olje- og gasshistorien fra USA, slik jeg kjente den. De selskapene som eide transportsystemer, hadde alltid hatt en sterk posisjon. En slik posisjon måtte vi også skaffe oss.<sup>28</sup>

Heller ikke med Friggfeltet, et gassfelt som ble erklært drivverdig i april 1972, fikk man en ilandføring til Norge, på tross av den uttalte målsettingen om dette. Feltet lå på delelinjen mellom Norge og Storbritannia og begge hadde dermed en viss andel i feltet. På tross av protester, var det klart at Norge ikke kunne vente for lenge med å bestemme en løsning, ettersom feltet simpelthen ville tømmes fra britisk side. Dermed fikk man to rørledninger til St. Fergus, Skottland, en for britisk og en for norsk gass.<sup>29</sup>

Det vi kan si så langt er at man fra politisk hold søkte å kompensere for den manglende muligheten til å gjøre det man aller helst ønsket seg: ilandføring til Norge. Både de teknologiske og de geografiske begrensningene var for store til dette. I stedet for å sikre nasjonal kontroll over ressursene gjennom ilandføring valgte man å se til infrastrukturen. Men selv om både Industridepartementet og Statoil var enige om og klar over muligheten for å sikre eierskap til rørledningen, var det altså stor forskjell på oppfatningen av rammene for eierskapet. Uten et forholdsvis klart syn på hva «nasjonal kontroll» betød ville Statoil neppe ha kjempet så hardt for økt eierskap. Man så i dette tilfellet simpelthen mindre begrensninger

---

<sup>26</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 25

<sup>27</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 69

<sup>28</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 80

<sup>29</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 34-35 og Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 87-89

enn det Industridepartementet gjorde, og tolkningen av handlingsrommet ble i dette tilfellet avgjørende for utfallet.

Som nevnt fikk man først i 1981 oppnådd det som siden slutten av 60-tallet hadde vært et mål med oljepolitikken, man fikk ilandføring i Norge. Arbeiderpartiet og Statoildirektør Arve Johnsen var fremst blant de som ønsket seg denne løsningen, og med Statfjordfeltet bød muligheten seg. Teknologisk var det ikke lenger et problem å forsere norskerenna, men for oljens del var det langt mer økonomisk fornuftig å ha bøyelasting direkte fra feltet. Gassen derimot fant man var et godt utgangspunkt for ilandføring i Norge. Man opprettet et nytt selskap, *Statpipe*, og knyttet flere felter til et rørledningsnett som ble ilandført i Kårstø i Rogaland. Også det eksisterende Norpipe ble knyttet til Statpipe.<sup>30</sup>

Arbeidet med å opprette et nytt rørledningsselskap begynte i desember 1980, og man kom i samarbeid med Olje- og energidepartementet frem til at Statoil skulle være hovedeier i selskapet og skulle sammen med de to norske oljeselskapene Hydro og Saga ha en dominerende eierandel. Av utenlandske eiere ble andelshaverne i Statfjord, Heimdal og Gullfaks invitert, Elf, Mobil, Esso, Shell og Total, samt Phillips som ikke hadde eierandel på feltene, men som var operatør for Ekofisk og Norpipe, og dermed var viktig ettersom disse ville bli tilknyttet Statpipe.<sup>31</sup>

Statoil satt etter dette med halvparten av aksjepostene i Norpipe og hadde sammen med Hydro og Saga et flertall i Statpipe, samt at de tre selskapene eide hele rørledningen for norsk gass til Skottland. Samtidig tjente Statoil stort på at glideskalaen ble innført. Glideskalaen gav staten, ved Statoil, rett til å øke sin eierandel i utvinningstillatelser hvis det ble gjort funn, og selskapet fikk dermed en stor eierandel i de fleste felt på den norske kontinentalsokkelen. Samtidig med Statoils stadig økende dominans var det et uttalt ønske fra norske politikere å begrense omfanget av oljevirkosomheten for hindre negative effekter på norsk økonomi. På tross av de politiske målsetningene, ble formålet om å begrense petroleumsvirkosomheten lite vellykket, mye på grunn av nettopp Statoil.

Ettersom Statoil var forventet å være både et kommersielt selskap og være statens bindeledd til petroleumsindustrien, ble selskapet en hybrid. Den gjorde forretningsmessige valg som de ansvarlige, først og fremst Arve Johnsen som administrerende direktør, mente var viktige

---

<sup>30</sup> Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), Norges Oljehistorie: 139-140

<sup>31</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 213

nasjonale målsettinger. Samtidig var det klart at selskapet hadde som formål å være mer enn bare statens forlengede arm. Statoils ambisjon var å bli et selskap med en bred innflytelse på norsk sokkel: «Vi [Industriminister Finn Lied og Arve Johnsen] ble styrket i vår oppfatning om at det eneste riktige ville være å bygge opp et statlig oljeselskap som skulle være operativt. Vi ønsket et direkte statlig forretningsmessig engasjement i petroleumsvirksomheten.»<sup>32</sup> Hvorvidt det er det foretningsmessige eller det statlige som er det viktigste for Arve Johnsen er uvisst, men det faktum at begge blir nevnt forteller noe om ambivalensen selskapet hadde i forhold til sin eier.

Denne ambivalensen i målsetning, om både å sørge for statens interesser og selskapets kommersielle interesser, utspilte seg ved flere anledninger, men sjelden så tydelig som i spørsmål om ilandføring og om utvinningshastighet.

I spørsmålet om ilandføring av Friggass ble det bestemt at gassen skulle sendes til Skottland. Som nevnt tidligere var det altså en målsetting «at petroleum fra den norske kontinentalsokkel som hovedregel ilandføres i Norge med unntak for det enkelte tilfelle hvor samfunnspolitiske hensyn gir grunnlag for en annen løsning» - et sterkt signal om hva som burde prioriteres. Sosialistisk valgforbund (SV) var lite fornøyd med valget: «Den regelen Stortinget selv har vedtatt om at petroleumsressursene på den norske kontinentalsokkelen skal ilandføres i Norge, er etter hvert blitt både frynsete og gjennomhullet.»<sup>33</sup> Arve Johnsen hadde dette å si om ilandføring til Norge: «Jeg likte ikke myndighetenes krav om en liten gassledning til Norge.» Nå var det vesentlig usikkerhet knyttet til hvor lang tid det ville ta før man kunne få ilandføring til Norge, samtidig som feltet strakk seg over på britisk sokkel. Man hadde derfor ikke ubegrenset tid, snarere tvert imot: Hvis britene begynte sin utvinning, ville man ikke kunne hindre norske ressurser fra å bli tappet. Det er likevel et poeng at Statoil forhandlet frem et salg av Friggassen før utbyggingsløsningen var vedtatt.<sup>34</sup>

Nå var ikke slik at Statoil var mot en rørledning til det norske fastland, men selskapet prioriterte ikke noe slikt før de anså det som kommersielt riktig. På den andre siden var selskapets formål jo nettopp å ta vare på statens *kommersielle* interesser. Men selskapet gikk også langt i å definere statens kommersielle interesser. Selv om det var en klar målsetting om

---

<sup>32</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 52

<sup>33</sup> Sitert i Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 35

<sup>34</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 88

at selskapet skulle sørge for «nasjonal styring og kontroll»<sup>35</sup> drev det frem løsninger som i skulle sørge for selskapets egne interesser, og i stor grad fikk de gehør for en slik «kommersiell» tankegang. Som Berrefjord og Heum skriver:

[P]olitical authority and political thinking have to be executed in close relations to market environment. Even if the clear intention is to influence the business through politics, may it not be that this works the other way around: that politics become contaminated by business thinking?<sup>36</sup>

SV skrev i sitt partiprogram i 1974 at bare ilandføring i Norge kunne «sikre oss mot utenlandsk dominans og forhindre den raske utvinningen av våre oljeressurser som storkapitalen går inn for», men i Norge var det ikke nødvendig for «storkapitalen» å jobbe spesielt hardt for et raskt utvinningstempo. Det oljepolitiske miljøet, med Statoil i spissen, gjorde jobben for dem. Berrefjord og Heum oppsummerer begrensingene på oljeindustrien på følgende måte: «The undertakings of market cultivation from this industry, being expected to fulfill the industrial ambitions in Norwegian oil politics, have mainly consisted of efforts to step up Norwegian petroleum activities».<sup>37</sup>

Evnen til å begrense utvinningen på norsk sokkel ble innskrenket av tre faktorer: den nasjonale økonomien; norsk industri som var avhengig av kontrakter fra oljeindustrien; og Statoils egne ambisjoner<sup>38</sup>. Først og fremst ble norsk økonomi etter hvert svært avhengig av oljeinntektene. Mellom 1977 og 1985 gikk produksjonsverdien av norsk petroleumssektor fra 8 til 99 milliarder kroner av en total BNP på 497 milliarder (i 1985). Samtidig snudde man et underskudd på statsbudsjettet på 27 milliarder i 1977 til et overskudd allerede i 1980 på 5 milliarder kroner.<sup>39</sup> En reduksjon i aktivitetsnivået ville ha fått store konsekvenser for statsfinansene.

Verftsindustriens finanser var like, hvis ikke mer, avhengig av oljeindustrien enn staten, og sysselsettingen i næringen ble reddet av offshoreoppdrag da resten av industrien i verden gjennomgikk en massiv krise etter oljesjokket i 1973. I verftsindustrien fant også Statoil en viktig alliert i kampen for utbygging på norsk sokkel. Et godt eksempel er Arve Johnsens beskrivelse av diskusjonen rundt Gullfaksutbyggingen:

---

<sup>35</sup> «De ti oljebud» - sitert i Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 51

<sup>36</sup> Berrefjord og Per Heum (1990), *Political Governance of the Petroleum Industry – The norwegian case*: 39

<sup>37</sup> Berrefjord og Per Heum (1990), *Oil and the Industrial Base of the Norwegian Economy*: 25

<sup>38</sup> Her er det kanskje på sin plass å si «primært Statoils interesser». De andre oljeselskapene hadde nok de samme ambisjonene og var gode støttespillere. Men deres innflytelse kunne ikke sammenlignes med Statoils.

<sup>39</sup> Estrada, Javier et. Al (1988), *Natural Gas in Europe*: 211



OD [Oljedirektoratet] hadde vurdert at det var ”flere fordeler forbundet ved å bygge ut samlerøret først og 34/10 [Gullfaks] senere enn omvendt”. Poenget var imidlertid at det på dette tidspunktet [høsten 1980] ikke forelå tilstrekkelig solgte mengder gass til å rettferdiggjøre byggingen av en samlerørledning. [...] Redningen [av Statoils utbyggingsløsning for Gullfaks 34/10] kom da saken ble drøftet i samarbeidskomiteen mellom LO og Arbeiderpartiet 7. April.<sup>40</sup>

ODs faglige vurdering ble altså ikke bestemmende for utfallet, derimot fikk interesseorganisasjonen LO, sammen med Statoil – og selskapets kommersielle vurdering – avgjørende betydning for hvilken løsning som ble valgt.

## Kontrakter for gass

I overgangen mellompolitikk og marked lå kontraktene for salg av gass. Det blir plassert i overgangen fordi kontraktene åpenbart ikke kunne bryte vedtatt norsk lov – eller lov i landene man handlet med. Rammene for kontraktene var dermed tydelige. Men samtidig var de i stor grad et utslag av de forhold som ellers styrte markedet.

Et generelt poeng er at gassalg og de langvarige kontraktene de innebar satte noen klare føringer på hvordan partene utformet sine kontrakter:

«I så langvarige avtaleforhold som gassalgsavtalene etablerer, er det på den ene siden nødvendig at det åpnes for at prisen kan justeres ved endringer i markedet. På den annen side bør adgangen til prisjusteringer i minst mulig grad oppfordre eller lede til tvister mellom partene»<sup>41</sup>

Problematikken med utforming av fleksible, men ikke *for* fleksible kontrakter ble løst ved tre elementer som ble tatt inn i kontraktene. For det første fikk man en detaljert prisregulering som knyttet prisen på gass til alternative energikilder som gassen konkurrerte med. For det andre åpnet kontraktene for automatiske prisjusteringer. Sist var det mulighet for grunnleggende prisrevisjoner.

De to hovedelementene for prisforandringer er *prisformelen* og *prisrevisjonsreglene*. Prisformelen er den som angir den gjeldende prisen for gass til enhver tid. Den fastsettes i forhold en eller helst flere konkurrerende energikilder, men bare på forhåndsfastsatte tidspunkt. Hvor mye selger og kjøper tjener eller taper på antallet prisjusteringer vil med hvordan prisutviklingen er. Med synkende priser vil selger tjene på få justeringstidspunkter.

---

<sup>40</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 215-216

<sup>41</sup> Brautaset, Are et.al. (1998), *Norsk gassavsetning – Rettslige hovedelementer*, Sjørettsfondet: 246-47

Med økende priser vil tiden mellom justeringer være tapt inntekt. For kjøpere vil forholdet være motsatt. Men prisen på gass er ikke utelukkende basert på andre energikilder. Prisen er delt opp i eskaleringspris som er relatert til andre kilder, og basisprisen, som ligger fast inntil en prisrevisjon.

Prisrevisjon er når enten selger eller kjøper ønsker en grunnleggende endring i prisen for gassen, eller altså i prisformelen. En slik forandring skjer gjennom forhandlinger, men til fastsatte tider (med et gitt antall unntak for hele kontraktperioden). Det kreves en skriftlig begrunnelse og bevisbyrden ligger hos den som ønsker prisrevisjonen. Det som må bevises er at «relevante endrede forhold i kjøpers hjemland utenfor partenes kontroll, har medført vesentlige endringer i gassens verdi sammenlignet med hva som følger av den gjeldende prisformelen».<sup>42</sup> Det er altså krav om: Det har skjedd i kjøpers hjemland; det er utenfor partenes kontroll; det fanges ikke opp av prisformelen; og sist at det gav en vesentlig endring av gassens verdi. Som vi skal se senere var det i kontraktsforhandlingene om trollgass på 80-tallet spesielt de to siste poengene som var viktige. At det ikke fanges opp av prisformelen innebærer at «direkte prisendringer på de konkurrerende energibærerne som inngår i prisformelen – selv om disse skulle være uventet store – ikke kan lede til prisrevisjon. Det er nettopp slike prisendringer prisformelen vil favne». Videre når det gjelder markedsverdien for gass er dette en teoretisk størrelse, for som vi har sett fantes det ikke noe enhetlig marked for gass i perioden. Sluttbrukerprisen for gass var det vanligvis avgjørende for å definere markedsprisen.<sup>43</sup> Som vi skal se under var disse kontraktsforholdene avgjørende i en viktig fase i forhandlingene om Trollgass. Hovedpoenget her er at kontraktene ble utformet for å møte to hovedproblemstillinger: For det første: Hvordan forme kontrakter for de svært lange periodene som gassalg av nødvendighet ville være. For det andre: Hvordan unngå unødvendig mange prisjusteringer når kontraktperioden gikk over lang tid med potensielt mange prissinginger. For å si det på en annen måte: Kontraktene var utformet spesifikt for å møte utfordringene av nødvendighet ville følge av gassalg: lange kontrakter med en prisutvikling som ikke kunne forutses.

## Markedet

Politikk endte ofte opp med å spille annenfiolin for «kommersielle interesser», og disse kommersielle interessene ble til dels formet av krefter som verken staten Norge eller Statoil

---

<sup>42</sup> Brautaset, Are et.al. (1998), *Norsk gassavsetning – Rettslige hovedelementer*: 254

<sup>43</sup> Brautaset, Are et.al. (1998), *Norsk gassavsetning – Rettslige hovedelementer*: 246-265

hadde kontroll over. Først og fremst var prisen Norge fikk for gassen bestemt av forhold utenfor deres kontroll.

Etter at OPEC-landene kuttet produksjonen i 1973, og oljeprisen ble mer enn tredoblet fra 1973 til 1974, var forhandlingsposisjonen til petroleumprodusenter svært god. Dette var bakgrunnen for de svært gode avtalene Norge fikk forhandlet frem på slutten av 1970- og begynnelsen av 1980-tallet. Tradisjonelt har prisen for gass ligget under prisen for olje, men «det vil være en generell sammenheng mellom utviklingen av olje- og gassprisene, siden gass konkurrerer med olje i de fleste anvendelser».<sup>44</sup> Utover 70-tallet ønsket land som Libya og Algerie å knytte prisen for gass til den tilsvarende prisen for råolje – såkalt *oljeprisparitet*.<sup>45</sup> I Norge fikk denne tanken også gjennomslag mot slutten av 70-tallet, og i forhandlingene om Statfjordgass fikk Norge tilnærmet oljeprisparitet. Statfjordgassen ble solgt for 5,50 \$ pr. mBTU<sup>46</sup>, oljeprisen var 32\$ fatet (1980-dollar). 5,50 \$ pr mBTU tilsvarte ca 31,9\$<sup>47</sup> fatet for olje.<sup>48</sup>

Full råoljeparitet fikk man aldri for norsk gass. Selv om prisen på Statfjordgass var nære, ble *prinsippet* om råoljeparitet aldri godtatt. Faktisk gikk det så langt at tyske myndigheter nektet å godkjenne en tidligere salgavtale om Statfjordgass, fordi avtalen inneholdt en prinsipiell godtagelse av råoljeparitet.<sup>49</sup> Isteden begynte det å bli stadig dårligere tider for selgere av petroleum. Fra 1980 falt oljeprisen fra sitt høyeste punkt på 35,69 \$ fatet, til 14,43\$ i 1986.<sup>50</sup> Styrkeforholdet mellom kjøper og selger snudde dermed helt i perioden.

Etter prisfallet ble det vanskelig for den norske hovedforhandleren Statoil å opprettholde de høye prisene. Under Trollforhandlingene, som begynte i midten av 1984, ble selskapet tvunget til å senke prisen på gassen fra Statfjord, Heimdal og Ula.

Kontraktene man hadde underskrevet bare noen år tidligere, med ekstremt høye priser for gass ble omgjort da markedssituasjonen tilsa at prisene var «feil». Selv om kontraktene skulle

---

<sup>44</sup> St. Meld. 40 (1982-83): 35

<sup>45</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 29

<sup>46</sup> mBTU står for 'million British British Thermal Units' - en standard måleenhet for naturgass, [www.energyvortex.com](http://www.energyvortex.com).

<sup>47</sup> Konverteringen fra gasspris til oljepris er gjort ved å gange X\$/mBTU (gasspris) x 5,8 (gassens varmeeffekt i forhold til olje) = Oljepris. Formelen er hentet fra Banks, Ferdinand (2007), *The political Economy of World Energy*. World scientific publishing ltd., Singapore

<sup>48</sup> Estrada, Javier et. Al (1988), *Natural Gas in Europe*: 215

<sup>49</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 51

<sup>50</sup> Tertzakian, Peter (2007), *A thousand Barrels a Second – the Coming Oil Break Point and the Challenges Facing an Energy Dependant World*, McGraw-Hills companies: 101

gi rammene for salget av gass mellom partene så gikk disse over så lange perioder at forholdet mellom aktørene ble like viktig som de spesifikke kontraktene. «Ryktet» til både selgerne og kjøperne var en vesentlig påvirkning på hvordan kontraktene ble forstått fordi markedet baserte seg på forsyningsevne.

Thus a [gas] contract should be seen as a framework for the changing relationship between buyers and sellers, rather than as a set of conditions established «once and for all» between them [...]. In principle both parties are interested in maintaining a lasting relationship as long as neither side considers that the concessions required by the other party, exceeds the economics of the project.<sup>51</sup>

Kontrakten kunne altså oppfattes som mer et rammeverk som kjøper og selger skulle forholde seg til, enn en absolutt avtale. Så lenge det var innen rammene for forsvarlig økonomisk drift hadde aktørene en interesse av å opprettholde et godt forhold til hverandre. Men styrkeforholdet mellom aktørene og dermed også hvem som ville trenge å gjøre innrømmelser var sterkt preget av markedssituasjonen. Dette så man svært tydelig nettopp i kontraktene for Statfjord, Heimdal og Ula, der det var store åpninger for reforhandling av avtalen, som vi skal se på senere.<sup>52</sup> Det var altså mulig å bruke markedssituasjonen som «brekkstang» for å reforhandle avtaler som allerede var inngått – uavhengig av kontraktens innhold.

## Konklusjon

Norske politikere prøvde fra starten av å styre petroleumsutvinningen for at Norges utbytte av industrien skulle bli størst mulig. Den politiske styringen ble begrenset av spesielt to faktorer: geologi og marked.

Den mest åpenbare begrensningen lå i ressursene: ingen ressurser intet behov for et avsetningssystem. Men ressursene var viktig av andre, mindre banale grunner. For det første var mengden av gass svært viktig for hva slags system man fikk. For det andre var den geografiske plasseringen av feltene viktig. Først og fremst var mengden i et gitt felt avgjørende for om det var økonomisk forsvarlig å bygge det ut, og for gass var dette knyttet i stor grad til transportkostnadene for gass. Samtidig var plasseringen avgjørende, i forhold til nærhet til markedet, men langt viktigere i norsk sammenheng: i forhold til ressursenes tilhørighet.

Norge fikk derfor i den tidligste fasen av norsk gasseksport to rørledninger: det store Ekofiskfeltet var drivverdig og ble solgt til kontinentet, mens Friggfeltet, som til dels var på

---

<sup>51</sup> Estrada, Javier et. Al (1988), *Natural Gas in Europe*: 85-87

<sup>52</sup> Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian Gas: The Struggle Between Government Control And Market Development*: 216. I "Gas to Europe – The Strategies of Four Major Suppliers, Robert Marbro & Ian Wybrew-Bond (eds.)

britisk side av sokkelen ble ført i land i Storbritannia. Ressursgrunnlaget gjorde avsetning *mulig*, men det var bare for Frigg at feltets plassering var avgjørende for rørsystemets utforming. For Ekofisk var det et annet geologisk og til dels teknologisk problem som var avgjørende. Spørsmålet om ilandføring av norsk gass, som politikere tidlig hadde ønsket seg, var umulig fordi norskerenna var umulig å komme forbi. Dermed ble gassen sendt til kontinentet.

Politikernes forsøk ilandføring, *måtte* strande all den tid teknologien ikke tillot noen økonomisk forsvarlig forsering. Dermed var byggingen av både Friggrørledningen og Ekofiskrørledningen i realiteten avgjort uten at norske politikere eller Statoil kunne gjøre mye med det.

Men ambisjonen om statlig kontroll forsvant ikke, selv om utbyggingen var styrt av andre faktorer. Poenget hadde vært å finne mekanismer for nasjonal kontroll. Et norsk oljeselskaps fremvekst kunne gjøre at man var sikker på at nasjonale hensyn ble ivaretatt på norsk sokkel. Samtidig hadde man ønsket seg ilandføring for å sikre ressursene fysisk. Eierskap ble tanken som forente disse ideene. For å kompensere for manglende kunnskap og styring over teknologiutviklingen fikk man et helstatlig oljeselskap. Og i møte med manglende mulighet til å bestemme utbyggingsløsninger for infrastrukturen valgte man eierskap til den.

# Kapittel 2: Det europeiske markedet

---

«Forhandlinger og beslutninger om gass-salg forutsetter en detaljert oversikt over markedene og alternative avsetningsmuligheter.»<sup>53</sup>

Det vesteuropeiske markedet for naturgass startet for alvor da det store Groningenfeltet ble oppdaget i Nederland, rundt 1960. Før dette hadde gassproduksjonen i Europa stort sett begrenset seg til gass produsert fra andre fossile brennstoff (olje og kull). Utover 70-tallet ble Algerie, Norge og Sovjetunionen integrert i det europeiske markedet, gjennom rørledninger og transport av LNG via skip. Markedet var preget av få selgere og få kjøpere, Norge og Nederland var de eneste betydelige eksportørene av gass i Vest-Europa, resten av behovet ble dekket av Sovjet og Algerie. På kjøpersiden organiserte kjøperne seg i et «kartell», ledet av det tyske selskapet Ruhrgas<sup>54</sup>

I dette kapittelet vil det europeiske markedet bli forsøkt belyst, med utgangspunkt i antagelsen at måten dette markedet var organisert på hadde avgjørende innflytelse også på organiseringen av norsk gassektor. Først og fremst vil det være nødvendig å se på hvordan markedet var organisert, på kjøpersiden og på selgersiden. På kjøpersiden vil det tyske markedet og da først og fremst det tyske selskapet Ruhrgas, få mest plass, selv om andre land også vil ble diskutert. På eksportsiden, var de viktigste aktørene (utenom Norge selv) Nederland, Sovjet og Algerie. Selv om Algerie og Sovjet ikke var en del av Vest-Europa var de en viktig del av det vesteuropeiske *gassmarkedet* og vil derfor være med i betraktningen av selgersiden.

Et av hovedpoengene i denne oppgaven er å se på hvilke valg som ble gjort innenfor de begrensningene som fantes i avsetningen av norsk gass. Dette kapittelet fokuserer i stor grad på begrensningene. Markedsmakten til kjøperne, tilbyderens evne til å erstatte norsk gass og utviklingen i styrkeforholdet mellom aktørene vil være sentrale poenger. Hvilke avsetningsalternativer hadde Norge i markedet? Hvilke begrensninger hadde markedet for

---

<sup>53</sup> St. meld. Nr. 53 (1979-80) – *Om virksomheten på den norske kontinentalsokkelen.*

<sup>54</sup> Bjerkholt, Olav, Øystein Olsen og Steinar Øyvind Strøm (1990), *Olje- og gassøkonomi*, Universitetsforlaget, Oslo: 146-148. Anførselstegnene er tilsiktet, ettersom det kan diskuteres hvorvidt selskapene som kjøpte for eksempel norsk gass virkelig kunne kalles et kartell. Poenget er at man møtte selskap som i stor (men varierende) grad samarbeidet om pris.

avsetningen, både når det gjaldt politiske forhold, men også i forhold til monopolene som var dominerende i sektoren? Hva gjorde markedsforandringene med styrkeforholdet mellom kjøper og selger, og mellom selgerne? Hvordan kunne selgerne møte den manglende konkurransen i det europeiske markedet? Dette var vurderinger som skulle være avgjørende for den senere organiseringen av norsk gassavsetning fordi man både måtte finne svar på disse utfordringene, og muligens se etter løsninger for å omgå dem.

## Det europeiske markedet – Importørene

En liten gruppe land dominerte kjøpersiden av gass i Europa: Tyskland, Italia, Storbritannia, Frankrike og Belgia. Til sammen stod disse landene i 1980 for nesten 80 % av forbruket i Vest-Europa. Storbritannia var noe av et særtilfelle ettersom de hadde forholdsvis stor egen produksjon og ikke var knyttet direkte til det kontinentale gassmarkedet, men var likevel viktig, spesielt for Norge ettersom landet var det eneste reelle alternativet til en kontinental eksport.<sup>55</sup>

### *Storbritannia*

Storbritannia var et særtilfelle. Landet hadde en stor egen produksjon av naturgass i Nordsjøen og den eneste tilknytning til det kontinentale gassmarkedet var indirekte gjennom importen av norsk gass fra Friggfeltet. Som i flere av landene i Europa, hadde britene et monopol på gasshandel: British Gas Consortium (BGC) fikk enerett på produksjon og kjøp av gass i Storbritannia i 1973, et monopol de beholdt ved lov frem til 1982, men i praksis også noen år etter dette. I tillegg var selskapet et av få vertikalt integrerte gasselskap i Europa og drev med produksjon, så vel som transport og distribusjon til sluttbrukere.<sup>56</sup>

På tross av monopolet på kjøp og salg av britisk gass, var ikke BGC immun mot innblanding. Selskapet var statlig eid, og Thatcher-regjeringen (1979-1990) gjorde flere inngripen i selskapet. Ideologisk var kanskje privatiseringen av selskapet i 1986 høydepunktet, men i industrisammenheng var regjeringens inngripen i Sleipnerforhandlingene av viktigere karakter. BGC hadde forhandlet frem en avtale med Statoil, men regjeringen nektet å godkjenne avtalen. Man ønsket heller å bygge ut den britiske kontinentalsokkelen (UKCS),

---

<sup>55</sup> Tar man vekk Nederland, som produserte til eget forbruk, blir landene enda mer dominerende: I Vest-Europa uten Nederland stod landene for nesten 95 % av forbruket. Utregnet fra *BP Statistical Review of World Energy 2007*, [www.bp.com](http://www.bp.com).

<sup>56</sup> Stoppard, Michael (1996), *A New Order for Gas in Europe?*, Oxford Institute for Energy Studies: 5

antagelig med tanke på de positive ringvirkningene dette ville ha på hjemlig industri og sysselsetting.<sup>57</sup>

Storbritannias var et isolert marked, men nettopp derfor var det så viktig. Det var nettopp frakoblingen fra et europeisk marked som gjorde det mulig for norske forhandlere å spille de ut mot europeiske kjøpere. Samtidig ble det en utfordring å møte de sterkt politiserte forholdene som vokste frem på 80-tallet.

### *Vest-Tyskland*

Vest-Tysklands viktighet i det europeiske gassmarkedet var todelt: Først og fremst var landet det største markedet i Europa for gass, med et høyere totalt konsum enn både Frankrike og Italia, de to nest største importørene, til sammen. For det andre var Vest-Tysklands rolle i gassmarkedet viktig grunnet deres strategiske posisjon. Som et knutepunkt for gass fra øst og fra nord, til vest- og Sør-Europa, var landet umulig å komme utenom i nærmest enhver større gasstransaksjon.

Hvis Vest-Tyskland var umulig å komme utenom i det europeiske gassmarkedet, var det et selskap som var umulig å komme utenom i Vest-Tyskland: Ruhrgas. Selskapet fikk allerede på 60-tallet en ledende posisjon i gassmarkedet med åpningen av det nederlandske feltet Groningen. Ved midten av 80-tallet var selskapets dominans i Tyskland stor: «Together, Ruhrgas and the associated companies supply about 70 per cent of the country's gas».<sup>58</sup> Ruhrgas' store styrke lå heller ikke utelukkende i dets evne til å styre andre selskapers kommersielle prioriteringer. «It has taken equity positions in a wide variety of gas companies and pipelines, both in Germany and outside [...] to acquire information and market intelligence. Their knowledge of what is going on in the continental gas industry, therefore, has been without parallel [...]».<sup>59</sup>

Som den ledende leverandøren/importøren, både selvstendig og som deleier i andre selskaper, fikk Ruhrgas naturlig en ledende rolle i det tyske gassmarkedet. Lederskapet og størrelsen alene gav selskapet stor markedsrett, men minst like viktig var den store innflytelsen selskapet hadde på transporten av gass til Tyskland, og dermed også videre til Europa.

---

<sup>57</sup> Estrada, Javier, Helge Ole Bergesen, Arild Moe, Anne Kristin Sydnes (1988), *Natural Gas in Europe – Markets Organisations and Politics*, Pinters Publishers, London:145-152

<sup>58</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 108

<sup>59</sup> Marbro, Robert og Ian Wybrew-Bond (eds.) (1999), *Gas to Europe – The Strategies of Four Major Suppliers*. Oxford University Press, Oxford:16



Importen av gass i Tyskland gikk gjennom to hovedakser, en nord/sør og en øst/vest, begge rørsystemene var kontrollert av Ruhrgas. Videre kontrollerte selskapet alle gassterminaler for importert gass: Nordsjøgass og Nederlandsk gass gjennom terminalen i Emden, og sovjetisk gass gjennom terminalene i Weidhaus og Oberkappel/Passau. Selskapets dominerende posisjon ble sementert av lovgivningen som utelukket muligheten for å sette opp konkurrerende infrastruktur i Tyskland.<sup>60</sup>

Denne organiseringen hadde ikke bare betydning for tysk gassindustri, også den vesteuropeiske gassindustrien ble påvirket av Ruhrgas' dominans. Ved å kontrollere gassterminalen ved Emden kontrollerte selskapet all innfart av norsk gass til (kontinentale) Europa.<sup>61</sup> Nederlandsk gass ble transportert til resten av Vest-Europa gjennom rørsystemet TENP<sup>62</sup>, en rørlinje Ruhrgas hadde 51 prosent eierskap i. I tillegg var Ruhrgas den største kjøperen av gass fra Sovjet, og hadde en 50 prosent eierandel i rørledningen fra Weidhaus til Frankrike.<sup>63</sup>

Et siste poeng som bør tas opp i denne sammenheng er Ruhrgas' eierstruktur og forhold til myndighetene. I teorien hadde vesttyske myndigheter store muligheter til å kontrollere selskapet, gjennom sitt indirekte eierskap<sup>64</sup>. Men, spesielt sammenlignet med andre vesteuropeiske land, var myndighetene passive i sitt eierskap i energisektoren generelt, og gassektoren spesielt. Ikke dermed sagt at ikke uformelle kontakter betydde noe, eller at myndighetene ikke satte begrensninger overhodet, men disse var små sammenlignet med andre vesteuropeiske land. For eksempel krevde myndighetene godkjenning for alle importavtaler av en viss varighet, men godkjenning av dette ble ansett som en formalitet av tyske gasselskaper.<sup>65</sup> Også større begrensninger, slik som regelen om at maksimalt 30 prosent av gassimport skulle komme fra Sovjet, ble ansett delvis fravikelig, og uansett i tråd med selskapets langsiktige interesser.<sup>66</sup>

Når det gjaldt eierskapet generelt var Ruhrgas dominert av oljeselskap og selskap fra kull- og stålindustrien, i tillegg til det statlige eierskapet. Utenlandske oljeselskap hadde gjennom

---

<sup>60</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 108

<sup>61</sup> Dette inntil det, under Trollforhandlingene, ble lagt frem en plan for en rørledning til Zeebrugge i Belgia og denne ble ferdiggjort, et poeng vi skal returnere til senere.

<sup>62</sup> Trans-Europe Natural Gas Pipeline

<sup>63</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 109

<sup>64</sup> Eierskapsstrukturen i Ruhrgas var svært komplisert, derfor noe upresise formuleringer som ”indirekte eierskap”. For en mer utførlig beskrivelse se: Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 109-110

<sup>65</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 106

<sup>66</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 116-117

indirekte eierskap en majoritet av aksjepostene i Ruhrgas. Men for at dette skulle ha avgjørende innvirkning på den langsiktige strategien i selskapet, ville det ifølge Estrada et.al. kreve at oljeselskapene hadde overlappende interesser (noe de ikke alltid hadde), samt at de, grunnet en komplisert eierskapsstruktur hadde måttet samarbeide med andre investorer. Resultatet var, ifølge forfatterne, at Ruhrgas' ledelse opererte svært uavhengig, med fokus på selskapets profitt.<sup>67</sup>

Norsk salg av gass til Europa kunne umulig unngå Ruhrgas, med selskapets markedsmakt og infrastrukturen selskapet det hadde kontroll på. Det var selvfølgelig mulig å tenke seg salg til uavhengige aktører, og forsøk på dette ble gjort, men selv med vellykkede fremstøt av denne sorten var norsk gass avhengig av avsetning gjennom Ruhrgas' transmisjonssystemer.

### *Frankrike*

Frankrikes energisektor var sterkt preget av sentralisert, statlig inngripen. De fleste deler av energisektoren, fra kull til atomkraft, var helt eller delvis statlig eid, og gassektoren var intet unntak. Det statlige selskapet *Gaz de France* (GDF), hadde de facto monopol på import av gass til Frankrike, og ble frem til midten av 1980-tallet sterkt subsidiert og drevet med store underskudd, mye på grunn av statlige prioriteringer. Både nye importavtaler og en økning i andelen av energiproduksjonen i Frankrike var avhengig av statlig godkjenning: «Agreements, including contracts to import [gas] for the purpose of supplying it to networks operated under concessions or authorisation shall be submitted for approval to the minister responsible for gas».<sup>68</sup>

I 1986 ble det en del av den franske sentrum-høyrebevegelsens prioriteringer å kunne øke konkurransen på det franske markedet for gass, men ønsket om statlig kontroll på selskapet forsvant ikke. En viss kommersiell frihet fra franske myndigheter ble likevel oppnådd gjennom samarbeidet med Ruhrgas, som sikret langsiktige avtaler, til kommersielt konkurransedyktige priser. GDF så seg likevel nødt til å distansere seg noe fra konsortiet i forhandlinger, ettersom franske myndigheters politikk var å kreve avtaler om gjenkjøp, i tillegg til de fremforhandlede avtalene.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 110-111

<sup>68</sup> Cameron, Peter (1990), *Gas Regulation in Western Europe – A country-by-country guide*:178

<sup>69</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*:121-122

Videre hadde man et uavhengig selskap som drev gassimport, oljeselskapet Elf. De kunne være en alternativ innkjøper av gass til Frankrike, men alle avtaler som selskapet inngikk var underlagt de samme reglene: de måtte godkjennes av myndighetene, og Gaz de France hadde som monopolist førsterett på eventuelle avtaler. Det er likevel grunn til å anta at Elf, i likhet med Hydro på norsk sokkel, ønsket å få en mer betydelig rolle enn som underordnet GDF.

## Det europeiske markedet – eksportørene

Flere land eksporterte gass til det europeiske markedet, men de viktigste eksportørene var Sovjet, Algerie og Norge, samt Nederland, som både importerte og eksporterte. Til sammen dekket disse fire landene 54 % av det europeiske forbruket, men i forskjellige deler av markedet. Algerie var hovedsakelig knyttet til det franske markedet, men Sovjet for en stor del dekket vesttysk etterspørsel.

### *Nederland*

Nederland ble med funnet av det enorme Groningenfeltet, tidlig den dominerende gasseksportøren i Europa. De to viktigste aktørene i det nederlandske gassmarkedet hadde til da vært ESSO og Shell, men med funnet tok myndighetene skritt for å redusere deres dominans. Selskapet Gasunie ble opprettet i 1963, med enerett på kjøp, import og distribusjon av gass i Nederland, og eierandelen ble fordelt mellom Dutch State Mines (DSM) (40 %), staten (10 %) ESSO og Shell (25 % hver).<sup>70</sup>

Fra produksjonsstart på Groningenfeltet til det første oljesjokket i 1973 var det en ambisjon fra både myndigheter og gasselskaper om å produsere mye gass så raskt som mulig. Et behov for utbedring av infrastrukturen for energi, kombinert med at amerikansk kull utkonkurrerte nederlandsk kullproduksjon gjorde gass til en rask suksess i landet.<sup>71</sup> Men med en vekst i gasskonsum på over 50 % i året i perioden 1963 og 1973, samt store eksportforpliktelser, ble spørsmålet om levetiden på reservene etter hvert viktigere. Gasunie satte fra 1974 et tak på gass til industri, fryste eksportmengden og søkte å få importert gass for å sikre stabilitet i gassforsyningene. Samtidig valgte selskapet å øke prisen på gass, mer i samsvar med prisen på olje.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 155

<sup>71</sup> Rotmans, Jan et.al. (2001), *More evolution than revolution – transition management in public policy* :21

<sup>72</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 158

Denne politikken ble utdatert da energikonsumet sank over hele Vest-Europa tidlig på 80-tallet. Flere land anså Nederland som den sikreste og mest fleksible av gassleverandørene, men belønnet Nederland for dette ved å velge andre land til å supplere gass, antagelig med den viten at Nederland kunne virke som et «sikkerhetsnett» ved leveringsproblemer fra andre eksportører. En revurdering av eksportstrategien var et naturlig resultat.<sup>73</sup> Dette var et poeng som ikke var oversett av norske politikere: «En reduksjon i det forventede energiforbruket samt en oppjustering av gassreservene gjør det nå likevel mulig at Nederland vil selge ytterligere gassmengder utover eksisterende kontrakter i 1990-årene og senere».<sup>74</sup>

For å forsikre kjøpere om at Gasunie kunne supplere Vest-Europa med gass, samtidig som de dekket et eventuelt hjemlig behov, gikk selskapet inn i forhandlinger om kjøp av gass fra Trollfeltet.<sup>75</sup> For Nederlands del må dette sees på som en strategisk vurdering. De så at svingningene i markedet ikke gikk til deres fordel, fallende priser og fallende markedsandeler var ingen positiv utvikling. De ble derfor en større konkurrent for andre eksportører i markedet for å forsvare sine markedsandeler.

### *Sovjet*

Sovjet ble i 1983 verdens største naturgassprodusent, og var på tidspunktet antatt å inneha omtrent 45 % av verdens gassreserver. Eksport til Vest-Europa startet i 1968 med små leveranser til Østerrike, mens leveranser til Italia og Vest-Tyskland begynte midt på 70-tallet. Under de bedre forholdene mellom USA og sovjet på 70-tallet ble det aktuelt å selge gass til USA, men da *détente* tok slutt, fulgte planene etter. Det eneste eksportalternativet (utenfor den sosialistiske blokken) som gjenstod, også av politiske grunner, var Vest-Europa, og total eksport nådde 25 BCM i 1980.<sup>76</sup>

At Sovjet hadde økonomiske interesser ved gasseksport fremstår som åpenbart. Deres avhengighet av å få «hard valuta», og i forlengelsen av dette vestlig teknologi, gjorde eksport av gass til en nødvendighet for landet. Men politiske faktorer spilte også en rolle i eksporten av gass. Først, og kanskje minst viktig, var det en viss skepsis mot å selge gass til Vest-Europa. Å eksportere gass til NATO-land ble oppfattet som strategisk uheldig, og det samme ble avhengigheten av vestlig teknologi. Disse motforestillingene ser likevel ikke ut til å ha vært spesielt høylytte. Mer viktig var den strategiske *verdien* som lå i å eksportere gass til Europa.

<sup>73</sup> Marbro, Robert og Ian Wybrew-Bond (eds.) (1999), *Gas to Europe*: 13

<sup>74</sup> St. meld. Nr. 32 (1984-85), *Om petroleumsvirksomhetens framtid*: 22

<sup>75</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*:159-166

<sup>76</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 169-174

Sovjet hadde interesse av å knytte Vest-Europa tettere til seg. Med de langsiktige kontraktene en gassavtale nødvendigvis innebar, ville man kunne bygge et stabilt og langvarig forhold med kjøperne. Videre var et, mulig utilsiktet, resultat av gassavtalene med Sovjet, at man klarte å så en viss splid mellom de europeiske landene og USA. USA ønsket at Europa i størst mulig grad skulle være uavhengig av sovjetisk gass, Vest-Europa på sin side anså faren ved gassimport fra Sovjet som liten.<sup>77</sup>

Når det gjaldt organiseringen av sovjetisk gassalg ble det offisielt gjort gjennom statlige ministerier, men «selskapet» som stod for den reelle eksporten, Soyuzgasexport, kjøpte gassen ved grensen og solgte den videre til vesteuropeiske land. Profitt utover driftskostnader ble tilbakeført til sentrale myndigheter. For sovjetiske myndigheter var det viktig å få eksportert så mye som mulig, både for å dekke lån og innkjøp av vestlig teknologi, men var også av den grunn ikke fremmed for «byttehandel»: Vestlig teknologi, spesielt gassinfrastruktur, mot gass.<sup>78</sup>

Utover 80-tallet var den europeiske frykten for innkjøp fra Sovjet stadig minkende, delvis på grunn av de endrede markedsforholdene. Ruhrgas kjøpte nye mengder Sovjetisk gass i 1981 og utvidet allerede eksisterende avtaler fra midten av 90-tallet til 2000. Selskapets sjef Klaus Liesen uttalte i 1984 at «som selskap er vi ikke dogmatiske» når det gjaldt økte innkjøp av sovjetisk gass utover 30 prosentsregelen, men la til at det også var et politisk spørsmål.<sup>79</sup> Sovjet på sin side hadde nok gass til å dekke opp for eventuelle forsyningsgap Europa måtte få utover 90-tallet. Selv med allerede inngåtte kontrakter (i 1985) på rundt 50 BCM var det uproblematisk for Sovjetunionen å øke leveransene sine.<sup>80</sup>

Sovjetunionen hadde med andre ord all grunn til å forsvare sine markedsandeler i det europeiske markedet og helst øke dem hvis de kunne. Eventuelle negative konsekvenser av salg til Europa fremstod antagelig som små sammenlignet med fordelene ved eksport. Samtidig utviklet det seg en mindre fiendtlig holdning til import av Sovjetisk gass ellers i Europa. Sovjetunionen hadde etter hvert begynt å fremstå som en pålitelig eksportør og i tillegg virket nok de fallende prisene på oppfatningen. Det innebar mindre overføringer til

---

<sup>77</sup> Austvik, Ole Gunnar (2003), *Norwegian Natural Gas – Liberalization of the European Gas Market*, Europaprogrammet, Oslo: 180-183

<sup>78</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 184-185

<sup>79</sup> Aftenposten Morgen (18.06.1984), «Svært interessert i Troll: Ruhrgas ønsker øket gassandel fra Norge

<sup>80</sup> St. meld. nr. 32 (1984-85) *Om petroleumsvirksomhetens framtid*: 22

Sovjet for stadig mer gass. Til sammen virket dette i retning av mindre handlingsrom for konkurrerende eksportører som Norge.

### *Algerie*

Algerie var den andre store ikke-vestlige produsenten som solgte gass til Europa. Landet var tidlig ute med eksport av gass, og hadde en spesiell posisjon som eksportør av petroleum: Som et av de ledende landene i den såkalte G-77-gruppen, og dets arbeid for "New International Economic Order" (NIEO), hadde Algerie andre prioriteringer enn de rent kommersielle, og fikk etter hvert et anstrengt forhold til det meste av europeisk gassindustri.

Som i så mange andre land var Algeries gassektor preget av ett statlig selskap: Sonatrach. Selskapet var i begynnelsen av algerisk gasseksport ikke ansvarlig for utvinning av gass selv, de kjøpte gassen fra internasjonale oljeselskaper for videre eksport. Dette forandret seg da Algerie, etter en lang periode med konflikt med oljeselskapene nasjonaliserte landets petroleumsindustri i 1970 og 1971.<sup>81</sup>

I tråd med den generelle utviklingen i oljeindustrien i Midtøsten/Nord-Afrika, ble altså petroleumsforekomstene nasjonalisert, og i 1973 kom oljesjokket som følge av OPECs prisøkninger. Med prisøkningen ble også statsfinansene i Algerie mer avhengig av petroleumsinntektene: 36 prosent av BNP i 1980 kom fra petroleum. Det var også tydelig at mer og mer av inntektene fra petroleum ville komme fra gass fra 80-tallet og utover.<sup>82</sup>

Så avhengig som Algeries finanser var av petroleum, og den økende viktigheten gass, burde tilsi at Algerie ville søke å maksimere sin eksport av gass. Likevel stod i 1986 minst 6 BCM, kanskje langt mer, av eksportkapasiteten ubrukt.<sup>83</sup> Bakgrunnen for dette, var Algeries frynsete rykte som eksportør.

Algeries prispolitikk var utledet av fire hovedhensyn. For det første var, som nevnt, statsfinansene helt avhengig av inntektene fra petroleum. For det andre var det ideologiske aspekter ved politikken: Algerie hadde lenge kjempet for NIEO og mente prinsipielt at «sør» (altså produsentene av råvarer) selv skulle kunne bestemme prisen på eksportvarer. For det tredje, og i forlengelsen av dette, var Algerie et ledende land i G-77. Denne posisjonen kunne

---

<sup>81</sup> Maugeri, Leonardo (2006), *The Age of Oil – The Mythology, History, and Future of the World's Most Controversial Resource*: 107

<sup>82</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 193

<sup>83</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 196-197

bli skadelidende hvis Algerie godtok markedsorienterte prinsipper i sine forhandlinger med vestlige selskap. Sist var Algerie et OPEC-land, og et av organisasjonens hovedpunkt hadde vært at energi hadde verdi utover det markedet priset ressursen til. Algerie, sammen med Iran og Libya, hadde vært hovedmotstander av Saudi-Arabias linje med lave priser, og isteden ment at olje (og dermed også gass) *prinsipielt* skulle ha høye priser.<sup>84</sup>

Som en følge av disse prinsippene ble Algeries prispolitikk stadig mer «aggressiv». Tidlig på 80-tallet fikk man prisparitet med olje, et mål man hadde jobbet for siden rundt 1978, mye takket være den svært gunstige forhandlingsposisjonen som det andre oljeprissjokket gav. Men selv om «prisseierene» tidlig på 80-tallet gav store økninger i prisen Algerie fikk for sin gass, var seieren kortvarig og hadde negative konsekvenser på lenger sikt. Som Jonathan Stern påpeker:

Algeria's actions in respect of gas export pricing and supply since 1980 have alienated a number of importing countries and raised doubts about its reliability as an exporter.<sup>85</sup>

Allerede mot midten av 80-tallet måtte Algerie gi opp sin prispolitikk, i hvert fall i praksis, ettersom oljeprisfallet gjorde det økonomisk umulig å opprettholde oljeprisparitet.

Prispolitikken hadde innen den tid fått Algerie inn i uoverensstemmelser med selskaper i nærmest alle importlandene de eksporterte til. I 1976 ble en avtale underskrevet med Frankrike for levering av 5,15 BCM pr år. Leveringene skulle starte i 1980, men ble holdt igjen av Algeriske myndigheter fordi de krevde en prisøkning fra den avtalte prisen. GDF nektet til å begynne med å godta prisøkningen, men snudde i 1982, etter at den franske regjeringen, av utenrikspolitiske hensyn,<sup>86</sup> grep inn.<sup>87</sup>

Algerie fikk også problemer med andre land på grunn av sin eksportpolitikk. Italia hadde i hovedsak problemer med det store eksportunderskuddet landet hadde med Algerie, og var i så måte bare indirekte knyttet til prispolitikk. Belgia derimot, gikk så langt som domstolen for å senke pris og volum på importen av gass fra en tidligere avtale med Algerie.<sup>88</sup>

---

<sup>84</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 205-206

<sup>85</sup> Stern, Jonathan P. (1984), "International Gas Trade in Europe": 193

<sup>86</sup> Frankrike hadde et spesielt forhold til Algerie som tidligere kolonimakt, og hadde dermed interesse av å fremstå som "snill" for å bøte på det negative bildet landet hadde fått etter en lang og blodig borgerkrig bare noen tiår tidligere. I tillegg var den franske Mitterand-regjeringen spesielt opptatt av å fremstå som en brobygger i nord-sør konflikten.

<sup>87</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 199

<sup>88</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 203

Også Spania hadde disputer med Algerie og Sonatrach. Sonatrach fikk forhandlet frem gode avtaler med det spanske selskapet Enagas i 1985, men allerede i 1986 gjorde utviklingen i oljemarkedet det umulig å opprettholde disse. Nye forhandlinger fulgte og prisene for gass ble redusert tidlig i 1986, og på nytt senere på året. For Vest-Tysklands del, fantes det ingen avtaler om import av Algerisk gass, dette på tross av kontrakter som ble underskrevet allerede i 1977. Ruhrgas trakk seg fra avtalen, kanskje på grunn av sin uttalte motstand mot Algeries prispolitikk, men inngikk i nye samtaler med Sonatrach i 1986, etter at prispolitikken i stor grad var gitt opp.<sup>89</sup>

Et fellestrekk for eksportørene utenfor Vest-Europa var altså at det var knyttet til dels store politiske vanskeligheter til handel med dem. For Sovjets del var vanskelighetene i stor grad knyttet til en øst/vest-problematikk og for Algerie var vanskeighetene knyttet i stor grad til nord/sør-problematikk. At disse landene var vanskelig for europeiske land å samarbeide med gjorde det ønskelig fra importørenes side å finne andre kilder til importen sin, men de endrede markedsforholdene modererte vanskelighetene. For Algeries del betydde dette en reorientering av deres egen prispolitikk som gjorde avtaler mer spiselig for kjøperne. For Sovjetunionen betød de markedsforandringene at de fremstod som en mindre «farlig» handelspartner.

Men både Sovjet og for Algerie hadde et annet problem: deres avstand til de største markedene i Europa. For Sovjet var det snakk om hele 4600 km for å nå Vest-Europa, til sammenligning er rørledningen fra Ekofisk til Emden, NORPIPE, 440 km lang. For Algerie var avstanden noe mindre enn Sovjet, men fortsatt 1500 km.<sup>90</sup> For gassprodusenter er avstanden til markedet avgjørende for hvor fleksible de kan være i forhold til produksjon. Med lange avstander blir det svært dyrt å ha underkapasitet i rørsystemene, men fleksibilitet i leveranser krever nettopp dette. De to ikke-europeiske leverandørene var uheldig geografisk posisjonert i forhold til store deler av det Vest europeiske markedet.<sup>91</sup>

Det var likevel ikke uten grunn at landene ble en del av importregimet i Europa. Det var en ambisjon for kjøperne å spre risiko og avhengighet til eksportlandene ved å ha flere selgere. Dette var en bevisst strategi fra importlandenes side, og det er i denne sammenheng

---

<sup>89</sup> Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 203-205

<sup>90</sup> Tallene for NORPIPE er hentet fra [www.gassco.no](http://www.gassco.no), tallene for Sovjet og Algerie er fra Stoppard, Michael (1996), *A New Order for Gas in Europe?*, Oxford Institute for Energy Studies.

<sup>91</sup> Asche, Frank, Petter Osmundsen og Ragnar Tvetervås (2002), *European market integration for gas? Volume flexibility and political risk*, i *Energy Economics*, Volume 24, Issue 3, May 2002: 260



innkjøpene må sees. For selgernes del var det til dels store forandringer i deres eksportpolitikk og denne var relatert til markedet. Både Algerie og Nederland måtte gi opp sin eksportpolitikk i møte med den dramatiske forandringen i markedet: Algerie gav opp sin prispolitikk og Nederland sin konserveringspolitikk til fordel for å forsvare sine markedsandeler.

Noe ironisk var det Sovjetunionen som utviste den største jevnheten i eksportpolitikken til tross for at de til dels ble oppfattet som en politisk risiko. Sovjet forsvarte eller ønsket å øke sin markedsandel uavhengig av markedssituasjonen. Det er naturlig å se dette i sammenheng med at landet i utgangspunktet ikke var en del av markedet. Prioriteten var å hente inn vestlig valuta, interne økonomiske rammer var mindre viktig.

### Konsekvenser av få tilbydere og få selgere.

De få tilbyderne gjorde at prisen på gass i «gode tider», perioder med høy generell vekst og vekst i gasskonsum, ville bli svært høy. Det var vanskelig for importører å finne alternative kilder til å supplere gassen, noe som gav produsentene store fordeler. Videre var det også slik at da markedet var på produsentenes side var det heller ikke fritt frem for kjøperne å sette selgerne opp mot hverandre. For eksempel hadde Sovjet mer enn nok kapasitet, i det minste på mellomlang sikt, til å supplere langt mer enn de 30 % av eksempelvis tysk gassimport som de hadde. Men både politiske og langsiktige økonomiske hensyn gjorde dette til et dårlig alternativ.

Som nevnt var det et tak på import av sovjetisk gass på 30 %. Bakgrunnen for denne andelen var tyske myndigheters skepsis mot en for stor avhengighet av Sovjet. Det eksakte tallet 30 % var nok noe arbitrært, men det ble ansett som en omtrentlig tålegrense. Likevel ville det ikke vært et stort problem å dekke for eksempel sesongbaserte svingninger på gass kjøpt i et spotmarked, noe Sovjet hadde vist seg villig til tidligere. Man kunne tenke seg et scenario der store mengder gass ble kjøpt, men ikke på langsiktige kontrakter, noe myndighetene sannsynligvis ikke ville vært like skeptisk til.

Bakgrunnen for at dette ikke var aktuelt var hovedsakelig av strategiske årsaker fra Ruhrgas sin side. Selv om det Ruhrgas' behov kunne dekkes fullt og helt av Sovjet ville dette på lang sikt være skadelig for selskapets interesser. Sovjetisk gass var billigere enn både norsk, algerisk og nederlandsk gass, men dersom Sovjet fikk en for stor andel av markedet, ville de dyrere

produsentene etter hvert forsvinne. Dermed ville kjøperne møte et tilnærmet monopol på produsentsiden, istedenfor et oligopol.

I en situasjon med et oligopol på produsentsiden vil stabiliteten i systemet avhenge av reaksjonsmønsteret til andre produsenter. «Each [producer] has a sufficiently large share of the market to need to consider the individual reactions of the others to changes in its price or output. Equilibrium thus depends on how each oligopolist forecasts the others' reaction».<sup>92</sup> Da markedet for gass svekket seg betraktelig utover 80-tallet, var det nettopp denne vurderingen som gjorde høye priser umulig å opprettholde. De nye markedsforholdene bidro til at produsentene hadde vanskeligere for å vurdere hverandres reaksjoner. Det er i lys av dette man kan forstå St. meld. nr. 32 (1983-84) når den påpeker at:

«[...] det er mulig at Nederland vil selge ytterligere gass [...]», «[Sovjetunionen kan] alene dekke det forsyningsgapet for gass som vil oppstå [...]. På den andre siden virker det lite sannsynlig at kjøperne [...] vil gjøre seg utilbørlig avhengig av en enkelt aktør [...]» og «[d]et er usikkert om Algerie vil kunne øke sine leveranser».<sup>93</sup>

Det var ganske enkelt svært usikkert hvordan reaksjonene ville være hos de andre produsentene og kjøperne.

Frem til og med det andre oljeprissjokket i 1979/80 var alle eksportlandene i en sterk forhandlingsposisjon og kontrakter var deretter. Det første oljeprissjokket hadde bevisstgjort kjøpere om gass som alternativ til olje, og behovet for gass var antatt å øke betraktelig. Man fikk kontrakter som økte prisen på gass i et land, og de andre eksportlandene fulgte etter med lignende krav.<sup>94</sup> Etter fallet i prisene etter 79/80, først svakt, siden dramatisk fra 1985, ble denne posisjonen vanskelig å opprettholde

Et mulig svar på en slik utfordring kunne selvsagt være et samarbeid mellom eksportørlandene. Alle landene var svært avhengig av gassinntekter for sine fremtidige statsfinanser, og et samarbeid mellom dem, en form for «gass-OPEC», ville i så måte ikke være utenkelig.<sup>95</sup> Et slikt samarbeid kunne løst noen av problemene man stod overfor, både i forhold til den vanskelige prissituasjonen og den vanskelige konkurransesituasjonen. I tillegg møtte man for Norges del et kartell på kjøpersiden.

---

<sup>92</sup> Black, John (2002), *Oxford Dictionary of Economics 2nd edition*, Oxford University Press, Oxford: 331.

<sup>93</sup> St. meld. Nr. 32 (1983-84) – Om petroleumsvirksomhetens framtid: 20

<sup>94</sup> Marbro, Robert og Ian Wybrew-Bond (eds.) (1999), *Gas to Europe*: 10

<sup>95</sup> Austvik, Ole Gunnar(eds.) (1991), *Norwegian gas in the new Europe – How politics shape markets*, Vett og Viten as, Oslo: 239-240

Ikke desto mindre var det helt uaktuelt med noe større samarbeid mellom eksportørlandene, ettersom deres prioriteringer var så vidt forskjellige. Sovjet hadde ett overordnet mål i sin gasspolitikk, og det var tilgang til hard valuta. Sovjet kunne velge å gjennomføre prosjekter som ellers ikke ville være økonomisk forsvarlige i en vesteuropeisk sammenheng, ettersom prosjektene ble betalt i rubler, men inntektene kom i vestlig valuta, gjerne dollar. I tillegg ville avtaler med vestlige land innebære økt tilgang til vestlig teknologi, noe som var essensielt for å bedre sovjetisk effektivitet, spesielt i gassektoren.

Algerie hadde også fokus på valuta og effektivisering av landets industri, men med helt andre prioriteringer. Deres hovedfokus var, til i hvert fall mot midten av 1980-tallet, å få oljeprisparitet for gass. Ettersom petroleumsinntektene var helt avgjørende for landets industripolitikk, og landet lenge var ledende i kampen for NIEO, tok det også lang tid før denne politikken ble omgjort. Der Sovjet ønsket å selge mest mulig gass, viste Algerie vilje til å stoppe leveranser for å presse importører. Forsøk fra Algeries side på å få til et prissamarbeid i perioden 1980-82 ble en «dismal failure».<sup>96</sup>

For Norge og Nederlands del talte ikke de kommersielle hensynene nødvendigvis mot et slikt samarbeid. Både Norge og Nederland ville ha sett seg tjent med høyere priser for gass. Men de hadde også en prioritering som lignet Sovjets, deres statsfinanser var avhengig av en høy inntjening, og med fallende priser var mengde minst like viktig som pris. Av kanskje størst betydning var likevel de økonomiske konsekvensene dette ville ha fått for *importland*. Det ville være utenkelig for Norge, og i enda mindre grad EU<sup>97</sup>-landet Nederland å presse vesteuropeiske land til å gjøre en slik massiv overføring av verdier til Sovjet.

The lack of solidarity between gas exporting countries stems partly from an absence of common economic and/or political interest and partly from the intrinsically fragmented nature of the gas trade. [...] The likelihood of any kind of cartel of natural gas exporters to the West European market appears non-existent at this time.<sup>98</sup>

Eventuelle svar på de utfordringene som markedet gav måtte løses for landene enkeltvis, fordi interessene til landene var så forskjellige. Problemet med den manglende koordineringen var at den gjorde det vanskeligere for eksportlandene å

---

<sup>96</sup> Stern, Jonathan P. (1984), *International Gas Trade in Europe – The Policies of Exporting and Importing Countries*, Heinemann Educational Books, London: 193

<sup>97</sup> EU vil bli brukt om alle tidligere forkortelser for det europeiske samarbeidet for enkelhets skyld

<sup>98</sup> Stern, Jonathan P. (1984), *International Gas Trade in Europe*: 191-192

vurdere de andre selgernes reaksjoner. Det ble derfor desto viktigere å forsvare sine egne markedsandeler.

## Konklusjon

Det vi altså hadde i det europeiske markedet var få tilbydere og få kjøpere. Men på tilbydersiden hadde man svært fragmenterte interesser og i alle fall ikke sammenfallende interesser som var store nok til å gi noen koordinering av salg. På selgersiden var koordineringsproblematikken helt annerledes. Ruhrgas' posisjon som både den ledende kjøperen av gass i Europa og selskapet med kontroll over transporten av gass til kontinentet, gjorde det mulig, hvis ikke ønskelig, at selskap i Vest-Europa koordinerte sine innkjøp av gass.

For selgernes del betydde dette at man måtte balansere hensynet til mengde og pris med de prioriteringene som andre land gjorde. I periodene der gassforbruket økte raskt og prisene på olje økte var det mulig for alle de fire store eksportørene å få innrømmelser fra importlandene. Når prisene utover 80-tallet falt var det umulig ikke å ta i betraktning de potensielle markedstapene som ville følge av å opprettholde prispolitikken.<sup>99</sup>

Man gikk fra en posisjon av styrke for eksportlandene til et klima der spesielt Ruhrgas potensielt kunne sette premissene for hvordan utviklingen skulle være – et poeng som ikke ble ignorert av norske forhandlere og strateger. Nicolas Stern påpekte at: «There is a certain amount of Norwegian paranoia, particularly regarding the role of the German company Ruhrgas»<sup>100</sup>, men i en kontekst av fallende forbruk, fallende priser og ett selskap som kontrollerer innfarten av gass til kontinentet er ikke bekymringen vanskelig å forstå. Slike vurderinger måtte være en del av grunnlaget for hvordan gassalgssystemet skulle utformes.

For Norges del måtte alt salg av gass ta i betraktning noen grunnpremisser for det europeiske markedet, spesielt etter prisfallet. For det første: med den markedsmakten som Ruhrgas satt med, var det bare to alternativer til effektive forhandlinger. Det ene var fortsatte gode markeder, noe en ikke hadde kontroll over. Det andre var å kunne spille kjøperne ut mot hverandre, som forutsatte interesse fra flere selgere. Problemet bestod i de begrensede alternativene: Det var enten Storbritannia eller det Ruhrgasstyrte konsortiet, og sistnevnte hadde til alt overmål også kontroll på infrastrukturen for videredistribusjon av gass. Hvis det

---

<sup>99</sup> For Norges del var det, som vi skal se senere, også andre faktorer som spilte inn, men disse var ikke relatert til det internasjonale markedet.

<sup>100</sup> Stern, Jonathan, *Book review*., i International Affairs vol. 65, No. 1 (Winter 1988-89): 137

skulle finnes noen mulighet for alternativer måtte man samtidig skape alternative transportruter for gassen.

For det andre gjorde det fallende markedet det viktig for alle eksportører å sørge for at markedsandelene deres ble opprettholdt. Dette måtte relateres til det totale bildet for gasskonsum i Europa. Med svakere vekst i forbruket av gass var det desto større grunn til å sikre eksport, om ikke annet for å vente på prisøkninger senere. Hvis markedet allerede var fylt opp av andre leverandører ville det ta årevis før en kom inn i markedet igjen. Incentivene til å få i land store gassavtaler var derfor stor hos alle eksportørene.

Men hvilke alternativer man hadde senere, måtte ta i betraktning tidligere valg i infrastruktur på norsk sokkel.

# Kapittel 3 – Organisering av rørsystemet

---

Alle avtaler om salg av gass i rør er avhengig av langsiktige avtaler. Bakgrunnen for dette er de store investeringene i fast infrastruktur som kreves for å få gassen fra produksjonssted til marked. I dette kapitlet skal vi se på hvilken infrastruktur man bygde og hvilke avtaler som ble fremforhandlet forut for troll- og sleipnerforhandlingene, men like mye *hvorfor*.

Denne oppgaven søker å skissere opp hvilke begrensninger og muligheter som fantes i å utforme avsetningsregimet for norsk gass. I dette kapitlet er fokuset på de første avtalene og infrastrukturen som disse førte med seg.

Det er viktig hele tiden å ha med seg de underliggende begrensningene som politikere og Statoil stod overfor. Gass hadde særegne utfordringer i forhold til kostnadene ved å bygge infrastruktur og for Norges del var det også geografiske hensyn inne i bildet. Plasseringen av feltene, størrelsen deres, nærheten til andre felter, alt var viktig for utformingen av infrastrukturen. Samtidig påvirket markedet de valgmulighetene man hadde, i denne perioden i positiv forstand. Det var stor etterspørsel etter norsk gass og Norge kunne dermed velge friere i løsninger enn dersom man hadde prøvd å avsette gassen i et vanskeligere marked.

Innenfor disse rammene forsøkte norske styresmakter og Statoil å styre etter det vedvarende prinsippet om nasjonal kontroll. Men dette prinsippet var det mulig å forstå på forskjellige måter. Vi skal se på Statoils rolle i å drive frem en tydelig og progressiv forståelse av hva det innebar, samtidig som de etter hvert påtar seg en definerende rolle i forhold til innholdet. Videre vil vi se at prinsippet, når det først ble forstått i en utvidet grad, hadde klar betydning for valgene som ble gjort.

I hovedsak ble infrastrukturen i denne perioden begrenset av den teknologiske utviklingen, som gjorde det umulig å forsere norskerenna så tidlig som man ønsket. Videre måtte man velge utbyggingsløsninger som ikke var styrt av prinsippene for nasjonal kontroll, men i stedet

utforme løsninger som kunne kompensere for dette: primært gjennom eierskap til infrastrukturen.

## De først avtalene – politiske ønsker og geografiske realiteter

Allerede fra begynnelsen på det norske oljeeventyret hadde det vært en sentral målsetting for norske myndigheter å få til en ilandføring av petroleum i Norge. Faktisk ble dette oppfattet som så viktig at sentrale skikkelser i Bratteli-regjeringen (Ap) tidlig på 70-tallet, spesielt industriminister Finn Lied, var villig til å la oljeinntektene vente for å få til en slik ilandføring. Bakgrunnen for dette ønsket var den strategiske betydningen det ville ha for Norge å ha kontroll med rørnettet.<sup>101</sup> Politiske målsettinger til tross: de geologiske forholdene langs norskekysten gjorde en slik ambisjon teknologisk vanskelig.

Nettopp vanskelighetene med en slik utbygging ble understreket av eierne av Ekofiskfeltet. De påpekte at en forsering av norskerenna var *mulig*, men at man risikerte både store forsinkelser og inntektstap ved en slik løsning. I tiltredelseserklæringen til regjeringen Korvald (Ap) i 1972 understreket de fortsatt viktigheten av ilandføring, men under et år senere ble det klart at regjeringen ville la prinsippet om ilandføring få hvile, isteden valgte man en ilandføring av olje og NGL i Teeside, Skottland, mens tørrgassen skulle sendes til Emden i Vest-Tyskland.<sup>102</sup>

Hvis man ikke fikk kontroll på selve gassen, var kontroll på transportnettet det nest beste alternativet, og ønsket var derfor at Statoil skulle få en eierandel. Tyske og Britiske myndigheter godkjente dette, og i tillegg fikk Norge gjennomslag for at selskapet skulle være norskregistrert, det skulle skatte til Norge og alle tariffen skulle godkjennes av norske myndigheter. I tillegg skulle Phillips levere våtgass til Norge fra Teeside.<sup>103</sup>

Disse prinsippene ble det raskt enighet om. Eierskapet derimot, var langt vanskeligere å enes om. Industridepartementet foreslo en eierandel på 5 prosent for Statoil. Ledelsen i Statoil var av en annen oppfatning. Jens Chr. Hauge (styreformann) og Arve Johnsen (adm. Dir.) foreslo en eierandel på 50 prosent for Statoil, og 50 prosent til Phillips-gruppen. Eierne skulle gå inn med 10 prosent egenkapital på prosjektets kostnader, og resten skulle brukerne dekke. Brukerne var nettopp Phillips-gruppen, som dermed ville bli sittende med intet mindre enn 95 prosent av kostnadene, og bare halvparten av styremedlemmene.

---

<sup>101</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 20-22

<sup>102</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 24-25

<sup>103</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 25

Dette var en dramatisk forandring sammenlignet med det forslaget Industridepartementet hadde foreslått og som også hadde blitt signalisert til Phillips-gruppen skulle bli utfallet. At Phillips-gruppen var misfornøyd med forslaget virker ikke spesielt overraskende. De prøvde å få omgjort forslaget, men Statoil, med Jens Chr. Hauge (styreformann) og Arve Johnsen (adm. Dir.) i spissen fikk overbevist regjeringen om at dette var vital infrastruktur og at eierskapet var dertil viktig. Selskapet fikk halvparten av aksjene i det nyopprettede selskapet «Norpipe» som skulle drifte rørledningene.<sup>104</sup>

På tross av en ambisjon hos norske politikere om ilandføring av petroleum i Norge, var dette aldri et alternativ for gassen fra Ekofisk, til det var markedet i Norge for lite. Men etter at Ekofisk-avtalen ble underskrevet understreket norske myndigheter at den ikke dannet presedens og at hovedregelen fortsatt skulle være ilandføring i Norge. En mulighet bød seg med funnet av Friggfeltet<sup>105</sup>.

Friggfeltet hadde store gassreserver, OD kalkulerte med 200 BCM. Tilhengerne av ilandføring anså feltet som en god mulighet til å oppnå sitt mål, men ilandføring i Norge var ikke uten problemer. Først og fremst var teknologien ennå ikke utviklet for å forsere norskerenna. I tillegg var Friggfeltet ikke bare norsk; feltet strakk seg over delelinjen med Storbritannia, dermed kunne ikke norske myndigheter utvinne feltet som de ville.

En utvikling av teknologi for å forsere norskerenna ville ta tid. Britene på sin side avklarte tidlig hvilke hensikter de hadde med sin andel: Den skulle ilandføres i Storbritannia og selges til BGC. Dermed kom norske myndigheter i et dilemma; hvis de ventet for lenge med å bygge ut feltet, kunne britene begynne å utvinne olje og gass og ubønhørlig tappe også de norske reservene. Norge hadde lite annet valg enn å gå med på en samlet utvinning fra feltene.

Petronord-gruppen, eierne av den norske andelen i Frigg-feltet, solgte sin gass til BGC. Avtalen måtte fortsatt godkjennes av norske myndigheter, men usikkerheten rundt når en eventuell rørledning til Norge kunne stå ferdig, og frykten for at Britene skulle «stjele» den norske gassen, gjorde at Regjeringen i mai 1974 godkjente avtalen med BGC.

---

<sup>104</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 26

<sup>105</sup> Blokk 25/1



Som med Ekofisk, valgte man med Friggfeltet andre måter å sikre seg kontroll over ressursene på. Staten sikret seg opsjon på kjøp av 2,5 milliarder m<sup>3</sup> gass pr. år, og det til en langt lavere pris enn BGC betalte<sup>106</sup>. I tillegg måtte de norske Frigg-eierne betale og drifte en rørledning til Skottland – ilandføringspunktet for Frigg-gass – og denne kunne bare eies av norske selskaper.<sup>107</sup> Norge hadde dermed ikke klart kongstanken om ilandføring, men hadde kontroll over transporten av gass fra norsk sokkel gjennom helnorsk eierskap av transport til Skottland, og halvparten av eierskapet i transporten til Vest-Tyskland gjennom Statoils eiendeler i Norpipe.

For gassen på både Ekofisk og Frigg var det politisk ønskelig med ilandføring i Norge, men man kom ikke utenom de begrensningene geografien og geologien satte, valgfriheten var begrenset. I stedet for å kontrollere hvordan infrastrukturen ble utformet søkte man å kontrollere infrastrukturen slik den ble seende ut. Her er det verdt å merke seg hvilken rom det fantes også innenfor begrensningene til å gjøre forskjellige valg. Det er klart at uten Statoils inngripen ville kontrollen over infrastrukturen blitt drastisk redusert. Selskapet gjorde i det tilfellet en stor forskjell i hvordan utviklingen ble. Når man først hadde satt prinsippet om en så stor statlig deltagelse ble det antagelig brutt en barriere, for i neste omgang, på Friggfeltet, var det ingen tvil om at eierskapet til rørledningen skulle være stort. Det var fortsatt ikke mulig å styre utbyggingen, men prinsippet om kontroll hadde beveget seg markant i retning av mer nasjonal kontroll.

Mens Norge sikret sine interesser gjennom opsjoner og eierskap til rørnettene, var det en rivende utvikling i rørleggingsteknologi. Våren 1974 ble det store Statfjordfeltet oppdaget, igjen var det et mål å få ilandført olje til Norge. Statoil utredet mellom 1976 og 1978 muligheten for å ilandføre olje til Norge, men med unntak av utrederen selv, var alle selskapene i Statfjord-gruppen mot en slik ilandføring.<sup>108</sup> På tross av at Statoil presset på, var de økonomiske utsiktene for en slik løsning dårlig, og de forverret seg etter hvert som arbeidet med utvinning skred frem. Til slutt gav også Statoil opp.

Operatøren for Statfjord, Mobil, gav i sin avsluttende rapport klar beskjed om at Norge ville være skadelidende dersom man valgte ilandføring til Norge: «Med hensyn til fremtidige skatteinntekter for Den norske stat, vil et eventuelt valg av transportløsning annet enn den

---

<sup>106</sup> Rett nok en opsjon man aldri benyttet seg av.

<sup>107</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 34-35

<sup>108</sup> Johnsen Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 190

anbefalte, medføre en betydelig reduksjon i skatteinntekter fra Statfjord over feltets levetid».<sup>109</sup> Mobil utviser en eksemplarisk sympati med norske skattebetalere, men hvorfor ønsket Statoil så sterkt å få ilandføringen? Det er nærliggende å tro at selskapet oppfattet seg som statens arm i denne saken og således mente det var denne løsningen som gagnet staten best på lang sikt. Men det er et betydelig innslag av aktørvilje i det hele: Arve Johnsens bok om perioden er gjennomsyret av ønsket om å nå «de strategiske høydedrag» hva enten det gjaldt ilandføring eller infrastruktur. Hans egen følelse av at kortsiktige profittthensyn kunne være noe underordnet målet om det han oppfattet som nasjonal kontroll, skal ikke undervurderes.<sup>110</sup>

Helt uten betydning skulle likevel arbeidet med å kartlegge muligheten for ilandføring være. Oljen fikk man ikke til Norge, i stedet skulle det bli gassen som til slutt gjorde ilandføring mulig.

### Statfjord, Heimdal og Gullfaks – ilandføring til slutt?

Flere små felter med gass lå i området rundt Statfjord, og alene var det liten eller ingen mulighet for at de kunne bære kostnadene ved et eget transportsystem. Statoil var gjennom Industridepartementet gjort ansvarlig for utredningen av muligheten for en samlerørledning på norsk sokkel for å integrere feltene i et felles system. På den måten ville kostnadene ved oppføringen og bruken av infrastruktur kunne fordeles på flere felt. Men heller ikke med gassen fra Statfjord var Statoil sikker på at reservegrunlaget var stort nok til å rettferdiggjøre et slikt rørnett. Flere rapporter mellom 1976 og 1978, hvor Industridepartementet, Statoil, OD og andre rettighetshavere på norsk sokkel var representert konkluderte med det samme: Det var ikke reservegrunnlag for å bygge et nytt samlerørnett på norsk sokkel.<sup>111</sup>

Hvilke andre alternativer hadde man? De fleste mulighetene lå i allerede eksisterende systemer på britisk sokkel: Man kunne koble Statfjord til Frigg; kople feltet til FLAGS<sup>112</sup> - et eksisterende rørnett på britisk sokkel; eller, slik som Philips Petroleum foreslo, å kople Statfjord til et nytt britisk transportsystem for gass. Også det britiske industridepartementet foreslo en slik løsning. Tanken var at man, hvis det var ønskelig å nå kontinentale kjøpere, kunne bygge en rørledning over den engelske kanal.<sup>113</sup> Som vi har sett var det et uttalt mål for

---

<sup>109</sup> Sitert i Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 43

<sup>110</sup> Johnsen Arve (2008), *Norges evige rikdom*. For en beskrivelse av denne mentaliteten hos Johnsen, se: Ryggvik, Helge (2009) *Til siste dråpe – Om oljens politiske økonomi*, Aschehoug & co, Oslo.

<sup>111</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 191-192

<sup>112</sup> Far North Liquids and Associated Gas Systems

<sup>113</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 193 og Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 45

både staten og Statoil å beholde nasjonal kontroll over petroleumsressursene. En løsning der man måtte gjennom et transittland (Storbritannia) for å nå markeder for gass, må ha fremstått som et dårlig, for ikke å si håpløst, alternativ. Men for å få en samlerørnett måtte man kunne sikre at et eget transportnett hadde tilstrekkelig gass for å være økonomisk forsvarlig.

For å være økonomisk forsvarlig var det nødvendig med en av to ting, eller helst begge. Man trengte høye priser for gass, eller man trengte et stort felt som kunne gjøre enhetskostnadene lave. Høsten 1979 fant man blokk 31/2, senere kjent som Trollfeltet. Dette feltet kunne sikre grunnlaget for en norsk samlerørledning, allerede ved første prøveboring var det klart at det var et stort felt. Men det er uvisst om man tok feltet med i betraktningen når man gikk inn for en samlerørledning. I oppramsingen over mulige faktorer som ville påvirke transportbehovet på norsk sokkel ble i stortingsmelding 54 (fra februar 1980) Trollfeltet ikke nevnt. Feltet ble referert til noe senere, men da med forbehold:

«På blokk 31/2[Troll] som ble tildelt i 4. konsesjonsrunde, er det gjort betydelige gassfunn[...]. Etter forløpige beregninger kan gassreservene i disse blokkene være i størrelsesorden 500-1500 mild. sm<sup>3</sup>. Det ser ut til at dette feltet alene har reserver store nok til å rettferdiggjøre en samleledning [...]. Dersom det er mulig å utvinne oljen i feltet, vil dette måtte skje før gassproduksjonen kan starte. Dette gjør at feltets bidrag til en eventuell samlerørledning for gass vil bli ytterligere forskjøvet.»<sup>114</sup>

Det var altså en høy pris for den gassen man på kortere sikt kunne få tilgang til som ville være avgjørende for hvorvidt man kunne begynne arbeidet med en samlerørledning. Men som vi har sett, så var det internasjonale markedet i perioden så å si optimalt for å sikre høye priser for norsk gass, og norske myndigheter var overbevist om at de høye prisene skulle vedvare: «Det er grunn til å regne med fortsatt stigning i petroleumsprisene. Dette vil øke verdien av våre petroleumsressurser.» Videre påpekes det at «[...] pris- og markedsutviklingen for petroleum [h]ar vist seg at det her kan skje ganske store endringer i løpet av ganske kort tid. Slike endringer vil kunne ha avgjørende innvirkning på muligheten for å bygge ut mindre lønnsomme felt.»<sup>115</sup> Det siste står nevnt under «faktorer som kan øke [min utheving] muligheten for utbygging av felt». Implisitt altså at prisen kan forandres mye, men bare én vei: opp.

## Forhandlingene om Statfjordgass og en norsk samlerørledning

<sup>114</sup> St. meld. Nr. 53 (1979-80) – Om virksomheten på den norske kontinentalsokkelen: 57

<sup>115</sup> St. meld. Nr. 53 (1979-80) – Om virksomheten på den norske kontinentalsokkelen

Fra starten av 1979 til midten av 1980 steg oljeprisen fra 13 dollar fatet til over 30 dollar. For norske selgere av gass var dette et svært heldig utgangspunkt for å starte forhandlinger. Men en faktor gjorde avsetningen, om ikke vanskeligere, så i det minste mer komplisert: Man bruke gassen i Statfjord til å øke reservoarutnyttelsen i oljeproduksjonen. Men dette kunne ikke pågå i all evighet. Daværende statssekretær i OED Harald Norvik uttalte dette om saken i midten av 1980: «Forholdet er at vi nå pumper gassen på Statfjord-feltet tilbake i brønnene igjen. Det kan vi fortsette med fram til 1985—86, men innen den tid må vi ha etablert ilandføringsmuligheter for gassen»<sup>116</sup> Også i industrikomiteen ble behovet understreket:

Denne måten å produsere på [gjeninnføring av gass i reservoarene] kan man imidlertid bare holde fram med til gassgjennombrudd, noe en regner med finner sted ved årsskiftet 1985/86.[...] De økonomiske konsekvensene kan bli store hvis en ikke finner en gasstransportløsning for Statfjord-feltet som kan stå klar når gassgjennombrudd finner sted<sup>117</sup>

Også Arve Johnsen i Statoil var klar på at gassen måtte avsettes raskt, og i begynnelsen av 1980 begynte forhandlingene. På den ene siden av bordet satt de norske rettighetshaverne til Statfjord med Statoil som forhandler. På den andre siden, i parallelle forhandlinger, BGC og kontinentale kjøpere. I forhandlingene mellom Statfjords eiere og BGC var det i følge Arve Johnsen spesielt én som la kjepper i hjulene for Statoils planer. Mobils datterselskap i Storbritannia – Mobil North Sea Ltd. – holdt på med en utredning om den tidligere nevnte britiske samlerørledningen.<sup>118</sup> Men også andre selskaper ble sett på med moderert misnøye:

Det var ellers et problem for Statoil at Shell og Esso var eiere i et av de tyske selskapene. De hadde i tillegg interesser i Gasunie. Samtidig var begge selskapene rettighetshavere på Statfjord. Mobil hadde sitt eget selskap – Moag – i Vest-Tyskland, som også ønsket å kjøpe Statfjord-gass. Statoil var et av de få selskapene som ikke hadde interesser på begge sider av forhandlingsbordet.<sup>119</sup>

Planen for en britisk samlerørledning på britisk sokkel ble lagt frem for den britiske regjeringen i mai 1980 og ble godkjent i juli samme år. Statoil på sin side mente å ha kommet så langt i planleggingen av en eventuelt norsk samlerørledning, at de var uinteressert i en slik løsning.<sup>120</sup> Problemet var at begge de eventuelle rørledningene var avhengig av Statfjordgassen for å være lønnsomme.

---

<sup>116</sup> Verdens Gang onsdag 25. juni 1980, «Ilandføring av Statfjordgassen: Tidspress kan gi «norsk vri.»

<sup>117</sup> Inst. S. nr. 365 (1980-1981) – innstilling fra industrikomiteen om ilandføring av gass fra Statfjordfeltet, *Heimdalfeltet m. v.* (St. prp. nr 102): 4

<sup>118</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 206

<sup>119</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 207

<sup>120</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 193

Hvis en ser på hvordan de norske prioriteringene hadde vært tidligere, kunne det ikke være noen tvil om hvor Statoil ville lande i forhandlingene dersom de hadde et valg: gassen skulle selges til Europa. Dette var helt i tråd med tanken om fortsatt nasjonal kontroll på ressursene. Det var også den eneste måten å sikre avsetningsmuligheter for flere felter, som også var en del av statens evne til selv å kontrollere utviklingen i sektoren. Samlerørledningen var statens verktøy for kontroll over gassavsetningen. Samtidig var det nødvendig, i det minste ønskelig, å beholde britene med i forhandlingene for på den måten å sikre seg et godt forhandlingsutgangspunkt.

## Forhandlinger med kontinentet

På kontinentet forsøkte først Statoil seg på å selge gass til et datterselskap av BP – Gelsenberg. Gelsenberg var utenfor det kontinentale konsortiet og hadde ønske om å kapre andeler på det tyske gassmarkedet. Et selskap som ønsker markedsandeler ville naturlig være enklere å få høyere pris av, enn et selskap som allerede har en stor del av markedet. Gelsenberg var i så måte en god mulighet for Statoil for å oppnå råoljeparitet – samme pris for gass som for råolje, målt i varmeeffekt. Dette hadde blitt et mål for Norge, så vel som andre gassprodusenter. Industrikomiteen fant det til og med betimelig å påpeke den «dårlige» prisutviklingen:

Prisene i gasskontraktene fra Ekofisk og Frigg har utviklet seg relativt svakt i forhold til råoljeprisen. I de senere år har det vært en tendens til at priser for gass i internasjonale kontrakter i sterkere grad knyttes til råoljeprisen. [...] Priser for gass i nye norske kontrakter bør [derfor] være mer på linje med råoljeprisene sett i forhold til energiinnholdet. Komiteen er allikevel klar over at fastleggingen av leveranser og priser imidlertid er de enkelte rettighetshavernes ansvar og skjer uten at myndighetene deltar.<sup>121</sup>

Det var med Ulafeltet, altså før salg av Statfjordgass, at Statoil fikk gjennomslag for råoljeparitet. BP hadde 57,5 prosent eierskap i feltet og ønsket en rask avklaring, for å få feltet i produksjon raskt. OED hadde gjort det klart at uten en salgavtale ville ikke produksjonen bli satt i gang. Feltet var forholdsvis lite og BP satt med eierskap til både feltet og kjøperselskapet, så tap ville vært minimale. Prisen ble godtatt i februar 1980 og Gelsenberg godtok bare noen dager senere samme prinsipp for Statfjordgass.

Avtalen om råoljeparitet var unik, aldri før hadde noe land fått gjennomslag for en direkte kopling mellom råolje og gass, basert på varmeeffekten, og til alt overmål: «plus a

---

<sup>121</sup> Inst. S. nr. 365 (1980-81) – *Innstilling fra industrikomiteén om ilandføring av gass fra Statfjordfeltet, Heimdalfeltet m. v.:* 5

premium».<sup>122</sup> Men gleden skulle vise seg ikke å vare. I begynnelsen av mai var Ruhrgas «tydeligvis ute på rekognosering [...] og ønsket mest mulig opplysninger om salg av Statfjordgassen til BP/Gelsenberg.»<sup>123</sup> Bare en uke etter startet kjøperkonsortiet, med Ruhrgas i spissen, et arbeid for å stoppe Gelsenbergs gassavtale. Et stort press fra både konsortiet og vesttysk presse ble lagt på selskapet for å «rette seg etter konsortiets innkjøpspolitikk»,<sup>124</sup> og i midten av mai, sendte tyske myndigheter en teleks til Statoil der de gjorde det klart at Gelsenberg ikke kunne vente at avtalen ville bli godkjent ettersom prinsippet om råoljeparitet var godtatt i avtalen.<sup>125</sup>

Det var umulig for de norske forhandlerne å komme utenom Ruhrgas. Salg til Europa gikk gjennom selskapet og med de begrensningene som infrastrukturen la, var det ingenting en kunne gjøre med det.

### Storbritannia eller kontinentet – britisk eller norsk samlerørledning?

I valget mellom en britisk eller norsk samlerørledning stod altså salget av Statfjordgassen sentralt. Et salg til Storbritannia ville være det samme som å velge en britisk samlerørledning. Å velge en kontinental løsning for Statfjordgassen *muliggjorde* en norsk samlerørledning.

Det var ingen tvil om hva Statoil ønsket: Samlerørledning til kontinentet, helst i sammenheng med ilandføring til Norge. Også regjeringen var klar for et slikt alternativ:

Det er et klart økonomisk og ressursmessig incitament å få til en bedre utnyttelse av behandlingsskapiteten som bygges opp på norsk sokkel. [...] Besparelsene i investerings- og driftsutgifter ved bruk av **felles anlegg** [min utheving] kan gjøre det lønnsomt å utbygge felt som isolert sett ikke er lønnsomme.<sup>126</sup>

Ettersom et «felles anlegg» – med tilknytning til «felt som isolert sett ikke er lønnsomme» – ville være avhengig av at man valgte kontinentet som kjøper, kan man anta at OED helhjertet støttet Statoils bestrebelser med å få til en løsning med konsortiet.

Det var britene som var først ute med tilbud om å kjøpe Sleipnergass. De foreslo i tillegg norsk eierskap til et britisk rørselskap. Ruhrgas meldte sin interesse gjennom forhandlinger om Ulagass, de foreslo at avtalen kunne gjelde begge felter, med et bedre pristilbud. Med tilbudene

---

<sup>122</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 51

<sup>123</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 208

<sup>124</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 208

<sup>125</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 51-52

<sup>126</sup> St. meld. Nr. 53 (1979-80) – *Om virksomheten på den norske kontinentalsokkelen*: 54

nådde man ikke oljeprisparitet, men det var de høyeste prisene som var oppnådd for gass i Europa noensinne.<sup>127</sup>

Tilbudene antagelig kanskje like på pris, med en bedre mulighet for prisjustering i det kontinentale tilbudet. Det var, som vi skal se senere, ikke nødvendigvis noen fordel på lengre sikt, men det var muligens oppfattet slik av Statoil på tidspunktet. I tillegg til prisjustering var det en viktig fordel med det kontinentale tilbudet slik Statoil så det:

[...] alle rettighetshaverne i Statfjord fant den kontinentale løsningen mest fordelaktig. Denne salgs- og transportløsningen ville innebære ilandføring av gassen via Norge. Det var et selvstendig argument som også hadde betydning for det endelige valget<sup>128</sup>

Arve Johnsen har skrevet at tilbudet ikke var konkurransedyktig,<sup>129</sup> men det er nok nærliggende å anta at det var den strategiske betydningen av en norsk samlerørledning og muligheten for ilandføring i Norge som var de avgjørende faktorene i valget av den kontinentale løsningen. I valget mellom pris og prinsipp kan det se ut til at Statoil lot det sistnevnte være tungen på vektskålen.

Selv med norsk deleierskap til en britisk rørledning ville ikke norske interesser være like godt hensyntatt i avtalen. Eierskap til rørledninger hadde man med suksess brukt til kontroll tidligere, men det kunne ikke underslå at feltutbyggingen på norsk sokkel ville bli påvirket av en britisk samlerørledning, samtidig som at eierandelen neppe ville kunne måle seg med andelen i en norsk rørledning. I tillegg ville svært mye gass gå til én enkelt kjøper. Konsortiet forhandlet om pris som en enhet, men mengdene forhandlet de om selv.

Statoil og de andre Statfjordeierne valgte tilbudet fra konsortiet, men fortsatt var det slik at det bare var *Statfjords* eiere som hadde godtatt en avtale. For at man skulle få til en samlerørledning på norsk sokkel var det essensielt at også Heimdals eiere godtok avtalen. Prisen som ble tilbudt til Statfjord gjaldt også for Heimdal, og rent økonomisk ville det beste alternativet være kontinentet, fordi transportveien var så vidt kortere. Likevel var det et selskap som ønsket salg til BGC: Hydro.<sup>130</sup> Dette må sees i sammenheng med et annet

---

<sup>127</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 59-61

<sup>128</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 212

<sup>129</sup> Johnsen, Arve (1990), *Statoil-år*: 142

<sup>130</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 63-64

kontroversielt prosjekt som var avhengig av salg av gass til kontinentet: Ilandføringsspørsmålet.

## Ilandføring og transportnett.

Ilandføringsspørsmålet hadde vært viktig fra tidlig i det norske «oljeeventyret», men det var først med gassen fra Statfjord at det bød seg en realistisk og økonomisk forsvarlig mulighet for ilandføring av petroleum, i hvert fall som en hel eiergruppe kunne akseptere.

Statoil hadde som nevnt jobbet lenge med å kartlegge muligheten for ilandføring til Norge, og for gassen hadde man funnet frem til flere alternativer. Alternativet man først vurderte var en løsning der gassen fra Statfjord ble ført til Heimdalfeltet, for så å bli transportert via Kårstø til Emden, den såkalte «kneløsningen». Problemet var at gassen ikke hadde samme egenskaper, de bestod av forskjellig sammensatt gass. Dette krevde to forskjellige transportsystemer. Løsningen man til slutt endte på var «det omvendte kne»: Man ønsket å transportere rikgassen fra Statfjord direkte til Kårstø deretter den behandlede gassen til Sleipnerområdet. Her ville man koble Heimdalgassen til det samme rørsystemet og sende gassen samlet til Ekofisk. Herfra skulle gassen transporteres i Norpipe-ledningen til Emden.<sup>131</sup> Statoil og Statfjord-gruppen gikk inn for en slik løsning.

Hydro, på sin side, hadde sine egne ambisjoner for prosjektet: De ønsket også ilandføring, men ønsket at ilandføringen skulle gjøres på Mongstad. Selv om de andre eierne i Heimdalfeltet også ønsket løsningen Statoil hadde skissert, forsøkte Hydro å stoppe en kobling mellom de to feltene.<sup>132</sup> Hydro inviterte BGC til å komme med et nytt tilbud på Heimdalgass for dermed om mulig å spenne ben på den norske samlerørledningen og selskapet fornyet tilbudet sitt om kjøp av Heimdalgass.

Hydros forsøk lyktes likevel ikke. BGC fikk muligheten til å forbedre tilbudet sitt, men Heimdaleierne konkluderte med at BGCs tilbud ikke var like godt som kontinentets. Alle stemte for salg til sistnevnte, bortsett fra Norsk Hydro som avlot å stemme.<sup>133</sup> «Norsk Hydros holdning henger utvilsomt sammen med at selskapet har lansert en annen rørledningstrasé fra Statfjord enn Statoil», skrev VG dagen etter avvisningen.<sup>134</sup> At Hydros intensjon var å forkludre

---

<sup>131</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 209-210

<sup>132</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 64

<sup>133</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 64-65

<sup>134</sup> VG, onsdag 14. Januar 1981, «Brittenes Statfjord-utspill AVVISES»



ilandføring i Kårstø er det liten tvil om: «Hadde britene greid å kjøpe Heimdal-gassen hadde en ilandføring av Statfjord-gassen til Storbritannia trolig presset seg frem av økonomiske grunner», skrev VG i samme artikkel. Hydro må ha hatt dette i tankene da de i så stor grad ønsket BGC inn i forhandlingene. Ikke alle var like fornøyd med dette:

Det engelske tilbudet var et bevisst forsøk på å forkludre en årelang beslutningsprosess for Statfjord-gassen. Salgsforhandlingene med gasskjøpere på Kontinentet (sic.), som mange betrakter som et internasjonalt gjennombrudd i gassammenheng, ville blitt torpedert [...], sier en talsmann for et av de norske selskapene til VG.<sup>135</sup>

Nå gikk også Hydro til slutt, noe motvillig, med på eksport til Emden. Men ilandføringsaken var ikke dermed avgjort, Hydro forøkte fortsatt å forhindre at ilandføringsstedet skulle bli Mongstad. På samme tid skulle man forsøke å opprette et selskap som skulle drive rørledningen som skulle bygges.

Det er et spørsmål om Hydros handlinger i saken viser at paradigmet om «nasjonal kontroll» var til dels avhengig av Statoils tilstedeværelse på norsk sokkel. Hydro gikk på tvers av ønskene til OD, Industridepartementet og (mindre overraskende) Statoil. Det er ingen grunn til å trekke poenget for langt all den tid Hydro ikke ble gitt den nasjonale rollen som høyresiden tiltenkte den på begynnelsen av 70-tallet. Men at Hydro hadde klare egeninteresser som et industrielt modent selskap i motsetning til Statoil, indikerer i det minste at oppfattelsen av nasjonale interesser kunne ha vært annerledes dersom man valgte andre løsninger tidligere. Det indikerer også at utformingen og sammensetningen av selskapene selv har innvirkning på deres forståelse av nasjonale interesser. Det var i det minste ikke alltid like klart at Statoil, selv om de oppfattet det slik, fulgte det som til enhver tid var nasjonale interesser.

## Strid om Gullfaks

At man måtte ha et selskap som skulle drifte rørledningen til Emden var åpenbart, men *hvordan* denne skulle organiseres var ikke like åpenbart. I desember 1980 begynte Statoil utredningsarbeidet og i februar 1981 var en hovedskisse klar: «Statfjord-, Heimdal- og

---

<sup>135</sup> VG, onsdag 14. Januar 1981, «Briteres Statfjord-utspill AVVISES». Vi kan trygt anta at det er Statoil som stod bak det anonyme «et av de norske selskapene». Deres misnøye med Hydros forsøk var vedvarende og dårlig skjult.

Gullfaksgass skulle ha førsteretten til transport, hver av partene skulle finansiere sin del, Statoil skulle være operatør [...]».<sup>136</sup>

Et interessant poeng her er at Gullfaks på dette tidspunktet ikke var vedtatt utbygget ennå. Det var heller ikke gitt at det skulle bli utfallet: OD hadde faktisk anbefalt at en rørledning burde bygges ut før Gullfaks ble bygget ut: det var «flere fordeler forbundet med å bygge ut en samlerørledning først og 34/10 senere enn omvendt» som direktoratet skrev i sin perspektivanalyse i august 1980.<sup>137</sup> Det er påfallende at både Arve Johnsen og Gunnar Nerheim i sine bøker utelater dette. Gunnar Nerheim nevner ingenting om Gullfaks og konkluderer simpelthen med at «[...] uten et sterkt oljeselskap [...] ville det ennå tatt flere år før den politiske fanesaken [ilandføring] fra begynnelsen av 1970-årene ville blitt gjennomført.» Men ilandføring var bare en del av det overordnede målet om at «nasjonal styring og kontroll [måtte] sikres for all virksomhet på den norske kontinentalsokkelen».<sup>138</sup> Nerheim ignorerer dermed at Statoil omgikk statens (ved OD) ønsker for utbygging, og som vi skal se, blant annet via eksterne støttespillere fikk gjennomslag for et slikt syn.

Arve Johnsen på sin side bruker et kapittel i sin bok på å fortelle om Gullfaksvedtaket uten å nevne paradokset i Statoils mandat.<sup>139</sup> Han nøyer seg isteden med å ta en utbygging for gitt: «Bearbeidingen av Gullfaks var på dette stadiet [de tre siste månedene i 1980] kommet så langt at også gassen på dette feltet kunne inkluderes i forhandlingene».<sup>140</sup> Dette altså måneder etter at OD hadde konkludert med at utbyggingen av Gullfaks burde vente. Hans eneste kommentar til ODs anbefaling var én setning: «Poenget var imidlertid at det på dette tidspunktet ikke forelå tilstrekkelig solgte mengder gass til å rettferdiggjøre byggingen av en samlerørledning.»<sup>141</sup>

I mars 1981 var det fortsatt ikke fatet vedtak om utbyggingen av Gullfaks og for å sikre denne utbyggingen gikk Arve Johnsen og Statoil til flere sentrale aktører for å få støtte for sitt syn. Stortingsrepresentanter for både opposisjonen og regjeringen ble kontaktet, samt «flere sentrale» regjeringsmedlemmer, dette til Olje- og energiminister Arvid Johansons uttalte misnøye.<sup>142</sup> Viktigst var likevel Arbeiderpartiets landsmøte: «Redningen kom da saken ble

---

<sup>136</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 213

<sup>137</sup> Sitert i: Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 215

<sup>138</sup> Punkt en i «de ti oljebud»

<sup>139</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 215-219.

<sup>140</sup> Johnsen, Arve (1990), *Statoil-år – gjennombrudd og vekst*: 139

<sup>141</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 215

<sup>142</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 216

drøftet i samarbeidskomiteen mellom LO og Arbeiderpartiet 7. april.» Her ble det lagt inn en ny setning i proposisjonen om Gullfaks som gav «prinsipiell tilslutning» til arbeidet om feltutbygging så snart planene for feltet var ferdig behandlet og godkjent av myndighetene.<sup>143</sup>

Til slutt måtte utbyggingen vedtas i Industrikomiteen og Arve Johnsen brukte «både april og mai måned [...] til orienteringer og samtaler med en rekke nøkkelpersoner i norsk næringsliv og politikk. Jeg [Arve Johnsen] hadde flere samtaler med sentrale personer i Høyre [...]» I industrikomiteens innstilling er det flere aspekter å merke seg i den sammenheng. I Høyres fraksjonsmerknader kan man lese en skepsis mot Statoil, en skepsis som noen år senere skulle ble enda mer utpreget i Høyres forsøk på å redusere Statoils rolle på norsk sokkel:

«Etter dette alternativ burde Gullblokken [Gullfaks] (34/10) vært utsatt noe, men faset inn senere [...]. Disse medlemmer mener oljedirektoratet har gjort et godt arbeid med perspektivanalysene, og mener meget taler for at en balansert olje/gass-strategi ville vært det riktigste å satse på dersom man hadde hatt tilstrekkelig handlefrihet. Problemet er imidlertid at Stortingets handlefrihet i disse spørsmål er sterkt begrenset av forutgående planlegging. [...] Et annet problem består i at ett enkelt selskap – Statoil – har en dominerende stilling i de fleste konsesjoner. Dette innebærer en risiko for at de prosjekter som ansees som mest ønskelig i Statoil også blir prioritert høyest [...]»<sup>144</sup>

I dette er det spesielt to ting som peker seg ut: For det første anerkjenner Høyre ODs arbeid med perspektivanalysen, og også analysen av Gullfaks. Videre skinner det gjennom at Høyre anser utbyggingen av Gullfaks å være prioritert av Statoil, og ikke nødvendigvis i den allmenne interesse. Hvis vi nå går noen dager frem i tid, under avstemningen i Stortinget, så stemte de fleste av Høyres representanter *for* innstillingen. Dette paradokset kan forklares med setningen i sitatet over: «Problemet er imidlertid at Stortingets handlefrihet i disse spørsmål er sterkt begrenset av forutgående planlegging.» Noe av dette kan forklares med en ideologisk motstand mot statselskapet Statoil, men man kan ikke avskrive muligheten for at Høyres representanter simpelthen anså seg selv som satt utenfor prosessen, og at avgjørelsen i realiteten var tatt før den var oppe til vurdering.

Andre partier var klarere i sin motstand. SV, V og Sp stemte samlet mot forslaget og de to sistnevnte, samt KrF gav en begrunnelse hvor Gullfaks blir nevnt:

*Disse medlemmer* [fra KrF, Sp og Venstre] har merket seg at det organ som i særlig grad har forutsetning for å vurdere disse spørsmål [tekniske spørsmål]

<sup>143</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 216

<sup>144</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 17

Oljedirektoratet, fraråder en beslutning om utbygging av Gullblokken nå fordi en effektiv utnyttelse av dette felt og nærliggende felt ikke er vurdert tilstrekkelig og i sammenheng.<sup>145</sup>

Man kan vanskelig trekke noen annen konklusjon enn at partiene mente OD hadde blitt overkjørt i denne saken, dersom Gullfaks ble utbygget.

Og det ble til slutt Statoils syn som fikk flertall, med 119 mot 29 stemmer.<sup>146</sup> Statoil viste at de ikke gikk av veien for å gjøre sine egne vurderinger av hva som var nasjonal styring, til tross for at direktoratet hvis jobb var å vurdere utbygginger var uenige. Dette var et begynnende tegn på at Statoil og statens interesser skulle i noen grad divergere. Ikke på langt nær et totalt skille, men i større grad ble Statoils vurderinger annerledes enn de politiske vurderingene.

## Utbygging og rørsystemer

Innstillingen som ble vedtatt handlet likevel ikke bare om Gullfaks – innstillingen handlet i første rekke om ilandføring. Denne debatten overskygget, i det minste i offentligheten, totalt Gullfakssaken. Statoil hadde sikret en salgavtale med kontinentale kjøpere, og at gassen dermed skulle til kontinentet var det ingen debatt om – en ilandføring til Storbritannia ville umuliggjøre ilandføring i Norge og ikke gi Norge «direkte kontroll over de britiske separasjons- og fraksjoneringsanleggene».<sup>147</sup> Enigheten stoppet der. I valget mellom de to alternativene – Hydros forlag om Mongstad og Statoils forslag om Kårstø – gikk stortingsflertallet inn for Statoils forslag, men ikke uten debatt.

Etter *disse medlemmers* [de som gikk inn for Mongstad – 4 av tolv medlemmer ] oppfatning må man holde fast ved at det er Stortinget og ikke rettighetshaverne i et enkelt oljefelt som skal trekke opp rammebetingelsene for norsk oljevirkosomhet. Ved valg av transportsystemer som vil binde utbyggingspolitikken i årtier fremover, må man legge hovedvekten på de nasjonale samfunnsinteressene fremfor noen oljeselskapers egeninteresse. [...] Også når det gjelder virkningen for den fremtidige feltutbyggingspolitikken i Nordsjøen er Fedje/Mongstadløsningen best. *Disse medlemmer* vil vise til at dette alternativet gir størst handlefrihet når det gjelder utbyggingsrekkefølgen av nye olje- og gassfelt.<sup>148</sup>

Kritikken ble igjen rettet igjen mot Statoils, eventuelt andre oljeselskaps, manglende evne eller vilje til å sette den nasjonale interessen foran sin egen. Igjen kan man også se en viss

---

<sup>145</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 20

<sup>146</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 217

<sup>147</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 1

<sup>148</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 8-9

frustrasjon over at avgjørelser ble tatt utenfor de politiske prosessene og at «rettighetshaverne i de enkelte oljefelt» hadde for stor makt.

Nå ble til slutt Statoils forslag valgt, Kårstø ble ilandføringsstedet. Dermed ville man få en rørledning som gikk fra Statfjord, via Kårstø, til Sleipnerområdet der også Heimdal ble koplet til. Derfra skulle gassen bli sendt til Ekofisk og videre via Ekofisk gjennom Norpipe-systemet, til Emden i Vest-Tyskland. Men nettet eksisterte ikke ennå, og man måtte derfor opprette et nytt rørledningsselskap for å administrere det.

Mens kontroversene rundt ilandføring og Statoils forsøk på å få Gullfaksutbyggingen vedtatt stod på, måtte man samtidig arbeide med å få på plass et rørledningsselskap. Det var klart at man kom til å velge Emden etter at Heimdalkomiteen vedtok salg til kontinentet den 13. januar 1981. Men Statoil hadde begynt utredningsarbeidet om hvordan dette selskapet skulle se ut i slutten av 1980, ettersom alt helst skulle være klart før Stortinget tok sommerferie i juni.<sup>149</sup> Man så for seg en løsning der man hadde vesentlig norsk eierskap og oljeselskap med eierandeler i de aktuelle feltene eller med tilknytning til røret:

Man ønsket en dominerende norsk eierandel – Hydro og Saga ble invitert. I tillegg ble Elf, Mobil, Esso, Shell, Total og Phillips invitert med. Sistnevnte hadde ingen eierandel på noen av feltene, men var sentral i på Ekofiskfeltet (operatør) og i Norpipe.<sup>150</sup>

Til slutt trakk Philips seg ut av rørledningsselskapet og Hydro reduserte sin forespeilede andel på 8,5 % til 8 %, mens de franske selskapene fikk hevet sin andel noe. Det endelige fordelingen av eierskap ble slik:

Statoil	60 %
Elf Aquitaine Norge A/S	10 %
Norsk Hydro Produksjon A/S	8 %
Mobil Development Norway A/S	7 %
Esso Exploration and Production Norway A/S	5 %
A/S Norske Shell	5 %
Total Marine Norsk A/S	3 %
Saga Petroleum a. s.	2 % <sup>151</sup>

<sup>149</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Oljehistorie*: 66

<sup>150</sup> Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom*: 213

<sup>151</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 3

Selv med Hydros noe reduserte andel oppfylte eierskapet regjeringens ambisjon om «[...] å sikre full nasjonal kontroll over rørledningssystemet og terminalanleggene i land» – 70 % eierskap for de norske selskapene gav kontroll over alle avgjørelser selskapet måtte ta. Når det gjaldt de utenlandske selskapene var det et mål «[...] å ha med selskaper som har en sentral stilling i Statfjord og Heimdal, så vel som i andre blokker med mulige gassreserver og/eller erfaring med rørledningsdrift.»<sup>152</sup> At Phillips Petroleum trakk seg ut må ha vært et liten ulempe i så henseende, med tanke på deres sentrale rolle i Norpipe og Ekofisk, men dette var uansett langt underordnet målet om nasjonal kontroll. Sammensetningen av eierskapet til rørsystemet ble gjort med samme mål, om enn indirekte. Stort eierskap til rørledningssystemet for et selskap med lite eierskap i feltene det transporteres fra, vil ha incentiver til høye tariffene. Dette ble enda mer aktuelt senere da prisene falt, ettersom tariffene da utgjorde en større del av totalprisen, men var nok med i vurderingen. Poenget var at hvis tariffene ble for høye kunne felt som ellers ville vært drivverdige ikke bli bygd ut eller produksjon stanset for tidlig

## Konklusjon

Den tidlige norske infrastrukturen formet seg i rykk og napp i samspillet mellom de geografiske og geologiske mulighetene, markedet og det politiske ønsket om nasjonal kontroll. Først og fremst var det klart allerede tidlig, at Ekofisk- og Friggassen ikke kunne ilandføres i Norge. For Ekofiskfeltets del var både markedet for lite og den teknologiske utfordringen for stor til at det var aktuelt. Det var simpelthen ikke økonomisk forsvarlig å ilandføre i Norge, uansett om det politiske ønsket var stort. For Friggassen var den geografiske situasjonen annerledes. Det var ikke teknologiske utfordringer som først og fremst avgjorde transportløsningen til Skottland: Det var det faktum at feltet også lå på britisk side av sokkelen. Alle fromme ønsker kunne ikke fjerne det faktum at britene kunne tømme feltet fra sin side dersom ikke Norge bygde ut samtidig. Man ble derfor tvunget, uavhengig av norske ønsker, til å velge transport til Storbritannia.

Men et av hovedpoengene i denne oppgaven er nettopp de ulike valgene som likevel fantes til tross for begrensningene. I disse tilfellene var det ikke i infrastrukturens *utforming* at man kunne utøve denne kontrollen, men derimot i *eierskapet*. Her spilte Statoil en avgjørende rolle for å drive frem hvordan statlig kontroll skulle oppfattes. Den norske stat og Statoil gjorde mange av de samme vurderingene i forhold til nasjonalt behov for styring, men ikke alltid de

---

<sup>152</sup> Inst. S. nr. 365 – 1980-81: 9

samme vurderingene i hvordan dette skulle gjøres. Statoils rolle i dette er kanskje det mest påtagelig i tilfellet med eierskapsandeler i rørledningsselskapene. Forskjellen mellom det opprinnelige forslaget fra Industridepartementet om 5 prosents eierskap i Norpipe og det endelige 50 prosents eierskap var dramatisk. Det satte også standarden fremover for hvordan nasjonal kontroll skulle forstås: som et svært bredt begrep.

Utviklingen i teknologien åpnet etter hvert for *muligheten* til å ilandføre i Norge. Men ilandføring krevde et ressursgrunnlag og måtte være en del av et større bilde. Det ble knyttet spesiell oppmerksomhet til muligheten for en samlerørledning for norsk gass. Hittil var rørrnett knyttet til spesifikke felt, dette gjorde små felt ulønnsomme. Med en samlerørledning ville disse også kunne markedsføres.

Statfjordgassen pekte seg ut som en god mulighet for å sikre både ilandføring og en samlerørledning. Men det krevde enten mer ressurser enn det som var tilgjengelig, svært høye priser eller aller helst begge deler. For andre alternativer fantes, primært knyttet til den britiske sokkel. Trollfeltet ble funnet i 1979 og tilgjengliggjorde på lengre sikt ressurser til samlerørledningen. Men på kortere sikt var man avhengig av en høy pris på gassen. Og markedet virket her til Norges klare fordel: Alle piler pekte oppover når det gjaldt både pris og etterspørsel. Man klarte å sikre seg svært gode priser for gassen og sikret dermed at utbyggingen ville være lønnsom. Når valget da stod om en norsk eller britisk løsning var det ingen tvil om at norsk kontroll hadde forrang.

Når det gjaldt ilandføringen ble denne også gjennomført for Statfjordgassen, men løsningen som ble valgt bar preg av gassens særegenheter. Løsningen som ble valgt måtte ta hensyn til sammensetningen av forskjellige typer gass, og man landet derfor på en annen løsning enn opprinnelig tenkt. Uansett var det viktigste ilandføringen i seg selv, og når den teknologiske utviklingen, Statoils undersøkelser inkludert, hadde gjort dette mulig, valgte Statoil og regjering å prioritere dette.

Ved enden av denne perioden hadde man altså rørledninger til både Storbritannia og kontinentet, man hadde lyktes med å få både en samlerørledning på plass og ilandføring i Norge. Hittil hadde markedet vært så godt at hvert felt man på norsk sokkel hadde funnet og forsøkt å selge hadde blitt solgt. Men selv de mest velutredede planer kan ikke forutse alt, og norske myndigheter og Statoil hadde vært usedvanlig sikre på at de kunne forutse utviklingen i markedet for gass.

# Kapittel 4 – Sleipner, mot endret strategi?

---

Under forhandlingene om gass fra Gullfaks, Statfjord og Ula i 1980 hadde Statoil forhandlet frem de høyeste prisene for gass noensinne i Europa. Bare fire år senere begynte man å forhandle om salg av ytterligere mengder norsk gass. Men denne gangen skulle det vise seg at det var vesentlig vanskeligere for norske selgere å få på plass salgssavtaler.

De færreste så at prisene på petroleumsprodukter skulle falle så drastisk som de gjorde i andre halvdel av 1980-tallet, men allerede fra begynnelsen av tiåret kunne man se tendenser som pekte mot dette. Det var et lavere forbruk av gass, i likhet med andre energikilder, i mange land i Europa, og i andre et utflatende forbruk. Prisene stagnerte og falt for olje, og prisen for gass fulgte disse med noe etterslep. Likevel var det en tro på fortsatt høye priser i industrien.

Dersom en tar som utgangspunkt, som denne oppgaven gjør, at norsk gassavsetning ble formet innenfor klare begrensninger, måtte det få konsekvenser for avsetningen dersom noen av grunnforutsetningene for utformingen av regimet forandret seg. Markedets svekkelse var én slik forutsetning. Samtidig forventet man høye priser til tross for svekkelsene i forbruket.

Denne diskrepansen mellom forventninger og realiteter åpnet rom for en endret rolle for politikken, en annen av forutsetningene for norsk gassavsetning. Kombinasjonen av forventede høye priser, men utflatende forbruk gav politikken større rom til å behandle energisektoren generelt og gassektoren spesielt som andre næringer. Hvilke konsekvenser fikk markedets endring og politikkenes sterkere inntreden i sektoren for norsk gassavsetning? Og hvordan skulle norske myndigheter og forhandlere fortsette sin «hands-off»-tilnærming til forhandlingene når politikken i kjøperland så ut til å bli viktigere?

For de norske forhandlerne var salget av Sleipnergass en forlengelse av det regimet for gassalg som hadde vedvart siden Frigg: man hadde funnet et felt, nå stod salget for tur, før en kunne bygge ut feltet, alt innenfor en kommersiell setting. Men med de endrede markedsforholdene og politikkenes sterkere inntreden i sektoren: var dette en god modell for avsetning av norsk gass? Hvilke begrensninger hadde modellen i møtet med de endrede forholdene?



## Feilslåtte vurderinger

Optimismen var stor i det petroleumsindustrien på slutten av 70-tallet og begynnelsen av 80-tallet. Som vi har sett var norske myndigheter nærmest ikke inne på tanken om et tilbakeslag i sektoren: «Det er grunn til å regne med fortsatt stigning i oljeprisene. Dette vil øke verdien av våre petroleumsressurser.»<sup>153</sup> Dette var OEDs vurdering tidlig i 1980. Statoil på sin side, var lenge sikker på at prisfallene ville være et «kortsiktig fenomen».<sup>154</sup> Tonen var noe mindre optimistisk i oktober 1984: «På grunn av de strukturelle forhold som karakteriserer oljemarkedet og den usikkerhet som er knyttet til disse, vil de prisforutsetninger for petroleum som benyttes i det etterfølgende nødvendigvis være usikre.» Likevel: «For beregningsformål har departementet valgt å ta utgangspunkt i en høy prisutvikling for petroleum».<sup>155</sup> En prisøkning var på tross av skepsisen utgangspunktet for den videre vurderingen. To år senere hadde oljeprisen falt til halvparten. Noen markant økning i prisen så man heller ikke før utover 2000-tallet.<sup>156</sup> Fra enerådende optimisme til kanskje det mest dramatiske prisfallet i industriens historie på bare fem år. Det måtte få konsekvenser for norske forhandlinger

At både Storting, regjering og selskapene gjorde en grov feilvurdering, kan det være liten tvil om. Men feilvurderingen var på ingen måte unik for Norge. En hel industri, og nær alle nasjoner brukte perioden etter den iranske revolusjon og prisøkningene som fulgte, til å fylle sine lagre med olje. Som vi har sett fulgte og følger prisen for gass prisen på olje. Det var likevel en diskrepans mellom produksjonen og den reelle og antatte etterspørselen, noe bare få påpekte i perioden. Den rådende oppfatningen var at petroleum generelt og olje spesielt, manglet priselastisitet. Man antok at prisene ville fortsette oppover.<sup>157</sup>

## Sleipnerfeltet – fra funn til forhandlinger

Det opprinnelige funnet av Sleipnerfeltet ble gjort på blokk 15/6 og var en del av andre konsesjonsrunde i 1969. Esso hadde størstedelen av eierskapet til blokken, mens Statoil fikk overført statens andel på 17,5 prosent<sup>158</sup> da selskapet ble opprettet. Etter leteproblemer i startfasen fant man i 1975 ut at funnet gikk over i blokk 15/9 som på tidspunktet ikke var

---

<sup>153</sup> St. meld. Nr. 53 (1979-80) – *Om virksomheten på den norske kontinentalsokkelen*:73

<sup>154</sup> Aftenposten Morgen - 15.09.1983 – leder.

<sup>155</sup> St. meld. Nr. 33 (1984-85) – *Om virkningene av omorganiseringen av statens deltagelse i petroleumsvirksomheten*: 7

<sup>156</sup> Tallene er hentet fra BP statistical review

<sup>157</sup> Se: Maugeri, Leonardo (2006): *The Age of Oil*: kapittel 11 for detaljer.

<sup>158</sup> Strengt tatt var det ikke en eierandel, men 17,5 prosent av nettooverskudd Statoil fikk.

konsesjonsbelagt. Denne blokken fikk Statoil 50 prosent eierskap til, mens Esso fikk 40 prosent, de siste ti gikk til Hydro. Det ble etter hvert funnet betydelige mengder gass i feltet, men med Statfjordavtalen og andre store avtaler til kontinentet<sup>159</sup> var det usikkert om det var plass til norsk gass. Man prøvde likevel å presentere gassen til på kontinentale kjøpere og til BGC sommeren 1982.<sup>160</sup>

Det ble tidlig klart at det var det britiske markedet som var det mest interessante for Statoil. Kontinentet hadde bare noen år tidligere kjøpt store mengder norsk gass og «[i]nteressen [...]var liten». Statoil gikk derfor til BGC for å få solgt sleipnergassen.<sup>161</sup>

Forhandlingenes fremdrift eksemplifiseres godt av Aftenpostens presentasjon av forhandlingene: «Sleipnerdragkamp bør avklares neste måned» (12.10.1983), «Sleipnerinnspurt: kamp om milliarder» (18.1.1984), «Sleipnerforhandlingene er fullført, enighet om pris» (17.2.1984), «Britene tier om kjøp av sleipnergass» (18.2.1984), «Strid om milliarder bak kulissene - Dragkamp om Sleipnergass» (18.4.1984), «Hemmelig møte i Oslo: Norsk nei til Sleipner?» (3.7.1984), «Rekordoverskudd for British gas: fortsatt interessert i gass fra norsk sokkel» (25.7.1984), «Sleipneravtale i september?» (7.8.1984), «Brytes Sleipnerforhandlingene?» (18.10.1984), «Nei til Sleipner» (13.2.1985).<sup>162</sup>

Forhandlingene om salg av Sleipnergass var langtrukne og til slutt resultatløse, men veien fra begynnende forhandlinger til britisk avvisning var kronglete. Utgangspunktet var rimelig enkelt: det britiske selskapet med monopol på import BGC, ønsket å kjøpe norsk gass for å dekke opp for det forventede underskuddet på gass man forventet ville komme på 90-tallet. De norske forhandlerne gikk inn med utgangspunktet som regjeringen ønsket: forhandlinger gjøres på kommersiell basis mellom selskapene.

Tidlig så dette ut til å være uproblematisk. Det var klart at prisen man ville oppnå ikke var like god som den man fikk for Statfjordgassen, men vesentlig bedre enn det britiske produsenter kunne forvente. Statfjordgassen hadde gått for 5,50 dollar per million BTU<sup>163</sup>, mens britiske produsenter måtte ta til takke med rundt 3,40-3,50 per million BTU. Den fremforhandlede prisen for Sleipnergass lå antagelig på rundt en dollar høyere enn de britiske produsentene,

<sup>159</sup> Ruhrgas undertegnet for eksempel i 1981 en svært stor avtale med Soyuzgasexport om 40 BCM pr år, med start i 1987.

<sup>160</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 257-258

<sup>161</sup> Johnsen, Arve (1990): *Statoil-år*: 226

<sup>162</sup> Alle titlene er fra Aftenposten Morgen med titlene og datoene som vist.

<sup>163</sup> BTU = British Thermal Units – en standard måleenhet for gass.

men altså en dollar under Statfjordgassen. Noe av bakgrunnen var den fallende oljeprisen, men også det faktum at et salg til Storbritannia betød mindre transportavstander enn et salg til kontinentet. Følgelig ville økonomien i prosjektet være bedre.<sup>164</sup>

Etter hvert som forhandlingene skred frem var norske myndigheter sikker i sin sak om at man ikke bare skulle få slutført avtale, men at avtalen ville bli gjort unna så fort at behandlingen utbyggingssaken kunne gjøres i Stortinget allerede i vårsesjonen 1984. Dette var avgjørende for at gassen skulle kunne rekke å komme på markedet til 1990. Dette fikk man også rett i, de to selskapene ble enige om en avtale i midten av februar 1984 med et volum på 13 BCM pr år. Alt som gjenstod var en godkjennelse fra britiske myndigheter.

Til Statoil, BGC og norske myndigheters frustrasjon var det sparsommelig med kommentarer fra britiske myndigheter om avtalen. Olje- og energiminister Kåre Kristiansen kalte avtalen en «gladelig begivenhet» og håpte på «britiske myndigheters godkjennelse i løpet av et par uker», mens det britiske energidepartementet ikke ønsket å kommentere saken i det hele tatt.<sup>165</sup> Det som likevel var klart var at det var spesielt tre forhold som virket i negativ retning for avtalens del. For det første hadde produsenter på britisk sokkel, med British Petroleum (BP) og til dels Shell i spissen, ytret en skepsis mot BGCs anslag for hvor mye den innenlandske produksjonen kunne dekke opp for behovene utover 90-tallet. For det andre var spesielt det britiske finansdepartementet skeptisk til avtalen fordi den betød et økende handelsunderskudd og ville dempe investeringslysten på britisk sokkel. Sist, så var BGC et statlig monopol i en periode der det var en ulempe i Storbritannia.

Med den monopolsituasjonen som BGC hadde på importen i Storbritannia, var det ikke overraskende at britiske gassprodusenter var misfornøyd med selskapet. De fikk lavere pris for sin gass enn utenlandske produsenter og hadde ingen andre alternativ enn BGC. Monopolsituasjonen var det på kort sikt lite å gjøre med, men det ville styrke produsentene dersom man fikk unngått et salg av norsk gass. BGC ville da være i en vanskeligere forhandlingsposisjon vis-à-vis de britiske selskapene.

BP gikk ut mot tallene som BGC hadde gitt for antatte reserver på britisk sokkel og fikk støtte fra flere hold, blant annet en rapport fra energikonsulentselskapet Gaffney, Cline and Associates som konkluderte med 100 millioner kroner i skatteinntekter og 15.000

---

<sup>164</sup> Aftenposten Morgen (12.10.1983) – «Sleipnerkamp bør avklares neste måned».

<sup>165</sup> Aftenposten Morgen (18.02.1984) - «Britene tier om kjøp av Sleipnergass»

arbeidsplasser ville gå tapt med Sleipneravtalen. Direktøren kalte det «galskap» å inngå avtalen.<sup>166</sup> Nå var nok neppe en slik rapport avgjørende, men BP brukte sin innflytelse i det britiske energidepartementet aktivt for å hindre avtalen, Shell gjorde det samme med finansdepartementet.<sup>167</sup>

En indikasjon på at det var krefter i sving for å underminere BGCs påstander om at Storbritannia ville trenge importert gass kan man se i hvordan britiske gassreserver utviklet seg i perioden. Mellom 1981 og 1985 *falt* påviste reserver med 16 BCM. Sannsynlige og mulige reserver<sup>168</sup> skjøt derimot i været med over 625 BCM, nesten like mye som de totale påviste ressursene. Jonathan Stern påpeker at det var en «fleksibel definisjon» av sannsynlige reserver og at mesteparten kom fra nye evalueringer av gamle funn.<sup>169</sup>

En ytterligere kompliserende faktor var det britiske finansdepartementet, som ønsket å opprettholde aktiviteten på britisk sokkel. I ettertid er dette ikke et vanskelig argument å se, Norge gjorde de samme prioriteringene. Man ønsket utbygging for å redde en norsk leverandørindustri i knipe. Faktisk var dette fra norsk side en av grunnene til at man ønsket en rask avklaring på sleipnersalget. Dersom man ikke fikk til en utbygging måtte man forsere andre utbygginger, antagelig fase 2 av Gullfaks.<sup>170</sup>

Sist, men ikke minst, var det en periode i britisk politikk med en utpreget tendens mot å mislike statlige monopoler. I Thatchers regjering hadde BGC ingen venner, en gruppe fra det konservative partiet gav sågar ut en egen rapport som søkte å hindre salg av sleipnergass. Og selv om frihandel også var en del av Thatchers politiske prosjekt, så veide nok industrielle hensyn tyngre.<sup>171</sup> BGC kunne altså ikke vente noen ideologisk støtte fra regjeringshold, snarere tvert imot.

---

<sup>166</sup> Aftenposten Morgen (20.09.1984) - «*Britisk konsulentfirma mot Sleipner: Ny advarsel mot gasskjøp*»

<sup>167</sup> Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian gas: The Struggle Between Government Control and Market Developments*: 213. Det kan ha straffet seg for BP å ha denne kontakten. Bartsch påpeker at kontakten mellom de norske og britiske energidepartementene skal ha vært god, og BP fikk svært dårlig uttelling på neste utlysningrunde på norsk sokkel. Shell derimot gikk klar av konsekvensene, antagelig fordi kontakten mellom finansdepartementene i landene ikke var spesielt stor.

<sup>168</sup> «Påviste reserver» er ressurser man under rådende forhold kan utvinne; «sannsynlige reserver» er ressurser som er utvinnbare med endrede forhold, det være seg skattepolitikk, prisøkninger m.m.; «mulige reserver» er ressurser man antar å finne basert på kvalifiserte gjetninger om fremtidige funn.

<sup>169</sup> Sitert i Estrada, Javier, et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 148

<sup>170</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 262-263

<sup>171</sup> For en kortfattet oppsummering av «thatcherismen» se Healey, Nigel M.(1990)

*Thatcher Miracle in Perspective*: s. 1703-1704, i *Economic and Political Weekly*, Vol. 25, No. 31

Det var altså i et drastisk endret forhandlingsklima Statoil gikk inn i Sleipnerforhandlingene. Forutsetningene var forandret både på markedssiden og i politikken. Dette ledet til at Norges ønske om «kommersielle» forhandlinger var vanskelig å følge opp. Politikk hadde lenge vært en del av industrien, men markedsendringene gjorde at politikken fikk en *annen* rolle enn tidligere. Mens det før hadde vært politisk vilje til å sikre ressurstilgang, for eksempel ved å opprette monopoler, fikk nå ideologi større spillerom. Man var på vei inn i en nyliberal økonomisk forståelse, der økonomi og politikk gikk hånd i hånd, med intensjon om å skille lag. Spørsmålet var om man fra norsk side klarte å møte disse endrede forholdene?

### Avtalen avvises

Selv om det kom utsettelse på underskriften, anså norske myndigheter det som sannsynlig at det skulle bli en avtale. Offentlig ble avtalen omtalt i positive ordelag «Jeg har vært optimist, og det er jeg fremdeles» sa Kåre Kristiansen,<sup>172</sup> men også i private samtaler med Arve Johnsen gav han inntrykk av at forhandlingene skulle ende med salg. Johnsen selv skriver at han var langt mer usikker.<sup>173</sup> Det er likevel vanskelig å se for seg at man på regjeringshold skulle tolket signalene annerledes. Rett nok kom det meldinger om at britene vurderte import fra Nederland i stedet for Norge. For Britenes del ville fordelene være mulighet for import fra flere produsenter, samtidig som at britiske produsenter ville kunne eksportere til kontinentet. Men BGC ønsket neppe en slik løsning, som ville svekket deres posisjon, samt at utenriksdepartementet og et forbeholdent energidepartement støttet Sleipnersalg.<sup>174</sup>

Det som likevel var klart var at britene ikke uten videre ville godta avtalen slik den hadde blitt forhandlet frem. Det var spesielt spørsmålet om mengde som var et stridsspørsmål. Kåre Kristiansen uttalte at det kunne være mulig for Norge å vurdere reduserte mengder i avtalen, noe som blant annet var bakgrunnen for Arve Johnsens knapt tilsørte kritikk «[dette] i en periode der tale var sølv og taushet var gull».<sup>175</sup> Kritikken baserer seg på den svekkede forhandlingsposisjonen som selgerne må ha kommet i etter uttalelsen. Men som Gunnar Nerheim skriver: «sett fra den norske regjeringens synspunkt var en dårligere avtale tross alt bedre enn ingen avtale.»<sup>176</sup>

---

<sup>172</sup> Aftenposten Morgen (27.04.1984): «*Tvil om Europas vilje til å kjøpe norsk gass.*»

<sup>173</sup> Johnsen, Arve (1990): *Statoil-år*: 228

<sup>174</sup> Aftenposten Morgen (18.04.1984) – «*Strid om milliarder bak kulissene – dragkamp om Sleipnergass.*»

<sup>175</sup> Johnsen, Arve (1990): *Statoil-år*: 227

<sup>176</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 263

Britene hadde gjort spørsmålet om sleipnergass til et politisk problem allerede da avtalen var ferdig forhandlet mellom Statoil og BGC. Norske myndigheter på sin side fortsatte å insistere på at dette var et kommersielt spørsmål. I et hemmelig møte mellom Storbritannias viseenergiminister Alick Buchanan Smith og Kåre Kristiansen i Oslo sommeren 1984, gjorde Smith det klart at både volum og ilandføringspunkt ville være nødvendig å endre på. Norske myndigheter på sin side gjorde det klart at det ikke var aktuelt å føre forhandlinger på regjeringsnivå om saken. Dette skal tilsynelatende ha overrasket Smith, på tross av at den norske regjeringen i flere omganger hadde påpekt dette. Det var utelukkende på kommersiell basis mellom de to selskapene at eventuelle forandringer skulle gjøres. Regjeringen ønsket naturlig nok ikke at den skulle brukes som ankeinstans for inngåtte avtaler. Det ville sette døren på gløtt for mange reforhandlinger og sannsynligvis dårligere avtaler for Norge.<sup>177</sup>

Selskapene startet opp igjen forhandlinger, men ifølge Arve Johnsen hadde BGC fått lite spillerom fra den britiske regjeringen. Volumet kom selskapene til enighet om, rundt de 20 prosentene som britene hadde krevd, men endringen i transportløsning var uaktuell for Statoil. Det ville ikke være «forretningsmessig forsvarlig».<sup>178</sup> I mellomtiden var det altså krefter i både det konservative partiet og britiske produsenter som presset på for å hindre avtalen.

«Sleipneravtale i september?» skrev Aftenposten tidlig i august. «Det ser nå ut til at en ny avtale kan inngås allerede i begynnelsen av september [...] International Gas Report mener den britiske regjeringen ikke vil sette seg imot en ny avtale, selv om de norske selskapene ikke godtar [en annen transportløsning].»<sup>179</sup> Slik skulle det ikke gå, når året nærmet seg slutten var det fortsatt ingen avtale. Også den norske tålmodigheten begynte å bli tynnslitt, og man vurderte også fra norsk side å bryte forhandlingene.

Sleipnerfeltet hadde allerede blitt forsinket med et år, ettersom man ikke fikk til en avgjørelse i Stortinget i vårsesjonen 1984. Det ville bety problemer for leverandørindustrien i Norge, samtidig som man ikke fikk begynt med andre gassalternativer. Det hadde lenge vært intensjonen fra norske myndigheters side å selge Sleipnergassen før man begynte å markedsføre annen norsk gass, primært trollgass. Dette ble imidlertid mindre klart etter hvert som Sleipnerforhandlingene trakk ut. Samtidig begynte man å vurdere andre alternativer for

---

<sup>177</sup> Aftenposten Morgen (03.07.1984) «*Hemmelig møte i Oslo: Norsk nei til Sleipner*» og Aftenposten Morgen (05.07.1984) «*Norge avviser regjeringsforhandlinger om Sleipner*»

<sup>178</sup> Johnsen, Arve (1990): *Statoil-år*: 228

<sup>179</sup> Aftenposten Morgen (07.08.1984), «*Sleipneravtale i september?*»

norsk sleipnergass. Det mest nærliggende alternativet var å redusere mengden trollgass og heller prøve å selge sleipnergass sammen med Troll.<sup>180</sup>

Mot slutten av året var det i følge Arve Johnsen optimisme hos den norske energiministeren. Han hadde vært på besøk hos in kollega i Storbritannia, og anså mulighetene for en avtale som gode.<sup>181</sup> I mellomtiden var det Norge som hadde truet med at forhandlingene skulle brytes. På en pressekonferanse i slutten av november hadde Kåre Kristiansen kommet med et ultimatum: «Det er grense for hvor lenge man på norsk hold kan vente på en britisk avklaring på denne saken».<sup>182</sup> Nå ble nok ikke truslene tatt alt for alvorlig fra britisk side, de hadde bedre tid enn sine norske kolleger. På britisk sokkel var det flere felt som kunne utvikles på kortere tidshorisont enn Sleipner. Videre var det ikke før leveransene fra Frigg begynte å falle i 1992/93 at et eventuelt importbehov vil melde seg.

Tålmodigheten var helt slutt frem mot jul 1984. Da overleverte Kristiansen «det endelige tilbudet» for de politiske delene av avtalen. Den britiske ministeren lofte svar innen midten av januar. Kristiansen «fremholdt imidlertid at avtalen [var] så nær en positiv avgjørelse, at han ville bli overrasket om britene [sa] nei».<sup>183</sup>

Men overrasket skulle han bli. Britene sa nei til avtalen 12. februar 1985, med begrunnelse i de store reservene som fantes på britisk sokkel. Med store reserver på britisk sokkel, påpekte energiminister Peter Walker, var det unødvendig å importere norsk gass. Det var rett nok noe større behov enn det man hadde tilgang til på britisk sokkel, men ikke nok til å forsvare import.<sup>184</sup>

På norsk side var man skuffet over resultatet. En avtale verdt mer enn et norsk statsbudsjett hadde gått i vasken, og etter norsk syn på sviktende grunnlag: «[Formann i energi- og industrikomiteen Reidar] Due uttrykker skuffelse over at den britiske regjering i denne saken har handlet i strid med mange eksperters vurdering av Storbritannias gassbehov.» Også Statsminister Kåre Willoch mente det hele var «beklagelig» og hadde lite forståelse for britenes vurdering.<sup>185</sup> Men i regjeringen var man nok ikke så overrasket og sjokkert som uttalelsene i media skulle tilsi: man hadde en uke tidligere fått inn en søknad fra Statoil om å

---

<sup>180</sup> Aftenposten Morgen (18.10.1984), «Brytes Sleipnerforhandlingene?»

<sup>181</sup> Johnsen, Arve (1990): *Statoil-år: 228*

<sup>182</sup> Aftenposten Morgen (27.11.1984), «Grense for norsk Sleipnertålmodighet»

<sup>183</sup> Aftenposten Morgen (10.12.1984), «Britene lover svar om Sleipner i januar»

<sup>184</sup> New York Times (12.02.1985), «Britain Rejects Norway Deal»

<sup>185</sup> Aftenposten Morgen (12.02.1985), «Norsk skuffelse, London kritiseres»

begynne utbyggingen av Gullfaks fase II.<sup>186</sup> Det er vanskelig å se for seg at dette ikke var drøftet med regjeringen før man sendte inn søknaden.

Den norske tilnærmingen til gassalg hadde fått et fatalt banesår med den britiske avvisningen. Man hadde holdt på sin strategi med å selge norsk gass enkeltvis og i den rekkefølgen norske myndigheter ønsket seg. Men når markedsforholdene endret seg var det umulig å opprettholde den. Men så heller ikke at det kunne være nødvendig med en sterkere politisk inngripen i forhandlingene, men i ettertid må det ha fremstått som klart for både Statoil og myndighetene at man så på en markedsituasjon som krevde helt andre løsninger og at et tilnærming som hadde fulgt ikke ville kunne gi Norge det spillerommet som man ønsket seg i den viktige sektoren.

## Konklusjon

Frem mot Sleipnerforhandlingene gjorde noen fundamentale endringer seg gjeldene i det europeiske landskapet for avsetning av gass. Først og fremst i markedet, dernest, og som en følge av dette, i politikken. Kåre Kristiansen beskyldte i ettertid Arve Johnsen for ikke å ha klart å lese markedet godt nok, mens Johnsen som vi har sett, mente at Kristiansen ødela forhandlingsposisjonen til Statoil.<sup>187</sup> Men begge feiltolket forandringene i både markedet og i politikken. Spørsmålet var hvilke konsekvenser dette fikk.

Den store forandringen i avsetningsregimet av gass fulgte en generell trend i energimarkedet generelt og petroleumsindustrien spesielt: Vekstraten for energiforbruk flatet ut eller sank i hele Europa. Dette fikk ikke umiddelbart noen drastiske konsekvenser for prisen på petroleumsprodukter, men man fikk et jevnt fall etter de høye prisene etter Irankrisen. Likevel vurderte i stor grad både norske og internasjonale aktører det slik at høye priser ville vedvare, dette til tross for det fallende forbruket og en høy produksjon. Bakgrunnen for diskrepansen er interessant, men i denne sammenheng uviktig, det viktige er at den tillot en todelt og til dels motstridene politikk å gjøre seg gjeldene i Storbritannia.

I Storbritannia så man at de høye prisene i sektoren gjorde det svært lønnsomt å bygge ut britisk sokkel. I tillegg var det store sysselsettings spørsmål knyttet til dette. Til sammen gjorde dette det ønskelig å bygge ut britiske felter. På samme tid gjorde fallet/utflatingen av

---

<sup>186</sup> Lerøen, Bjørn Vidar (2006), *34/10 Olje på Norsk – en historie om dristighet*, Statoil, Stavanger: 98

<sup>187</sup> Lerøen, Bjørn Vidar (2006), *34/10 Olje på Norsk*: 98



forbruket det mindre akutt å kjøpe inn gass for å dekke opp for et eventuelt gap mellom etterspørsel og produksjonskapasitet. Man hadde «kjøpt seg tid» ved at behovene så ut til å være mindre enn det en hadde forutsett. Dette *burde* gjort seg gjeldene i lavere priser, men tanken om petroleumens manglende priselastisitet satt fortsatt inne.

Samtidig gjorde den endrede markedssituasjonen det lettere for politikken å få plass i sektoren. Tidligere hadde det vært av stor viktighet å sikre ressurser, nå kunne andre politiske prioriteringer få forrang. Og med thacherismens inntreden i britisk politikk var statsmonopolet BGC i faresonen. En avvisning av avtalen gav den britiske regjeringen mulighet til både å svekke BGC og gjøre produsentselskapene til lags.

Statoil og den norske regjeringen oppfattet ikke denne forandringen i stor eller tidlig nok grad til at avtalen kunne reddes. Men det var ikke bare avtalen i seg selv som stod på spill. Den norske avsetningsmodellen hadde vært basert på at man fant felt, solgte gassen og bygde ut feltene. Dersom gassen ikke ble solgt fikk norske myndigheter et flaskehalsproblem: enten måtte man senke aktiviteten på sokkelen eller risikere at ressursene var langt over evnen til å avsette den. Et slikt scenario ville drastisk endre forhandlingsstyrken til kjøper og selger, til sistnevntes tap. Økt tilgang til ressurser ville noe paradoksalt underminere evnen til å avsette den med denne avsetningsmodellen.

Modellen var heller ikke spesielt godt egnet til å motstå politisk press. Hver avtale ble inngått med forskjellige kjøpere og med feltkontrakter stod hver avtale i fare for å møte politisk press. Norske myndigheter ønsket å holde politikk utenfor forhandlingene og holde seg til det «kommersielle». Staten skulle ikke bli en ankeinstans for misfornøyde selskapet. Men ikke fordi man var imot statlig inngripen: Man ønsket å unngå det for å sikre at man fikk best mulig resultat for Norge. Dermed burde det vært nærliggende å anta at andre ville gjøre det omvendte: involvere staten, for å sikre sine interesser best mulig. Spørsmålet var om avsetningsmodellen klarte å forhindre den type innblanding og likevel lykkes. Svaret i Sleipnerforhandlingene var nei.

For norske myndigheter og Statoil må dette ha vært et vendepunkt. Selv om Johnsen og Kristiansen skyldte på hverandre for situasjonen som hadde oppstått, så var saken klar – den norske avsetningsmodellen var fra det punktet Sleipner ble avvist ikke godt nok tilpasset de nye forholdene. Markedet hadde forandret seg så mye at det kunne synes som om det ikke lenger gikk å styre etter prinsippet om «finn felt, selg gass, bygg ut». Men det vedvarende

prinsippet om nasjonal kontroll var på ingen måte borte. Spørsmålet var hvilke muligheter ressurs- og markedssituasjonen gav for nettopp dette. Hvordan organisere avsetningen av gass for å sørge for at det fallende markedet og ressurstilgangen ikke ødela norsk evne til å avsette, men ikke minst selv prioritere gassen fra norske felt? En ny tilnærming til avsetning var en nærliggende mulighet, og her skulle Trollfeltet stå sentralt. Men også dette feltet hadde utfordringer.

# Kapittel 5: Salg av Trollgass –

## Endrede betingelser

---

Sleipnerforhandlingene ble stadig utsatt av de britiske myndighetene, og ideen om et «køsystem» der man markedsførte gass fra et felt om gangen ble vanskeligere å opprettholde. Selv om regjeringen og til dels Statoil trodde det var mulig å få i land en avtale om Sleipnergass, presset utsettelsene frem en begynnende introduksjon av Trollgassen for markedet, om enn mer forsinket enn planlagt. Til slutt ble avtalen avvist og da satt en igjen med store mengder gass uten avsetning.

Avsetningsmodellen man hadde brukt frem til og med Sleipner hadde vist seg å være utilstrekkelig i et nytt marked og med nye politiske forhold. Det store spørsmålet som både OED, OD og Statoil måtte svare på var «hva så?» Hvordan skulle man eventuelt gå frem for å organisere norsk gassavsetning?

Det var to klare alternativer for organiseringen av gassavsetningen: Fortsette som før, med å introdusere gass fra felt enkeltvis. Eller å tenke nytt og avsette gassmengder i stedet for gassfelt. Sistnevnte hadde fordeler og ulemper, men først og fremst var en slik modell avhengig av et stort ressursgrunnlag: dette grunnlaget fantes på Trollfeltet.

For forhandleren Statoils del var spørsmålet om en avsetningen var mulig med slike krav fra Norges side. Det var et svekket marked og andre aktører hadde gass de ønsket å avsette. Videre hadde Statoil insentiver til å få i land en avtale for å sikre sin egen posisjon som ledende på norsk sokkel, uavhengig av om den var i tråd med de politiske ønskene eller ikke.

Trollfeltet med sin enorme størrelse gav unike muligheter for å få en ny strategi for norsk avsetning, men feltet skulle selges og spørsmålet var om det lot seg gjøre å bruke feltet som hjørnesteinen i norsk avsetningspolitikk uten at selgerne ville reagere. Var det kanskje slik at Norge måtte belage seg på å beholde sin avsetningsmodell, selv når den hadde vist seg ineffektiv?

Samtidig var det fra norsk side essensielt å løse problemet med flaskehalsen: hvordan skulle man, med de store ressursene som fantes på norsk sokkel, kunne få avsetning for alt? I et svakt marked, med mye norsk gass, hva ville skje med mindre felter på norsk sokkel? Mye ressurser var både en glede og en forbannelse. Hvordan sikre både mulighet til avsetning av norsk gass, og samtidig sikre at man hadde muligheter til å gjøre politiske vurderinger på norsk sokkel?

Innenfor de rammene som nå gjaldt var det for både OED, OD og Statoil viktig å ha fokus på «nasjonal kontroll», og da var spørsmålet hvilke begrensninger aktørene fant i det daværende klimaet. Men også ressurs spørsmål var avgjørende: i hvilken grad var det som for nytenkning innenfor de rammene som ressursene gav. Og i hvilken grad skulle markedsforholdene få diktere hvilken løsning man skulle velge?

## Trollfeltet

Blokken der det opprinnelige funnet av Trollfeltet ble gjort, var en del av den 4. konsesjonsrunden på norsk sokkel. Statoil ble gitt 50 prosent eierandel, med mulighet for utvidelse til 75 prosent<sup>188</sup>, mens resten av eierskapet var Shell (35 prosent) Hydro, Conoco og Superior (5 prosent hver). Letingen startet i 1979 og man gjorde funn allerede våren 1981 og det var klart at feltet strakk seg til flere av de tilgrensende blokkene. De tilgrensende blokkene var ikke konsesjonsbelagt og naturlig nok var flere selskap interessert. Men for norske myndigheter var prioriteringen klar: norske selskap skulle ha forrang. Blokkene ble gitt en lik eierandel fordelt på de tre norske oljeselskapene: Statoil (85 prosent) Hydro (9 prosent) og Saga (6 prosent).<sup>189</sup>

I utgangspunktet var Statoil tiltenkt rollen som operatør for de resterende blokkene, men da Høyre tok over regjeringskontorene ble stortingsmeldingen trukket. Av grunner som vi skal se på senere ønsket høyre å redusere Statoils rolle i feltet og på norsk sokkel. Til slutt ble det «i samsvar med regjeringens målsetting om å gi norske selskaper så jevne utviklingsmuligheter som mulig» gitt operatørrolle til Statoil og Hydro i letefasen, hvorav Hydro fikk blokken med de største funnene.<sup>190</sup> Til slutt ble det opprettet en felles operatørkomite for utbyggingen av feltet med Statoil, Hydro og Saga som deltagere. Videre undersøkelser på feltet viste at man

---

<sup>188</sup> En utvidelse de skulle benytte seg av senere. I St. meld nr. 28 (1990-91) har Statoil 75 prosent. I st. meld nr. 22 (1985-86) har de 51 prosent.

<sup>189</sup> St.meld. nr. 99 (1981 – 82), *Om tildeling av blokker i 31-området på kontinentalsokkelen*: 1.

<sup>190</sup> St. meld. Nr. 99 (1981-82), «*Om tildeling av blokker i 31-området på kontinentalsokkelen*»: 8

hadde med et av Europas største gassfelt å gjøre og da gjenstod oppgaven med å få gassen solgt.

## Markedet svekkes

Forhandlerne om Trollgass hadde ventet på at sleipneravtalen skulle ferdiggjøres. I tillegg ble det lagt frem krav om at Troll øst og Troll vest skulle unitiseres, altså bygges ut som ett felt. Dette betydde i følge Gunnar Nerheim en forsinkelse av utbyggingen og hadde dermed store konsekvenser for feltet. OD kom med et pålegg til selskapene i februar 1984, som Nerheim beskriver som svært viktig: «[i]nntil det motsatte er bevist, er Oljedirektoratet av den oppfatning at det ved produksjon vil oppstå strømningskommunikasjon i olje, gass eller vann mellom de to strukturene». Selskapene involvert i Troll ble derfor forventet å gjennomføre «en unitisering eller en annen form for samordning av utbyggingen av Troll-området som [kunne] aksepteres av myndighetene».<sup>191</sup>

Dette kan likevel ikke ha kommet som noen stor overraskelse da Olje- og energidepartementet allerede i juni 1981 gjorde det klart at det var strømninger mellom feltene,<sup>192</sup> og ga klart inntrykk av at blokkene var del av «en stor struktur» og at det dermed «[var] ønskelig å bygge ut hele feltet under ett», året etter.<sup>193</sup> Uansett kom man ikke i gang med presentasjonen av Trollgassen før i begynnelsen av 1985, altså i sluttfasen av Sleipnerforhandlingene. Selve forhandlingene om gassen startet først i mai samme år.

Som vi så i kapittel 3 hadde avtalene fra tidlig på 80-tallet priset norsk gass uhørt høyt, men utgangspunktet for forhandlingene av Trollgass var annerledes enn tidligere. Sleipneravtalen ble avvist februar 1985 av britiske myndigheter, et tegn på dårligere markedsutsikter. Det gjorde det også umulig å spille kjøpere ut mot hverandre all den tid det nå bare var kontinentale kjøpere gjennom konsortiet som var aktuelle.

Videre hadde forbruket i Europa falt i viktige importland. Tyskland, Belgia, Luxemburg og Frankrike, som til sammen stod for over 52 % av gassforbruket i Vest-Europa i 1981, reduserte alle sammen sitt forbruk av gass i perioden frem til 1985. Andre land stabiliserte forbruket,

---

<sup>191</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 269, brev fra OD til Statoil 8. februar 1984, Troll arkivet, Statoil

<sup>192</sup> St. meld. n. 123 (1980-81), *Om tildeling av blokker i 31-området på kontinentalsockelen*: 1.

<sup>193</sup> St. Meld. nr. 40 (1982-83), *Om perspektivene ved petroleumsvirksomheten de nærmeste årene*: 43 og 59.

eller var bare marginalt høyere.<sup>194</sup> Og selv om man ventet at «gass [ville] beholde sin andel av totalenergimarkedet, og kanskje styrke sin posisjon noe på bekostning av særlig olje», var det antatt at økning i gassforbruk ville følge den generelle veksten i økonomien i Europa, en vekst som var forventet å holde seg relativt lav.<sup>195</sup>

Som vi så i kapittel 2 hadde også flere land økt sin eksport merkbart. Sovjet hadde forhandlet frem nye avtaler om gassalg, det samme hadde Algerie. I tillegg hadde Gasunie fra Nederland oppjustert sine reserver og kunne dermed fortsette sin eksport. Når man i tillegg slet i forhandlingene med Storbritannia om salg av Sleipnergassen, var muligheten for å spille potensielle kjøpere ut mot hverandre ikke tilstede, og forhandlingsposisjonen særdeles svak.

Dette var slett ikke den utviklingen man hadde sett for seg da man hadde forhandlet om salg av norsk gass noen år tidligere. I 1982 forventet regjeringen at det ville komme «et gap» mellom tilgang og forbruk, og at forbruksland ville være «motivert for å søke sikring av større import». Men, som OED selv konkluderte med: «det har i praksis vist seg at prisutviklingen kan endre seg radikalt i forhold til de alminnelige forventninger [...]».<sup>196</sup> Det radikalt svekkede markedet måtte få konsekvenser. Det fikk konsekvenser for *avtalen* under Sleipnerforhandlingene. For Trollgassen skulle det få konsekvenser for avsetningssystemet. Men hvilke konsekvenser?

### For mye gass til en for lav pris?

At markedet skulle utvikle seg i en slik uheldig retning for Norges del, og at det ville være vanskelig å selge norsk gass til en akseptabel pris, hadde tidligere vært lite drøftet. Olje- og energidepartementet nevnte i Stortingsmeldingen i 1981 muligheten for at det ikke «[...] var plass til disse mengdene [norsk gass] til en akseptabel pris i 1990-årene». Spørsmålet ble likevel ansett å være heftet med så mye usikkerhet at en videre utredning av det var unødvendig.<sup>197</sup> Med den britiske avvisningen av Sleipneravtalen var spørsmålet med ett mer aktuelt.

---

<sup>194</sup> Utregnet fra BP Statistical Review of World Energy 2007, [www.bp.com](http://www.bp.com). Gassforbrukere i Vest-Europa gjelder her: Østerrike, Belgia, Luxemburg, Norge, Frankrike, Tyskland, Italia, Nederland, Spania, Sveits og Storbritannia.

<sup>195</sup> St. meld 32 (1984-85) *Om petroleumsvirksomhetens framtid.*: 20-21.

<sup>196</sup> St. meld. Nr. 40 (1982-83), *Om perspektivene ved petroleumsvirksomheten de nærmeste årene*: 39

<sup>197</sup> St. meld. nr. 40 (1982-83), *Om perspektivene ved petroleumsvirksomheten de nærmeste årene*: 40

Gass fra Sleipner og fra Troll ville alene være nok til å dekke store deler av det markedet potensielt ønsket av norsk gass. Dermed ville mindre prosjekter stå i fare. Hvis man på den andre siden ønsket å bygge ut mindre felter ville en utbygging av Troll gjøre at man risikerte å utkonkurrere seg selv, dermed måtte Trollfeltet ha ventet. Dette var i alle fall opp til vurdering, ettersom man allerede i 1981, under langt bedre markedsforhold, vurderte utviklingsscenarioer for utbygging på norsk sokkel der Trollfeltet ble satt på vent til årtusenskiftet.<sup>198</sup> Skulle man få en utbygging måtte man prioritere felt eller finne en løsning som hindret at felt fra norsk sokkel konkurrerte med hverandre.

Det var to helt klare politikkvalg som var gjensidig utelukkende. Men det ene – å selge feltspesifikk gass – hadde mislykkes med Sleipner. Modellen hadde mistet troverdighet, og man stod igjen med to store felt som til sammen kunne gjøre annen norsk gass overflødig. Selgerne hadde stor forhandlingsmakt i det svekkede markedet og kunne gjøre – sett med norske øyne – uholdbare prioriteringer i forhold til hvor gassen skulle komme fra. Ikke dermed sagt at det var fullstendig uaktuelt: Statoil drev som vi skal se forhandlinger om Sleipnergassen separat fra Trollforhandlingene.<sup>199</sup> Dette var likevel for et spesifikt formål, å få en avtale med franske Elf. Forhandlingene om Trollgass foregikk parallelt og uavhengig av Sleipnersalget.

Og det var Trollfeltet som var avgjørende for norsk avsetning. Med en avtale om Trollgass, med Sleipnergass som én del eller solgt separat, var man låst til en utbygging av de to feltene. Det som gav mulighet for fleksibilitet og kontroll over utviklingen på norsk sokkel var enten å vente med et eller helst begge de to feltene eller få andre felter inkorporert i avtalen om salg av Trollgass. Altså å forsøke å selge gass fra forskjellige felt som en del av en pakke, med Troll som en garantist for leveringene.<sup>200</sup>

Man ønsket, spesielt fra oljedirektoratets side, en slik helhetlig plan for gassleveranser, der man koblet til flere felt og felter med assosiert gass<sup>201</sup> til leveransene som Troll fikk avtale om. Denne tanken om Troll som en hjørnestein i en «pakke» for norsk gass fikk gjennomslag i det norske oljemiljøet. Fra regjeringshold ble det påpekt at norsk gass «burde være løsrevet fra

---

<sup>198</sup> St. meld. Nr. 40 (1982-83): *Om perspektivene ved petroleumsvirksomhete de nærmeste årene* 49, «utviklingsbane 6»

<sup>199</sup> Johnsen, Arve (1990), *Gjennombrudd og veskt*: 261-262

<sup>200</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 271, ”Gamma/Troll”, Trollarkivet, Statoil.

<sup>201</sup> Gass fra oljefelt

konkrete felt», og at man «isteden solgte en pakke med norsk gass».<sup>202</sup> OED på sin side ønsket ikke at Troll skulle stenge ute annen norsk gass og ønsket av den grunn samme løsning.

## Forhandlingene om Trollgass

Det var allerede klart at europeiske selgere var interessert i trollgass da Statoil i begynnelsen av 1985 presenterte feltet som et salgsalternativ. Mens Sleipnerforhandlingene pågikk hadde Klaus Liesen, den mektige Ruhrgassjefen, sagt at de var «akkurat like interessert som tidligere i den norske Sleipnergassen» hvis britene takket nei og «særdeles interessert» i fremtidige leveranser fra Trollfeltet.<sup>203</sup> Men fra et norsk ståsted var ikke nødvendigvis alt rosenrødt, andre uttalelser gav inntrykk av vanskeligere salgsforhold. I tillegg hadde konsortiet god tid. Som vi så i kapittel 2 var det flere selgere som ventet ved dørene, og flere avtaler hadde blitt underskrevet. Det var ingen grunn til at de kontinentale kjøperne skulle forhaste seg.

De reelle forhandlingene startet i mai 1985 med konsortiet, og Ruhrgas som forhandlingsleder for kjøperne. Statoil gikk inn i forhandlingene med intensjon om en avtale som skulle strekke seg fra midten av 90-tallet til omtrent 2020.<sup>204</sup> Det var altså store investeringer og summer som stod på spill. En videre ambisjon var å holde forhandlingene til å gjelde bare trollgass. «Vi må ikke komplisere bildet ved å trekke inn ytterligere forhold» uttalte Arve Johnsen i forkant av de offisielle salgssamtalene.<sup>205</sup> Dette var et ønske han ikke skulle få etterlevd, men en sak han utelater fra sin egen beskrivelse av hvordan forhandlingene skred frem. Man kan se en antydning til at Statoil her ikke oppfattet prioriteringene om innlemmelsen av annen gass som like viktig som det OED og OD gjorde.

Det er nevnt at både OED og OD ønsket at flere felter skulle innlemmes i trollforhandlingene. Det var tross alt en viktig brikke i å beholde kontrollen over utviklingen på sokkelen. Men minst like viktig var det at de *europeiske kjøperne* ønsket å innlemme andre felter i samtalene.

Det første først: Allerede i oktober 1985 var det klart at konsortiet ønsket trollgass. Leveringer ble antatt å være i størrelsesorden 14-18 milliarder BCM per år med mulige økninger opptil ca. 30 BCM etter årtusenskiftet. En forutsetning var at Troll ble bygd ut med et basisvolum på 18 BCM. For norske myndigheter satte dette som nevnt en uholdbar begrensning på norske

---

<sup>202</sup> Nerheim, Gunnar (1996), Norsk Olje Historie: 274, ”Møte med OED 11.04.85”, Trollarkivet, Statoil.

<sup>203</sup> Aftenposten Morgen (18.06.1984), «*svært interessert i Troll: Ruhrgas ønsker øket gassandel fra Norge*»

<sup>204</sup> Johnsen Arve (1990), Statoil-år: 258

<sup>205</sup> Aftenposten Morgen (08.03.1985), *Trollforhandlinger i et år*.



utbyggingsprioriteringer. Dette ville innebære at man låste norske utbyggningsplaner for lang tid fremover, ikke minst at utbyggingsklare felt ville måtte vente til først Troll ble ferdig, dernest at leveransene skulle øke. Det ville antagelig også bety særdeles misfornøyde eiere på feltene som ville ende opp med å vente på utbygging.<sup>206</sup>

Et basisvolum på 18 BCM fra Troll ville gjøre at andre utbygginger muligens måtte vente til årtusenskiftet. Sleipner på sin side var utbyggingsklar før Troll, men kunne ikke selge gassen før Troll var klar med en slik avtale. Og dersom man la til de ca 13 BCM som man opprinnelig ønsket å selge til britene fra feltet, så var dette allerede i overkant av hva kontinentet hadde sagt de ønsket totalt etter årtusenskiftet. Dermed var det et enda lenger tidsperspektiv, helt frem mot 2015-2020, før man kunne snakke om å la andre felt ta over forsyningen til Europa.

Denne utviklingen var uønsket av oljemyndighetene. Beskjeden Statoil fikk fra Olje- og Energiminister Kåre Kristiansen var at Ruhrgas hadde gitt klart inntrykk av at flere felt kunne involveres i avtalen. Det var nødvendig å i det minste forhøre seg om muligheten, til tross for Statoils uttalte skepsis til et positivt resultat. Arve Johnsen tok derfor opp dette på et møte med Ruhrgas i oktober 1985. Tilbakemeldingen han fikk var at Ruhrgas prioriterte forsyningsikkerhet, men ikke nødvendigvis la føringer på hvor gassen kom fra.<sup>207</sup>

Det er noe overraskende at Statoil utviste en så vidt stor skepsis med å ta inn andre norske felt i forhandlingene, de hadde tidligere vært pådrivere for utviklingen av avsetningssystemet for norsk gass. I dette tilfellet kan det se ut som selskapet snarere ønsket å begrense omfanget og betydningen av avtalen. En del av forklaringen kan spores til et tema under, Statoils potensielt svekkede posisjon. Dersom flere faktorer ble trukket inn i forhandlingene, var risikoen for å mislykkes også større. Statoil hadde allerede mislykkes med Sleipnerforhandlingene og kan ha ønsket en avtale for å bevare sin ledende posisjon.

Det var også, som antydte tidligere, et selskap som i stadig større grad fant sin egen mening i «nasjonale interesser». En stor avtale var viktig, den kan ha blitt oppfattet som viktigere enn OED og ODs fokus på de andre feltene på sokkelen. Den ville i hvert fall gi Statoil et «pusterom» i forhold til nye forhandlinger om salg av norsk gass. Den ville også sikret Norge markedsandeler i et gassmarked som syntes å være i stadig dårligere forfatning sett med

---

<sup>206</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 27

<sup>207</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 277

selgeres øyne. Og andre land var klare til å ta de markedsandelene dersom norsk gass ikke tok dem.

Med tanke på interessen kjøperne hadde vist for Trollgassen er det liten grunn til å tvile på at Statoil ville fått i land en slik avtale. Samtidig ville konsekvensene, hvis Statoil hadde holdt andre felt utenfor, vært at man muligens hadde fått en annen organisering av avsetningen for norsk gass. Det ville i hvert fall vært svært vanskelig å gi de samme betingelsene for mindre felt på norsk sokkel som for Troll, dersom disse ble forhandlet om enkeltvis.

Forhandlingene gikk uansett videre, men et stort hinder for en utvikling i forhandlingene var det stadig forverrede markedet, og i forlengelsen av det: De tidligere inngåtte avtalene med kontinentet. Salget av Statfjord- Heimdal og Gullfaksgass som vi så i kapittel 3 gav prisen som er ansett som de høyeste oppnådd noen gang for gass. Kjøpere på kontinentet oppfattet det slik at prisen på gassen i disse avtalene måtte reforhandles før det var aktuelt med en forhandling om Trollgass. I tillegg til en prisrevideringsklausul så inneholdt kontraktene en «hardship»-klausul. Denne klausulen innebar at «avtalebetingelsene skal justeres såfremt de for overskuelig fremtid må antas å ville medføre en svært stor belastning for kjøperne», og de påberopte seg nettopp dette.<sup>208</sup> Man fikk en midlertidig reduksjon i prisen på 20 prosent i september 1985, og i slutten av mai 1986 ble et krav om endelig prisjustering på om lag 40 % lagt frem.

Statoil vurderte fordelene ved en slutføring av Troll/Sleipnerforhandlingene som betydelige. Statoil fant det derfor riktig å akseptere en endelig justering av gassprisen for Statoils andel i Statfjord, Heimdal og Gullfaks, selv om selskapet ikke fikk anledning til å drøfte den justerte prisen med de øvrige rettighetshaverne. Statoil presiserte ovenfor kjøperne at selskapet ikke hadde hatt anledning til å drøfte den endelige justeringen [...] med de andre rettighetshaverne.<sup>209</sup>

Statoil gjorde det altså klart overfor de andre rettighetshaverne at de stod fritt til å akseptere eller avvise prisreduksjonene Statoil hadde gått med på. Valget må likevel ha fremstått som lite reelt når Statoil hadde gått med på dette, noe også regjeringen rettet kritikk mot. «[Det] ville vært naturlig å forelegge saken for de berørte lisensgrupper før Statoil tok sin avgjørelse for sine gassleveranser.»<sup>210</sup>

---

<sup>208</sup> St. meld. Nr. 46 (1986- 87) – Petroleumsvirksomheten på mellomlang sikt: 62

<sup>209</sup> St. meld. Nr. 46 (1986- 87) – Petroleumsvirksomheten på mellomlang sikt: 62-63

<sup>210</sup> St. meld. Nr. 46 (1986- 87) – Petroleumsvirksomheten på mellomlang sikt: 62-63

I ettertid har det blitt påpekt at de skyhøye prisene muligens ikke var ment å bli opprettholdt. Med de kontraktsforhold som lå til grunn for avtalene var det vanskelig å opprettholde prisene. Som vi så i kapittel 1 hadde kontrakter muligheter for å reforhandle prisformularet i sammenheng med «relevante endrede forhold i kjøpers hjemland utenfor partenes kontroll [som]har medført vesentlige endringer i gassens verdi sammenlignet med hva som følger av den gjeldende prisformelen».<sup>211</sup> Men det var krav til både bevisførsel skriftlig beskjed om reforhandling av prisen, og videre at det skulle være utenfor prismodellen å klare å justere seg etter prisfallene. Noe slikt lå ikke til grunn for Statoils prisjustering. Det var «hardship clause» som gjorde prisreduksjonen mulig på så kort varsel. Et prisfall som i samme måned som prisjusteringene, mai 1986, senket prisen på et fat olje til 10 \$ fatet,<sup>212</sup> vil rimeligvis falle inn under en slik klausul. Men Statoil kunne forvente problemer med å opprettholde prisen de forhandlet frem. Ulrich Bartsch har påpekt at Statoil muligens aldri trodde at prisene kunne bli værende så høye. Kontrakten innebar store muligheter for reforhandling med tillegget om «hardship clause» i tillegg til vanlige reforhandlingsklausuler, og kritikken er at Statoil gjorde dette som et «PR-stunt».<sup>213</sup> Videre kan det legges til allerede da kontrakten ble inngått innrømmet Ruhrgas at prisen ikke var konkurransedyktig, men at det strategiske aspektet ved å få bygd Statpipe gjorde avtalen verdt å inngå. Det er fullt mulig at selskapet anså mulighetene for reforhandling før gassen noen gang kom frem til å være forholdsvis store.<sup>214</sup> Realiteten er uansett at ingen gass ble noen gang solgt til den skyhøye prisen Statoil forhandlet seg frem til.

Nå virker det ikke rimelig å tro at Statoil kunne forutse de enorme fallene i oljeprisen fra midten av 80-tallet, de færreste gjorde det. Men det er grunn til å tro at både Statoil og Ruhrgas så for seg at prisene ikke ville bli stående. Det var uansett en fordel for Statoil at man under forhandlingene om Trollgass *kunne* senke prisene. Det at prisreduksjonen strengt tatt ikke lå innefor avtalens natur gjorde forhandlingskortet desto bedre. Intensjonelt eller ikke, Statoil hadde fordel av å redusere prisene.

Når prisen for de andre feltene var redusert ble det raskere fremgang i forhandlingene om trollgass. Et vesentlig spørsmål for Statoil var likevel en strategisk vurdering som lenge hadde vært viktig: Hvordan begrense markedsmakten til Ruhrgas. Også med nye leveransene fra

---

<sup>211</sup> Brautaset, Are et.al. (1998), *Norsk gassavsetning – Rettslige hovedelementer*: 254

<sup>212</sup> Maugeri, Leonardo (2006), *The Age of Oil*: 139

<sup>213</sup> Se: Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian Gas: The Struggle Between Government Control And Market Development*: 216.

<sup>214</sup> Klaus Liesen, sitert i Estrada et.al. (1998), *Natural gas in Europe*: 112.

Troll ville måtte gå gjennom Ruhrgas' distribusjonssystem. Statoil begynte derfor separate forhandlinger med Distrigaz om ilandføring i Zeebrugge, Belgia og salg til det eneste uavhengige selskapet som kunne ta imot betydelige mengder gass, det franske selskapet Elf.

Men det var som nevnt ikke Trollgass, men Sleipnergass som skulle leveres gjennom et eventuelt nytt system. Etter at britene hadde takket nei var feltet åpen for andre kunder. Forsøket med å få Elf som kjøper av Sleipnergass mislyktes til slutt. Gaz de France fikk vite om forhandlingene og involverte franske myndigheter for å stoppe avtalen. De hadde monopolrett til all import av gass og brukte den, i stedet sørget selskapet for at gassen skulle innlemmes i Trollavtalen. Det viktigste sett med norske øyne var likevel at rørledningsplanene gjennom Belgia til Frankrike bestod som en del av avtalen.<sup>215</sup>

Med transportløsningen bygget inn i Trollavtalen fortsatte Statoil en trend de begynte mange år tidligere da de sikret eierskap til gassledningen som transporterte gass fra Ekofisk. Kontroll på infrastrukturen var essensiell for selskapet, men når kontrollen på infrastrukturen på norsk sokkel var sikret, ble begrensningene på kontinentet viktigere. Når Ruhrgas hadde kontrollerte den videre transporten av all norsk gass til Europa hadde de etter Statoils syn for stor makt. Rørledningen til Belgia var et bevisst forsøk på å omgå den markedsmakten.

Fleksibiliteten i avtalen var viktig for Norge, men like viktig for selgerne. Deres fleksibilitetskrav rettet seg dog ikke mot feltene, men mot forsyningssikkerhet. Streikeviljen på norsk sokkel hadde fra kjøpernes side båret preg av en forutsigbarhet, som de mente gjorde at bruken av «force majeure» ikke var gjeldende. For å kompensere for eventuell forsyningssvikt krevde kjøperne en buffer. Statoil hadde tilsynelatende planlagt dette allerede, uavhengig av Trollforhandlingene, og kunne på kort tid legge frem en plan for et gasslager på kontinentet.<sup>216</sup> I tråd med den strategiske betydningen Statoil hadde lagt i gassinfrastruktur må dette punktet ha fremstått som ikke bare enkelt, men gledelig å kunne oppfylle.

Til sist stod forhandlingene om trollgassen igjen på spørsmålet om pris og mengde. Forhandlingene om disse ble ferdiggjort 30. mai 1986 og Statoil kunne «sprette champagnen».<sup>217</sup> Man hadde blitt enige om en avtale som Statoil mente rettferdiggjorde rørledningsutbygging, og til alt overmål hadde forhandlingene om gass til Frankrike gjort at

---

<sup>215</sup> Johnsen Arve (1990), *Statoil-år*: 261-263

<sup>216</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 279-280

<sup>217</sup> Johnsen Arve (1990), *Statoil-år*: 264

Sleipnergass ble innlemmet i avtalen. Det gjorde at man kunne bruke feltet til å levere gassforpliktelsene frem til trollgass kunne produseres. De andre selskapene var likevel ikke overbevist om økonomien i prosjektet og som vi skal se på under er det grunn til å vurdere om «champagnen kunne sprettes» i like stor grad for alle sammen. Men først la oss se i mer detalj på viktigheten av trollfeltet.

## Trolls Strategiske betydning

Det norske oljemiljøet så Troll som et passende verktøy for en strategisk nytenkning for hele sokkelen. Feltet kunne brukes for å sørge for at man fikk solgt gass fra flere felt som ellers ville vært vanskelig, hvis ikke umulig å få en akseptabel avkastning på. Men å gå fra å selge hele felt til å selge mengder gass var ikke helt uten ulemper. Ved feltuttømmingskontrakter tok kjøper en del av den geologiske risikoen for feltet: usikkerhet rundt eksakte volumer og tidspunkt for uttømming. Med de nye kontraktene var det selger som tok hele risikoen. Selger var ansvarlig for å finne volumene som var kontraktert for og for å sørge for at disse kom til kjøperen.<sup>218</sup>

For kjøperne var det Troll selv og dens størrelse som var interessant. Størrelsen gjorde at feltet kunne klare svingninger i etterspørselen og store leveranser, en strategisk fordel. Det var derfor først og fremst Trollfeltet kjøperne var interessert i, og denne viktighet ble understreket av flere aktører. USA gjorde feltet til et stormaktspolitisk spørsmål fordi de ønsket at Trollfeltet skulle være et alternativ til Sovjetisk gass. Sovjet hadde økt sin eksport til Europa for å få tilgang til hard valuta, mens USA ønsket en boikott av sovjetisk gass. Alternativet de lanserte var Trollgass fra Norge. Lang utbyggingstid og motstand fra europeiske nasjoner gjorde likevel forsøket umulig.<sup>219</sup>

For europeiske land hadde også Troll klare fordeler, spesielt i lys av energisituasjonen i perioden. Etter et tiår med en turbulent petroleumsnæring var forsyningssikkerhet høyt prioritert. På et IEA<sup>220</sup>-møte i 1983 ble nettopp dette tatt opp, og kjøpere av gass ble oppfordret til å kjøpe fra OECD-kilder for å øke forsyningssikkerheten. «Myndighetene i de aktuelle

---

<sup>218</sup> Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian Gas: The Struggle Between Government Control And Market Development*: 208.

<sup>219</sup> For en detaljert beskrivelse av hendelsesforløpet se: Austvik, Ole Gunnar (1991), «Norwegian Energy Policy in an International Context: The U.S. Embargo of Soviet Gas in 1982». *I Norwegian gas in the new Europe – How politics shape markets*, Ole Gunnar Austvik (eds.). Vett og Viten as, Oslo.

<sup>220</sup> International Energy Agency

kjøperlandene og Norge ble oppfordret til å oppmuntre sine gasselskaper til å innlede forhandlinger om kjøp av gass fra Trollfeltet så snart som mulig».<sup>221</sup>

### Statoil under press – «vingeklipping» og GFU

Statoil må ha vært under sterkt press for å få i land en avtale om salg av Trollgass. Selskapets posisjon som det dominerende selskapet for salg av norsk gass var allerede truet av sammenbruddet i Sleipnerforhandlingene. Hvis ikke Statoil kunne sørge for at norsk gass fikk tilgang til markedet var det heller ingen grunn til at selskapet skulle lede forhandlinger om salg av norsk gass. Troll var altså nøkkelen til Statoils fortsatte lederskap i norsk gassindustri.<sup>222</sup>

Det var også press fra andre aktører i og utenfor industrien. Andre selskaper var allerede skeptiske til Statoils dominerende rolle på norsk sokkel generelt, og til dens rolle i Trollforhandlingene spesielt. Selskaper uten store eierandeler i Troll var naturlig nok redd for at gass fra andre felter ville bli presset ut av markedet. Andre var bekymret for at mindre prosjekter skulle bli satt på vent. Som om dette ikke var nok mente flere aktører at Trollgass kunne dempe investeringslysten på norsk sokkel, ettersom få ville investere hvis markedet var mettet og mulighetene for salg var små.<sup>223</sup>

Heller ikke regjeringen var videre positivt innstilt til Statoil. Statoil hadde siden opprettelsen i 1972 vært nært knyttet til Arbeiderpartiet. Da Willoch-regjeringen tok over i 1981<sup>224</sup> var det dens erklærte mål å redusere Statoils rolle på norsk sokkel. Den forrige regjering hadde forslått at fordi «tre operatører ville [...] ytterligere vanskeliggjøre samarbeidet» mellom de tre foreslåtte andelshaverne, Statoil, Hydro og Saga, burde »Statoil overlates operatøroppgaven».<sup>225</sup> Denne meldingen ble av Høyre-regjeringen trukket tilbake ettersom man ønsket mer konkurranse på norsk sokkel. Isteden ønsket man «å gjennomføre endringer i organiseringen av virksomheten som [kunne] forbedre den folkevalgte styring», den såkalte «vingeklippingen» av Statoil. Dette skulle gjøres gjennom

at de oppgaver med hensyn til forvaltning og inntektsoppkreving som er blitt tillagt det statseide aksjeselskap Statoil skilles ut og knyttes mer direkte til statsforvaltningen[...]. At

---

<sup>221</sup> St. meld. Nr. 32 (1984-85), *Om petroleumsvirksomhetens framtid*: 23

<sup>222</sup> Estrada et.al. (1988), *Natural Gas in Europe*: 225

<sup>223</sup> Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*: 275-76

<sup>224</sup> Først som en ren Høyre-regjering i 1981, siden som en koalisjonsregjering med KrF og Sp i 1983

<sup>225</sup> St. meld. nr. 123 (1980-81): 8

man tilskynder utviklingen av andre norske selskaper[...]. At man tilstreber et system med faglige likeverdige og konkurrerende norske selskaper[...].<sup>226</sup>

I hovedsak betød dette to ting: For det første skilte man ut de delene av virksomheten som skulle som Statoil disponerte selv og de eierandelene som selskapet hadde disponert på vegne av staten. Statens eierandel, eller Statens Direkte Økonomiske Engasjement (SDØE), ble forvaltet av Statoil, men skilt ut i regnskap og kunne ikke fritt disponeres av Statoil. For det andre gjorde man endringer i måten salget av gass foregikk på: Fra nå av skulle Statoil selge gass gjennom et utvalg bestående av de tre norske oljeselskapene, der Statoil var forhandlingsleder. Frem til dette punktet hadde Statoil alene stått for forhandlingene. Dette nye utvalget av norske petroleumsselskap ble hetende Gassforhandlingsutvalget (GFU), og fikk ansvaret for slaget av *all* norsk gass.

Nå kunne man ha tenkt seg at med det ideologiske utgangspunktet som høyresiden hadde så ville det vært mer naturlig at man i sammenheng med Statoil reduserte rolle også kunne fristilt eierne av feltene for å drive «frihandel» med sin egen gass. Men motivene for å «vingeklippe» Statoil var nok mindre et poeng om rettferdig konkurranse som det var et ønske om å minske Statoil makt. Som Francis Sejersted skriver i 3. bind om høyres historie:

«I 1981 derimot hadde det foregått en markert dreining til fordel for høyres standpunkter idet det var et ganske klart velgerflertall for flere private firmaer i Nordsjøen. Dette må settes i sammenheng med at det også var et klart flertall som mente at Statoil var for mektig»<sup>227</sup>

Høyre forstod nok at i møtet med en samlet kjøpergruppe var det umulig å få et godt forhandlingsresultat uten en koordinering også på norsk side. Men ved å gjøre flere selskap involvert i salgsprosessen var målet at Statoil skulle få minsket makt, samtidig som den norske forhandlingsposisjonen ikke forverret seg.

### Hvorfor Troll, hvorfor da?

At Statoil ønsket seg en avtale kan synes å være forståelig ut i fra deres potensielt svekkede posisjon. Selskapet hadde den desidert største eierandelen i begge utvinningstillatelsene som omfattet Trollfeltet<sup>228</sup>, og ville dermed ha sikret seg en stor del av det norske gassmarkedet. Shell, med sin store andel i Troll Vest (Utvinningsstillatelse 054), kan ha hatt lignende motiver

<sup>226</sup> St. meld. nr. 40 (1982-83): 4

<sup>227</sup> Sejersted, Francis (2003) – Høyres historie 3. Opposisjon og posisjon 1945-1981: s. 371

<sup>228</sup> Utvinningstillatelse 054 (blokk 31/2) og 085 (blokk 31/3, 31/5 og 31/6). Eierandelen var henholdsvis 51 % (med mulig økning til 75 %) og 85 %. Se St. prp. Nr.1. Tillegg nr. 13 (1986-87) *Utbygging og ilandføring av petroleum fra Trollfeltet og Sleipner Øst-feltet m.v.*

for å ønske en avtale. Likevel ble avtalen inngått på et dårlig tidspunkt for selger. Som nevnt over hadde forbruket av gass stagnert, flere aktører kunne potensielt tilby gass til Europa og oljeprisen falt i 1986 til det laveste nivået siden før oljekrisen i 1973.<sup>229</sup> Det kan knapt tenkes en vanskeligere posisjon å forhandle fra: lav pris, lav etterspørselsvekst og mange tilbydere. Hvorfor valgte man da ikke å vente med å utvikle Troll?

Flere forfattere har pekt på at gassinntektene i perioden ble stadig viktigere for statens inntekter.<sup>230</sup> Oljeinntektene sank med fallet i oljeprisen og ettersom gassen ble relativt viktigere for å sikre inntjeningen, var man nødt til å sikre avtaler som gav store inntekter, helst over en lang periode. Man kunne heller ikke true med «the oil option», å utvikle oljefelt og la gassen bli liggende, slik man hadde gjort før. Som Bergesen og Claes påpeker skal «Find more oil, and sell more gas» ha blitt gjentatt av Olje- og energiminister Arne Øien ved så mange anledninger at den understreket hvor svak Norges posisjon var i gassforhandlingene,<sup>231</sup> han avviste implisitt muligheten for «oil option». Men faktum er at han hadde helt rett, det *var* lite rom for noe annet. Og det er liten grunn til å tro at ikke kjøperne var klar over dette.

Videre utvikler store prosjekter en egendynamikk. De store investeringene som allerede er gjort, samt den prestisjen som er lagt ned i prosjektet gjør at aktørene nødvendig vil utsette eller stoppe det. Ettersom selskapene involvert i Trollutbyggingen hadde brukt mye tid på prosjektet og staten mente at «Trollfeltet vil[le] stå sentralt i utformingen av oljepolitikken i årene fremover p.g.a. sin størrelse og de perspektivene en utbygging reiser for norsk industri»,<sup>232</sup> ville det være et stort prestisjetap ikke å få til en utbygging.<sup>233</sup>

Når prosjektet først var satt i gang, var kunne en likevel tenke seg at det var uheldig å forhaste salget, da den lave prisen på olje svekket forhandlingsposisjonen til gasselgerne. Problemet, sett fra selgernes synspunkt, var at man ikke kunne vite hvordan oljeprisen påvirket gassprisen fremover. Gassprisen hadde og har en korrelasjon med oljeprisen, men denne er ikke fullstendig forutsigbar, og heller ikke den fremtidige oljeprisen var lett å forutse. Frykten var

---

<sup>229</sup> BP statistical review

<sup>230</sup> Se f. eks. Andersen, Svein S. og Maja Arnestad (1990) «The Taming of the Shrewd: Small State Meets Multinational Oil Companies»: 56-57, i *Naïve newcomer or shrewd Salesman*, Helge Ole Bergesen and Anne Kristin Sydnes (eds.) og Estrada et.al. (1988) *Natural Gas in Europe*: 217-219

<sup>231</sup> Bergesen, Helge Ole, & Dag Harald Claes (1988) «Norwegian Gas Exports Between National Control and External Dependence»: 157, i *Naïve newcomer or shrewd Salesman*, Helge Ole Bergesen and Anne Kristin Sydnes (eds.)

<sup>232</sup> St. meld. nr. 40 (1982-83), *Om perspektivene ved petroleumsvirksomheten de nærmeste årene*: 5

<sup>233</sup> Estrada et.al. (1988) *Natural gas in Europe*: 217



dermed at man kunne risikere en enda dårligere forhandlingsposisjon hvis man ventet.<sup>234</sup> Nettopp i perioden da salgsforhandlingene om Troll startet falt oljeprisen dramatisk, den nådde et bunnivå på 10 dollar fatet i mai 1986. Hvem visste hvor det ville ende?

Selv om prisen skulle bli lav i forhandlingene, som følge av markedsforholdene, gjorde risikofordelingen mellom aktørene at en avtale var logisk. Selskapene involvert på norsk sokkel anså muligheten for å drive lønnsomt som svært dårlige, hvis ikke skattereglene ble endret for å senke kostnadene ved utbygging og drift. Norsk Industriforening for Oljeselskap (NIFO), en forening hvis medlemmer inkluderte de fleste av de store selskapene som opererte på norsk sokkel, uttalte forut for undertegnelsen av salgsavtalen om Trollgass at:

[...]en avtale av denne typen kunne falle i grus uten gunstigere betingelser for selskaper som lider under svekket økonomi etter de siste måneders dramatiske oljeprisfall.[...]. I dag kan vi ikke se et eneste utbyggingsprosjekt på norsk sokkel som er realiserbart med de gjeldende rammebetingelsene[...]. Dette kan etter hvert ramme tusener på tusener av arbeidsplasser.<sup>235</sup>

Denne endringen i skatte- og avgiftsnivået fikk de også gjennomslag for. Da reformene var gjennomført dekket staten, gjennom skattelettelser, 80-90 % av utgiftene ved utbygging. Resultatet av dette var at risikoen for prosjektet lå hos staten, mens den potensielle inntjeningen hos selskapene var sikret, nesten uansett hvilken pris man solgte til. Ettersom staten ikke var direkte involvert i forhandlingene, var den part stod til å tape mest på avtalen, ikke tilstede for å sikre et optimalt resultat for seg selv.<sup>236</sup>

Nå er dette delvis i konflikt med ideen om at inntektene fra gass ble så viktig at man trengte en avtale, som jo nødvendigvis avhenger av at staten har en avgjørende rolle i forhandlingene. Hvis forhandlerne hadde en autonom rolle i forhandlingene, ville det ikke spilt noen rolle hvorvidt staten var avhengig av inntektene eller ikke. Og likeså, hvis staten hadde det avgjørende ordet i å bestemme utfallet av avtalen, ville ikke avtalen gjenspeile noe annet enn statens ønsker.

Nøkkelen til å forstå utfallet er lederen for salgskomiteen, Statoil. Statoil representerte både statens interesser og selvstendige næringsinteresser.<sup>237</sup> Statoil hadde dermed fordelen av å kunne spille både statlig selskap og rent næringsrettet selskap i forhandlinger, men endte også

---

<sup>234</sup> Estrada et.al. (1988) *Natural gas in Europe*: 217

<sup>235</sup> Aftenposten morgen 06.06.1986, «Oljeselskaper advarer igjen: Harde skatter kan velte gassavtalen» og NTB 05.06.1986: «Oljeselskapene krever skatteendringer»

<sup>236</sup> Estrada et.al. (1988): *Natural gas in Europe*: 217

<sup>237</sup> Andersen, Svein S. og Maja Arnestad (1990) *The Taming of the Shrewd*:67

opp med å komme under både politisk og økonomisk press. I forhandlingene om salg av Trollgass var disse to hensynene delvis overlappende, ettersom både stats- og bedriftshensyn tilsa en avtale. Men avtalen ble ikke nødvendigvis optimal for noen av partene. Staten tok på seg for stor andel av den finansielle risikoen for prosjektet,<sup>238</sup> og Statoil endte med en avtale som sikret dem salg, men til priser som var langt under det man hadde oppnådd tidligere (og muligens kunne oppnådd senere) og som ikke var like gunstig for andre aktører.

For å understreke poenget: Statoil ut til å ha sikret sine egne interesser i forhandlingene. Kontraktene for salg av Trollgass ble ferdiggjort i slutten av mai 1986, men som vi så måtte de reforhandle avtalen om salg av gass fra Statfjord, Gullfaks og Heimdal. Statoil gikk med på å senke prisen på gass fra feltene, men understreket at dette bare gjaldt sin egen andel av gassen, de andre andelstagerne måtte signere separat. Dette må likevel ha satt de andre selskapene under press for å redusere sine priser, og de fleste gjorde også dette.<sup>239</sup>

De tidligere skyhøye prisene man hadde fått for gass fra feltene, ble rett nok redusert, men Statoil hadde bare store eierinteresser i ett av feltene: Statfjord (50 % eierskap). Til gjengjeld hadde selskapet nesten 60 % eierandel i rørledningen som disse feltene brukte, *Statpipe*, og prisene for transport ble ikke berørt. Staten på sin side hadde eierandeler i alle feltene, men ingen i rørledningen. Avtalen ble dermed i realiteten en omfordeling av inntekt fra lisensholdere til røreiere, i favør Statoil.<sup>240</sup>

Statoil beveget seg altså mer i retning av selskapets prioriteringer. Men hadde dette avgjørende innflytelse på avtalens inngåelse? Det er lite trolig. Samtidig som avtalen i noen grad var formet i tråd med Statoils interesser og Statens evne til å unngå risiko var redusert, så var de politiske målsettingene ikke mulig å sikre, uten en avtale. Det var umulig å sikre avsetning av mindre felt på norsk sokkel, uten å få de inn som en del av en helhetlig avtale, og muligheten til å få enda større spillerom med utvidelsen av infrastruktur til Belgia, gjorde det vel verdt en økt risiko og et finansielt tap for andre oljeselskap.

---

<sup>238</sup> Noe som senere skulle resultere i at deler av skattefordelene til selskapene ble fjernet da markedet bedret seg.

<sup>239</sup> Unntakene var Conoco Phillips og Marathon oil. Sistnevnte gikk også til sak mot Statoil, men tapte.

<sup>240</sup> Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian Gas: The Struggle Between Government Control And Market Development*: 216-217

## Konklusjon

Med Sleipneravtalens avvisning lå det til rette for en nytenkning om hvordan norsk gassavsetning skulle se ut i fremtiden. Et alternativ var selvsagt å fortsette som før, men å finne felt, selge gassen og bygge ut, så gå til neste felt, hadde vist seg å være utilstrekkelig med de nye forutsetningene, et svekket marked og politiserte energimarkeder. Spørsmålet var om det fantes gode alternativer eller om «utilstrekkelig» måtte strekke til.

Det styrende prinsippet, uansett løsning, var å sikre mest mulig nasjonal kontroll. Og dette prinsippet innebar en bred forståelse av kontroll siden de første avtalene om norsk gass. Det var likevel ikke noe ensartet begrep man hadde. Under Trollforhandlingene var det politiske Norges klare oppfatning at det var svært viktig å sikre muligheten til å gjøre feltprioriteringer på norsk sokkel. En avtale som innebar feltavtaler fra Sleipner og Troll ville utelukke annen norsk gass i svært lang tid fremover, et lite attraktivt scenario sett fra norske øyne.

Samtidig gjorde Trolls omfang feltet til en opplagt kandidat til å kunne reorganisere norsk gasssektor. Dens kapasitet som «svingprodusent» gjorde det mulig å tenke seg en avtale om salg av norsk gass som ikke bare omfattet feltet selv, men også andre, mindre felt, som dermed ble lønnsomme. Den strategiske betydningen av Trollfeltet ble understreket av både kjøpere og selger, men det var først og fremst Norge som hadde behov for å kunne bruke feltet som hjørnestein i norsk gassavsetning. Dette var OED og ODs soleklare prioritet og innenfor en bred forståelse av nasjonal kontroll.

For Statoil var bildet mindre klart. Uansett hvordan man ønsket seg et nytt system var Norge avhengig av å faktisk få solgt gassen. Men markedet for gass var sterkt svekket, i Norges disfavør, da Trollforhandlingene satte i gang. Den store konkurransen, de fallende prisene og statens inntektsbehov som følge av oljeprisfallet gjorde det vanskelig å få forhandlet frem en god avtale.

Samtidig gjorde de samme faktorene det viktig å få til en avtale. Konkurransen fra utlandet betydde at Norge måtte sikre seg andeler av det europeiske markedet for gass; de fallende prisene gjorde det viktig for de norske forhandlerne å få til en avtale før prisene eventuelt falt ytterligere; Norges avhengighet av gassinntektene gjorde en avtale nødvendig. Samtidig hadde Statoil fått en prestisjeknekk med Sleipneravvisningen og hadde allerede en regjering som var lite vennlig innstilt til selskapet. Med «vingeklippingen» av Statoil hadde Willochregjeringen

gitt et klart signal om at Statoil kunne vente seg mindre særbehandling og andre norske selskap ble trukket inn i forhandlingene om gass. I Trollforhandlingene var Statoil fortsatt alene, men deres lederskap i sektoren var truet.

For Statoils del talte mye altså for en avtale. Det var derfor med motvillighet at selskapet aksepterte OED og ODs forsøk på å trekke inn «kompliserende faktorer», forsyningsfrihet, inn i forhandlingene. De valgte ikke engang å prøve før instruksjonen kom fra olje- og energiministeren selv. Til tross for ønsket om å unngå komplikasjoner hadde Statoil en annen, og tilsynelatende viktigere faktor. Det var avtalens evne til å omgå en vedvarende aktør i norsk gassavsetning: Ruhrgas. Statoil fokuserte i langt større grad på fysisk infrastruktur når de forstod «nasjonal kontroll». Avtalen gav mulighet for rørledning som omgikk distribusjonssystemet til det tyske selskapet. Dette ville gi Norge større frihet i å gjøre avtaler uavhengig av Ruhrgas. Det er ikke vanskelig å se fordelene ved dette. Helt fra begynnelsen av norsk gassavsetning hadde man hatt kun to mulige kjøpere. En ny gassledning til Belgia, som omgikk Ruhrgas, gav et potensial for å finne kjøpere som ikke var like nært knyttet til konsortiet. I det minste kunne ikke Ruhrgas forpurre eventuelle avtaler Norge gjorde, ved å hindre tilgang til transportsystemet.

Man fikk til slutt en avtale som i noen grad gjorde oljeselskap uten eierskap til Troll til «taperne» ettersom mange måtte tåle nedsatt pris for sin gass. Også staten måtte, etter skattenedsettelsene, se at deres risiko i prosjektene ble forholdsvis store. Men man fikk med avtalen et avsetningsregime som i det store og det hele tok vare på det styrende prinsippet for norsk gassavsetning: nasjonal kontroll. Man fikk en både utvidet handlingsrommet sitt med tanke på avsetning gjennom avtalen om nytt rørsystem, og opprettholdt feltfriheten på norsk sokkel gjennom endringen til forsyningskontrakter fremfor feltkontrakter.

# Konklusjon: Mellom geologi og marked – et unikt norsk gassavsetningsregime

---

Oppgaven ble innledet med spørsmålet om det var et strukturelt «driv» mot løsninger for norsk gassavsetning, samtidig har det vært implisitt at dette var delvis tilfellet. Oppgaven satte seg fore å vise hvordan markedet, geografien og ressursenes sammensetning påvirket hvilke valg en hadde for norsk gassavsetning, og samtidig vise hvorfor man valgte slik man gjorde innenfor disse begrensningene.

Med utgangspunkt i at de politiske valgene i en eller annen grad ble påvirket av utenforstående faktorer ble tre andre elementer beskrevet innledningsvis. I tillegg til politiske valg hadde man: Geografiske/geologiske forutsetninger; markedets sammensetning i Europa; og markedsutviklingen/prisutviklingen.

Den klareste og mest vedvarende begrensningen lå i gasstransportens natur. Det er bare over svært lange avstander at det er lønnsomt med gasstransport i skip, så rørledninger var det beste alternativet for norsk eksport av gass. Oppføringen av rørledninger krevde store investeringer, dermed var det umulig å spre risiko ved å oppføre flere rør til forskjellige kjøpere. Videre gjorde investeringskostnadene det nødvendig å sikre kjøpere på forhånd for å garantere avkastning på midlene.

Med slike geografiske begrensninger ble markedene dertil begrenset. Det europeiske markedet var preget av få aktører og Norge var derfor avhengig av et av to markeder: Det avskårede britiske markedet eller det større kontinentale. Det større kontinentale markedet var likevel begrenset til i praksis én kjøper, da kontinentale kjøpere hadde organisert seg i konsortium under ledelse av tyske Ruhrgas. De opptrådte som en enhet i møte med norske forhandlere. Slik sett stod Norge ovenfor to kjøpere: britiske BGC med monopol i Storbritannia og konsortiet i Europa.

I et godt marked for gassalg betød dette at man hadde mulighet til å spille de to kjøperne ut mot hverandre: Det britiske markedet kunne ikke få gass fra kontinentale Europa og var dermed avhengig av enten egen produksjon eller norsk gass. I Europa hadde man flere alternativer, men man måtte balansere importen fra de forskjellige leverandørene, og i et marked i vekst var tilgangen til gassen førsteprioritet.

Problemet sett fra norsk side, kom da markedet ikke lenger var like gunstig. Med det fåtallet av selgere som fantes, måtte man til en hver tid merke seg hva de andre selgerne gjorde. Utover 80-tallet begynte både Nederland og Algerie å revurdere sine begrensninger på salg og Sovjet, alltid ute etter å øke tilgangen til hard valuta, fremforhandlet store avtaler. For alle selgerne ble det viktig å beskytte markedsandelene sine i et synkende marked, og noen koordinering var utelukket. Norge måtte dermed finne avsetning for sin gass, samtidig som det ble vanskeligere å gjøre nettopp dette. Videre var det for Norges del et stadig større problem at all norsk gass måtte selges gjennom Ruhrgas' rørnett. Det hadde vært umulig å unngå lenge, det var som nevnt uøkonomisk å legge parallelle rørledninger, men man skulle etter hvert se på muligheten for å finne alternative transportruter.

Nå er svaret på om det fantes et strukturelt driv likevel ikke noe ubetinget «ja» i denne oppgaven. For selv om utviklingen av både teknologi og ressurstilgang påvirket aktørenes handlingsrom, så fantes det et handlingsrom. Mange valg måtte gjøres og aktørene jobbet iherdig for å utvide valgmulighetene. I Norge var det politiske klimaet preget av ønsket om nasjonal kontroll, et begrep som fikk en bred betydning tidlig i norsk gasshistorie.

Denne brede politiske forståelsen av nasjonal kontroll var avgjørende for både eierskapet og utformingen av infrastrukturen på norsk sokkel, og til slutt for hva slags modell man skulle ha for avsetningen av norsk gass, men innenfor de rammene som var satt av eksterne forutsetninger.

Dersom de underliggende forutsetningene var styrende for hvilke valg aktørene hadde, måtte også aktørenes handlingsrom endre seg når forutsetningene endret seg. I innledningen ble det skissert opp tre perioder i norsk gassavsetning, preget av forskjellige forutsetninger, som også preget hvilke valg som ble gjort.

## Den første perioden - «nasjonal kontroll»

Det mest påfallende politiske trekket ved norsk gassavsetning i den første perioden var utviklingen av nasjonal kontroll. Det har vært argumentert sterkt for i denne oppgaven at begrepet hadde en viktig innvirkning på utviklingen av norsk sokkel og det var aldri noen tvil om at man fra politisk hold ønsket seg nettopp dette: som vi så i kapittel 1 satte Aps industrikomité allerede i 1971 ned dette som et ledende prinsipp:

Med utgangspunkt i Regjeringens prinsipielle syn, at det utvikles en oljepolitikk med sikte på at naturressursene på den norske kontinentalsokkel utnyttes slik at den kommer hele samfunnet til gode, vil komiteen i tilslutning til dette gi uttrykk for:  
- at nasjonal styring og kontroll må sikres for all virksomhet på den norske kontinentalsokkel (...) <sup>241</sup>

Men det var ikke innlysende hva «styring og kontroll» skulle innebære.

De geografiske og geologiske forutsetningene satte klare begrensninger på hva en kunne få til av «nasjonal kontroll». Utformingen av infrastrukturen på norsk sokkel var i liten grad drevet frem av dette politiske prinsippet, som i denne perioden var nært knyttet til spørsmålet om ilandføring av petroleum til Norge. I stedet var det andre forhold som ble ledende. For Ekofiskgassen ble det europeiske markedet valgt fordi en ikke kunne forsere norskerenna og få gassen til Norge. Med den teknologien en hadde på det tidspunktet var dette ikke et alternativ. Infrastrukturen for Friggass ble påvirket av geologien, eller mer presist geografien, på en annen måte. Feltet var plassert på britisk og norsk side, og man endte opp med ilandføring i Skottland fordi britene potensielt kunne tømme feltet fra sin side dersom Norge ventet.

Man hadde altså liten til ingen mulighet til å styre *utformingen* av infrastrukturen for gasstransport i de tidligste avtalene, de geografiske/geologiske forutsetningene tillot det ikke. Men en annen forutsetning telte i mer positiv retning for Norge: markedsforholdene var særdeles gode. Dette gav forhandlingsstyrke i andre aspekter av infrastrukturkontrollen: I stedet for å kontrollere *byggingen* av infrastrukturen, søkte man å få kontroll gjennom *eierskapet* til den. Og denne forhandlingsstyrken gav rom for forskjellige vurderinger av politiske prinsippet om nasjonal kontroll.

Fra regjering og embetsverk kan det se ut til at nasjonal styring og kontroll i den tidligste fasen gjaldt mest det siste. Det er vanskelig å tolke Industridepartementets forslag om 5 prosent eierskap til den første rørledningen fra Ekofisk på noen annen måte. I et avgjørende øyeblikk

---

<sup>241</sup> Sitert i: Johnsen, Arve (2008), *Norges evige rikdom – Oljen, gassen og petrokronene*, Aschehoug, Oslo. 51

var her Statoil pådriver for en bred forståelse av hva styring og kontroll skulle bety. De sikret 50 prosent norsk eierskap, og etter det skulle man ikke se seg tilbake: det var knesatt et prinsipp om at nasjonal kontroll var mer enn deltagelse og innsyn. Den samme forståelsen lå til grunn for eierskapet til Friggørledningen: Norge sikret nasjonalt eierskap til rørledningene igjen, denne gangen utelukkende med norske selskap.

Etter hvert forandret de teknologiske forutsetningene seg også, og da var det naturlig å se på utformingen av infrastrukturen igjen. Når man begynte forhandlinger om salg av Statfjord-, Heimdal- og Gullfaksgass var rørledningsteknologien kommet så langt at det ikke var umulig å komme seg over norskerenna, så ilandføring var et reelt alternativ. Samtidig hadde man gjort funn av flere mindre felt, som hvis de trengte egne transportløsninger, ikke ville være økonomisk forsvarlige å bygge ut. Det var derfor ønskelig med en samlerørledning som man kunne kople disse mindre feltene til og på den måte senke transportkostnadene til et konkurransedyktig nivå.

Nå skulle dette bli svært kontroversielt i Norge fordi samlerørledningen var koplet til den store debatten om ilandføringssted. Hydro stod steilt imot Statoil og var villig til ofre ilandføring og samlerørledning for norsk gass for å forhindre Statoils løsning. Hendelsen er et eksempel på at det ikke var ubetydelig hvem som var Norges foretrukne «spydspiss» på norsk sokkel. Men debatten pekte på andre underliggende faktorer, for Hydro hadde et alternativ til norsk samlerørledning (og samlerørledningen var i stor grad knyttet til norsk ilandføring). Britene hadde også planer om en samlerørledning på sin sokkel. Med mindre det var klart for eierne av de norske feltene at de ville komme bedre ut med et samlerør til kontinentet var deltagelse i et britisk rørsystem vel så bra.

Dersom en norsk samlerørledning skulle bli en realitet var det viktig med nok ressurser og/eller høye priser for gassen, ellers ville ikke prosjektet være økonomisk bærekraftig. Med Trollfeltet kunne man på lengre sikt garantere for at det var nok ressurser til å fylle systemet, men det var uvisst hvor langt inn i fremtiden feltet ville være avgjørende. Det var derfor avgjørende på kortere sikt at det ble oppnådd gode priser for gassen. Et svært godt marked, sammen med muligheten for å spille kjøpere opp mot hverandre, sikret dette og samlerørledningen kunne bli en realitet. Statoil fikk et prismessig antagelig like godt tilbud fra BGC, men tungen på vektskålen var at man fikk sikret et norsk system og ilandføring i Norge. Det hadde likevel ikke vært mulig uten den gunstige markeds- og ressursituasjonen.



Det var altså innenfor klare begrensninger på utbyggingsløsninger i de tidligste avtalene, at man noe paradoksalt fikk satt prinsippet om nasjonal kontroll som et bredt forstått konsept. Med den manglende muligheten til å kontrollere gjennom bygging ble eierskap desto viktigere. Og det var viktig å ha eierskap som gav mulighet for bred styring og kontroll. Når senere noen av de geografiske begrensningene ble mindre som følge av teknologisk utvikling fikk man endelig kontroll over den fysiske infrastrukturen med ilandføring til Norge, samtidig som man sikret evnen til å utvinne flere felt på norsk sokkel med samlerørledningen.

## Den andre perioden - «forandring og nytenkning»

De underliggende faktorene: geologi/geografi; markedets sammensetning; og prisen for gass, hadde formet avsetningssystemet for norsk gass i den første perioden. Det er derfor ikke vanskelig å se at når noen av disse faktorene forandret seg, så ville det påvirke også den videre utviklingen av utformingen av det norske avsetningssystemet.

Samlerørledningen for norsk gass gav muligheten for flere at flere felt kunne selges til kjøpere på kontinentet, men den endret ikke den fundamentale måten å markedsføre gassen på: Man fant et felt, man fant kjøpere til gassen og man utvant gassen. I den andre perioden for avsetning av norsk gass var det to ganske drastiske forandringer i forutsetningene for salg av norsk gass: For det første begynte markedsforutsetningene å forandre seg: prisene begynte å falle og forbruket stagnerte. For det andre viste Trollfeltet seg å være et av de største gassfeltene i verden. Det var allerede klart i den første perioden, men da var kartleggingen av feltet ikke ferdig. Utover 1980-tallet ville Trollfeltet også kunne markedsføres for kjøpere og ressursene i feltet gav unike muligheter så vel som utfordringer.

Den andre perioden kom med Sleipneravtalens utsettelse og til slutt avvisning av britiske myndigheter. Forutsetningene hadde endret seg før dette: stagnerende forbruk og prisfall kom før avtaleforsøket begynte. Men det var med forhandlingene at disse ble viktige i forhold til norsk organisering av gassavsetningen. To ting ble tydelige i løpet av forhandlingene: For det første skulle det ikke bli like lett å selge norsk gass fremover. For det andre virket markedet på paradoksalt vis i to retninger for britene. Man trodde på fortsatt høye priser, men det fallende forbruket gjorde import mindre viktig. Samtidig gjorde dette det mulig å få politikk sterkere inn i forhandlingene: hvis gassimport ble mindre viktig kunne man fokusere på andre politiske

mål. Og med thacherismen og en forventning om høye priser betød dette i Storbritannia et fokus på å bryte opp statlige monopoler og å sikre egen petroleumsindustri.

Den avsetningsmodellen man til da hadde brukt mislyktes med Sleipneravtalens avvisning. Man hadde ikke klart å selge gassen fra et felt en hadde funnet og antatt kunne bygge ut ganske snarlig, og dette til et britisk marked nærmest uten andre alternativer. Utfordringen til den daværende modellen var klar: Hvis det ikke lot seg gjøre å avsette gassen etter å ha funnet felt, hvordan skulle man sikre at ikke alle andre felt ble satt på vent? Kunne man opprettholde den modellen man hadde brukt hele tiden? Sleipnerforhandlingene ble en katalysator for å tenke nytt i forhold til norsk avsetning av gass.

Nå hadde forholdene forandret seg både før og under Sleipnerforhandlingene, i så måte kan en si at det ikke var Sleipnerforhandlingene som var avgjørende for en nyorganisering. Markedet hadde stagnert, prisene steg ikke og andre tilbydere begynte å tenke nytt i forhold til sin leveringsevne og -vilje. Men gassalg skjer i forhandlinger. Og uten forhandlingene som mislykkedes var det heller ingen grunn til å tenke nytt i forhold til avsetningen.

Nå var det ikke nødvendigvis slik at en trengte å tenke nytt. Statoil så ut til, i det minste ganske lenge, å ikke ha interesse av noen nytenkning. Fokuset var heller på å få i land en avtale. Andre «kompliserende faktorer» skulle helst holdes utenfor. I dette tilfellet var Statoil ikke noen pådriver for en bredere forståelse av nasjonal kontroll. De måtte sågar oppfordres til å ta opp i forhandlingene det som var et uttalt ønske fra OED. På den andre siden var Statoil fortsatt en pådriver for forståelsen av infrastrukturen som det strategisk viktigste verktøyet for nasjonal kontroll. Statoil klarte å trekke franske Gaz de France med på et innkjøp av gass som innebar en ny rørledning til Belgia. Det er ikke vanskelig å se bakgrunnen: Ruhrgas hadde sikret seg kontroll over alle større linjer for gasstransport til kontinentet (med unntak av Algerie) og Statoil ønsket ikke å være fullstendig avhengig av selskapet.

Et talende eksempel på hvorfor kan hentes fra det som kronologisk er noe utenfor oppgaven, men tematisk innenfor. Norge sikret i 1986 en avtale med Østerrike om salg av gass gjennom trolldavtalen.<sup>242</sup> Meningen var å transportere gassen til Østerrike gjennom Ruhrgas' transportsystemer, men selskapet nektet å transportere gassen. «Vi selger og kjøper gass, og er ikke noen serviceinstitusjon, sier Ruhrgas-talsmannen. Selskapet ønsker å kjøpe gass av Statoil

---

<sup>242</sup> Aftenposten Morgen (12.11.1986), «Gassavtale»

og selge videre til østerrikerne».<sup>243</sup> I stedet måtte Statoil godta at Ruhrgas kjøpte gassen og solgte den videre. Det var med andre ord ikke uten betydning hvem som kontrollerte infrastrukturen.

Slik sett var Statoil en pådriver i forhold til infrastruktur, men hang, hvis ikke holdt, igjen på kontrollen over sokkelen.

For det var nettopp det stod om i utformingen av et nytt avsetningssystem. Dersom man fortsatte med samme salgsmodell med salg av enkeltfelt, ville de to feltene Sleipner og Troll alene kunne være nok til å dekke Europas behov for norsk gass i svært lang tid fremover. Det ville gjøre det nærmest umulig for norske myndigheter å styre utviklingen på norsk sokkel. Selv om det skulle komme ønsker om gass fra andre norske felt ville kjøperne være i en særdeles god forhandlingsposisjon, fordi mengdene av nødvendighet ville være små.

Men med den betydningen petroleumssektoren hadde for norsk økonomi generelt og industri spesielt var dette uholdbart. I stedet var løsningen som både OED og OD ønsket seg en annen. De ønsket seg en helhetlig plan for salg av norsk gass, der mange felter kunne inkorporeres i én avtale og selges under samme vilkår, en forsyningskontrakt. Hvor gassen skulle komme fra ville da spille mindre rolle og norske myndigheter kunne bygge ut felt etter eget ønske.

En slik tanke hadde ikke vært lansert før og grunnen var todelt: Under de rådende markedsforholdene på 70-tallet og begynnelsen av 1980-tallet var det rett og slett ikke behov for det. Gassen solgte mer eller mindre seg selv. Den andre grunnen var at det simpelthen ikke fantes ressursgrunnlag for det. Det var Trollfeltets oppdagelse som muliggjorde nytenkning innenfor gassavsetning. Feltets store ressurser gjorde at den kunne virke som en svingprodusent, på den måten kunne man sikre at produksjonen ble opprettholdt og leveranser kom frem til kjøperne selv om enkelte mindre felt måtte ta pause i sin produksjon. Den forsyningsikkerheten som Trollfeltet gav var avgjørende for å få europeiske kjøpere til å gå med på slike forsyningskontrakter.

Avtalen som til slutt ble fremforhandlet gav nettopp den forsyningsikkerheten som kjøperne ønsket samtidig som fleksibiliteten ble opprettholdt og dermed sikret Norge muligheten til selv å regulere når og hvilke felt som skulle utvinnes.

---

<sup>243</sup> NTB (27.7.1987), «Ruhrgas vil ikke frakte norsk gass til Østerrike»

Avsetningsavtalen styrket også Norge i eventuelle politiske forhandlinger. Med avtalen kunne man også begrense antallet slike forhandlinger. I stedet for å ta mange små, men ressurskrevende forhandlinger på regjeringsnivå kunne man flytte disse til å gjelde generelle prinsipper for store deler av avsetningen av norsk gass. Alternativet ville være å gjøre små felt åpne for reforhandlinger, som hver for seg ville kreve ressurser, samtidig som man fikk suboptimale resultater. Hvis forhandlingene ble politiske ville under det nye regimet ikke hele avtalen kollapse, bare deler av den. Dette gav i noen grad en forhandlingsfordel, i det minste hvis ikke hele avtalen avhang av mengdene de politiske forhandlingene stod om.

Til slutt endte man opp med en avsetning av gass som fulgte et nytt mønster: Gassforhandlingsutvalget (GFU), som hadde oppstått i sammenheng med Statoils «vingeklipping» fulgte mønsteret fra Trollforhandlingene. De tre norske deltagerne i GFU forhandlet frem en salgskontrakt med spesifisert salgsmengde og overdro så denne til andre eiere av såkalte kontraktfelt. Samtidig som det var staten som bestemte hvilke felt som skulle være kontraktsfelt, altså hvilke felt som skulle bygges ut. Det var også rom for å bruke gass fra hvilke felter den norske måtte finne for godt i leveringen av gassen som var forhandlet frem. Slik sett fikk man som følge av markedsendringene, ressurstilgangen, men også norske myndigheters klare valg, et vedvarende gasssalgsregime på norsksokkel.

# Bibliografi

---

Aaheim, Asbjørn (1987), *Resource Rent and Wealth of Oil and Gas*, i Myklebust, Sissel, Bjørn Stenseth and Pål Espen Søybye (eds.) (1987), *1986 – North Sea oil and Gas Yearbook – Comparative Statistical Analysis*, Central Bureau of Statistical Analysis, Norwegian University Press.

Aftenposten Morgen (15.9.1983), leder «Øket produksjon må sikres avsetning».

Aftenposten Morgen (12.10.1983), «Sleipnerkamp bør avklares neste måned».

Aftenposten Morgen (18.2.1984), «Britene tier om kjøp av Sleipnergass»

Aftenposten Morgen (18.04.1984), «Strid om milliarder bak kulissene – dragkamp om Sleipnergass.»

Aftenposten Morgen (27.4.1984), «Tvil om Europas vilje til å kjøpe norsk gass.»

Aftenposten Morgen (18.6.1984), «Svært interessert i Troll: Ruhrgas ønsker øket gassandel fra Norge»

Aftenposten Morgen (3.7.1984), «Hemmelig møte i Oslo: Norsk nei til Sleipner»

Aftenposten Morgen (5.7.1984), «Norge avviser regjeringsforhandlinger om Sleipner»

Aftenposten Morgen (7.8.1984), «Sleipneravtale i september?»

Aftenposten Morgen (20.09.1984), «Britisk konsulentfirma mot Sleipner: Ny advarsel mot gasskjøp» (funnet i Atekst 17.10.2010)

Aftenposten Morgen (18.10.1984), «Brytes Sleipnerforhandlingene?»

- Aftenposten Morgen (27.11.1984), «Grense for norsk Sleipnertalmodighet»
- Aftenposten Morgen (10.12.1984), «Britene lover svar om Sleipner i januar»
- Aftenposten Morgen (13.2.1985), «Nei til Sleipner»
- Aftenposten Morgen (8.3.1985), *Trollforhandlinger i et år.*
- Aftenposten morgen (6.6.1986), «Oljeselskaper advarer igjen: Harde skatter kan velte gassavtalen»
- Aftenposten Morgen (12.11.1986), «Gassavtale»
- Al-Kasim, Farouk (2006), *Managing Petroleum Resources – The 'Norwegian Model' in a broad Perspective*, Oxford institute for Energy Studies, Oxford.
- Andersen, Svein S. og Maja Arnestad (1990) «The Taming of the Shrewd: Small State Meets Multinational Oil Companies»: 56-57, i *Naïve newcomer or shrewd Salesman*, Helge Ole Bergesen and Anne Kristin Sydnes (eds.)
- Andersen, Svein S. (1993), *The Struggle over North Sea Oil and Gas – Government Strategies in Denmark, Britain and Norway*. Scandinavian University Press, Oslo
- Asche, Frank, Petter Osmundsen og Ragnar Tveterås (2002), *European market integration for gas? Volume flexibility and political risk*, i Energy Economics, Volume 24, Issue 3, May 2002
- Austvik, Ole Gunnar (eds.) (1991), *Norwegian gas in the new Europe – How politics shape markets*, Vett og Viten as, Oslo.
- Banks, Ferdinand E. (2007), *The Political Economy of World Energy*, World Scientific Publishing ltd. Singapore
- Bartsch, Ulrich (1999), *Norwegian Gas: The Struggle Between Government Control And Market Development*: 216. I "Gas to Europe – The Strategies of Four Major Suppliers, Robert Marbro & Ian Wybrew-Bond (eds.)

- Bergesen, Helge Ole og Anne Kristin Sydnes (eds.) (1990), *Naive Newcomer or Shrewd Salesman? Norway – a Major Oil and Gas Exporter*. Fridtjof Nansen institute.
- Berrefjord og Per Heum (1990a), «Political Governance of the Petroleum Industry – The Norwegian case», i Bergesen, Helge Ole og Anne Kristin Sydnes (eds.) (1990), *Naive Newcomer or Shrewd Salesman? Norway – a Major Oil And Gas Exporter*.
- Berrefjord og Per Heum (1990b), «Oil and the Industrial Base of the Norwegian Economy», i Bergesen, Helge Ole og Anne Kristin Sydnes (eds.) (1990), *Naive Newcomer or Shrewd Salesman? Norway – a Major Oil And Gas Exporter*.
- Bjerkholt, Olav, Øystein Olsen og Steinar Øyvind Strøm (1990), *Olje- og gassøkonomi*, Universitetsforlaget, Oslo
- Brautaset, Are, Eirik Høiby, Rune O. pedersen og Christian Fredrik Michelet (1998), *Norsk gassavsetning – Rettslige hovedelementer*, sjørettsfondet
- Brekke, Kjell Arne (1990), *Optimal Oil Production and Use of Oil Revenues Under uncertain prices*, økonomiske doktoravhandlinger nr. 4, Sosialøkonomisk Institutt, universitetet i Oslo.
- Cameron, Peter (1990), *Gas Regulation in Western Europe – A country-by-country guide*, Financial Times Business Information, London.
- Claes, Dag Harald (1993), *I rør til Brussel – Norsk petroleumspolitik og EFs indre marked*.
- Claes, Dag Harald (2002), *The process of Europeanization: Norway and the Internal Energy Market*. Cambridge University Press.
- Estrada, Javier, Helge Olsen Bergesen, Arild Moe og Anne Kristin Sydnes (1998), *Natural Gas in Europe, Markets, Organisation and Politics*, Printer Publishers, London
- Golombek, Rolf, Michael Hoel og Jon Vislie (eds.) (1987), *Natural Gas Markets and Contracts – Contributions to Economic Analysis*, Elsevier science publisher, Amsterdam

Healey, Nigel M.(1990) *Thatcher Miracle in Perspective*: s. 1703-1704, i Economic and Political Weekly, Vol. 25, No. 31

Inst. S. nr. 365 (1980-1981) – innstilling fra industrikomiteén om ilandføring av gass dra Statfjordfeltet, Heimdalfeltet m. v. (St. prp. nr 102)

Johnsen, Arve (2008), *Norges Evige Rikdom – Oljen, gassen og petrokronene*, Aschehoug, Oslo

Johnsen, Arve (1990), *Statoil-år – Gjennombrudd og vekst 1978 – 1987*, Gyldendal norsk forlag, Oslo.

Julius, DeAnne & Afsaneh Mashayekhi (1990), *The Economics of Natural Gas – Pricing, Planning and Policy*, Oxford University Press, Oxford.

Kindingstad, Torbjørn og Fredrik Hagemann (red.) (2002), *Norges Oljehistorie*, Wigestrands forlag, Stavanger

Lerøen, Bjørn Vidar (2006), *34/10 Olje på Norsk – en historie om dristighet*, Statoil, Stavanger.

Marbro, Robert og Ian Wybrew-Bond (eds.) (1999), *Gas to Europe – The Strategies of Four Major Suppliers*. Oxford University Press, Oxford.

Myklebust, Sissel, Bjørn Stenseth and Pål Espen Søybye (eds.) (1987), *1986 – North Sea oil and Gas Yearbook – Comparative Statistical Analysis*, Central Bureau of Statistical Analysis, Norwegian University Press.

Nerheim, Gunnar (1996), *Norsk Olje Historie*, Norsk Petroleumsforening. Leseselskapet, Oslo

New York Times (12.02.1985), « *Britian Rejects Norway Deal*»

NTB (05.06.1986), «*Oljeselskapene krever skatteendringer*»

NTB (27.07.1987), «*Ruhrigas vil ikke frakte norsk gass til Østerrike*»



Ot. Prp. Nr. 47 (1964-65) *Om lov om skattlegging av undersjøiske petroleumforekomster.*

Ot. Prp. Nr. 65. (1971-72) *Om endring i lov av 11. juni 1965 om skattlegging av undersjøiske petroleumforekomster.*

Ryggvik; Helge (2009), *Til siste dråpe – Om oljens politiske økonomi*, Aschehoug & co, Oslo.

Rotmans, Jan Rotmans, René Kemp og Marjolein van Asselt (2001), *More evolution than revolution – transition management in public policy*, i Foresight – Journal of Future Studies, Strategic Thinking and policy, vol. 03. No. 1, Feb. 01.

Sejersted, Francis (2003), *Høyres historie 3. Opposisjon og posisjon 1945-1981*, J. W. Cappelens Forlag A.S.

Skjeldal, Gjermund og Unni Skjeldal (2009), *Feber – Historia om norsk olje og gass.*

Stern, Jonathan, *Book review: «International Gas Trade in Europe»*, i International Affairs vol. 65, No. 1 (Winter 1988-89)

St. meld. Nr. 22 (1985-86), *Statens samlede engasjement i petroleumsvirksomheten i 1986.*

St. meld. Nr 28 (1990-91), *Statens samlede engasjement i petroleumsvirksomheten i 1991.*

St. meld. nr. 32 (1984-85) *Om petroleumsvirksomhetens framtid.*

St. meld. nr. 33 (1984-85) *Om virkningen av omorganiseringen av statens deltagelse i petroleumsvirksomheten.*

St. meld. Nr. 39 (1984-85), *Operatøranvaret for Statfjordfeltet m.v.*

St. meld. nr. 40 (1982-83), *Om perspektivene ved petroleumsvirksomheten de nærmeste årene.*

St. meld. nr. 46 (1986-87), *Om petroleumsvirksomheten på mellomlang sikt*

St. meld. nr. 53 (1979-80) *Om virksomheten på den norske kontinentalsokkel*

St. meld. Nr. 54 (1979-80), *Norges fremtidige energibruk og -produksjon*

St. meld. nr. 73 (1983-84) *Om organiseringen av statens deltagelse i petroleumsvirksomheten.*

St. meld. Nr. 80 (1981-82), *Om Kostnadsanalysen Norsk Kontinentalsokkel*

St. meld. Nr. 99 (1981-82), *Om tildeling av blokker i 31-området på kontinentalsokkelen*

St. meld nr. 123 (1980-81), *Om tildeling av blokker i 31-området på kontinentalsokkelen.*

St. prp nr.1 tillegg nr. 3 (1987-88), *Forlag om å styrke det offentlige støtte- og forvaltningsapparatet for havbruksnæringen*

St. prp nr.1 tillegg nr. 13 (1986-87), *Utbygging og ilandføring av petroleum fra Trollfeltet og Sleipner Østfeltet m.v.*

St. prp nr.148 (1987-88), *Om samtykke til å inngå en overenskomst mellom regjeringen i kongeriket Norge og regjering i kongeriket Belgia om transport av gass fra norsk kontinentalsokkel og andre områder gjennom rørledning til kongeriket Belgia.*

Tertzakian, Peter (2007), *A thousand Barrels a Second – the Coming Oil Break Point and the Challenges Facing an Energy Dependant World*, McGraw-Hills companies.

Oljedirektoratets årsberetning 1979

Oljedirektoratets årsberetning 1981

Verdens Gang onsdag 25. juni 1980, «*Ilandføring av Statfjordgassen: Tidspress kan gi «norsk vri.»*» Funnet i Atekst 02.03.2009.

[www.bp.no](http://www.bp.no)

[www.energyvortex.com](http://www.energyvortex.com) (besøkt 15.12.08)

[www.gassco.no](http://www.gassco.no)

[www.oed.no](http://www.oed.no)

[www.Regjeringen.no](http://www.Regjeringen.no)