



← Prisen på gass i Europa er usikker, men det er grunn til å tro at norsk gass vil kunne klare seg bedre enn konkurrentene. Foto: Eivind Senneset

Innlegg Eirik Wærness

# Liten grunn til bekymring for norsk gasseksport

Det er grunn til å tro at prisen på gass i Europa også fremover blir satt i et globalt marked.

Eirik Wærness, direktør og sjeføkonom i Equinor



Eirik Wærness

● **I intervjuer** i forbindelse med fremleggelsen av Equinors kvartalsresultat, som delvis er preget av svært høye gasspriser, uttrykker analytiker i Nordea, Thina Saltvedt, bekymring for fremtiden til norsk gasseksport. Økt konkurranse fra Russland som følge av Nordstream 2-ledningen, vekst i LNG og fallende etterspørsel i Europa nevnes som faktorer som kan gjøre det vanskeligere å eksportere norsk gass fremover.

Prisen, og dermed verdien, på gass i Europa fremover er usikker. Og den er eksepsjonelt høy akkurat nå, drevet av globale og regionale faktorer som ikke kan forventes å virke like sterkt hele tiden. Det er grunn til å tro at prisen på gass i Europa også fremover vil settes i et globalt marked

der kunder i Asia og Europa må konkurrere om globale gasskilder som russisk og norsk rørgass og LNG fra Nord-Amerika og Midt-Østen.

Her er eksisterende norsk gass svært konkurransedyktig i Europa, pga. lave

Prisen, og dermed verdien, på gass i Europa fremover er usikker

kostnader og kort avstand. Skulle prisen i Europa bli lav, klarer altså norsk gass seg bedre enn konkurrentene.

Hvor mye gass Europa vil bruke, er også usikkert. Det som ikke er usikkert, er at egenproduksjonen i Europa vil gå kraftig

ned. Selv om etterspørselen etter gass etter hvert skulle gå ned i kraftsektoren (men husk at utfasing av atomkraft og kull isolert sett drar gassetterspørselen opp), i industrien og i bygningssektoren, vil Europas behov for gassimport forbli høyt lenge. Og der er altså norsk gass svært konkurransedyktig.

Det er en stor utfordring å opprettholde gassleveransene fra Norge på dagens nivå utover 2030. Det vil kreve nye funn som er tilstrekkelig store og kostnadseffektive til å være konkurransedyktige i fremtidens globale gassmarked, med usikkerhet om priser og rammebetingelser. Leteresultater vil avgjøre om vi kan opprettholde samme eksport fra Norge lenge etter 2030. Men det er liten grunn til å være bekymret for om det er plass til den gassen Norge er i stand til å levere fremover i verdens gassmarkeder.

## Beløpene fremstår ofte like faste som en gummistrikk

Harald Alfson, advokat og partner i Stiegler Advokatfirma AS

● **Hva er det med de offentlige prosjektene som stadig ryker på budsjettet?** På tross av budsjettregler, referansepriser, en rekke akademiske tilnærminger til kalkulerings-, samt kvalitetssikringsrutiner både for oppdragsgivere og i regi av staten.

Mange ganger fremstår beløpene like faste som en gummistrikk. Og selvfølgelig til tider bevisst underbudsjettet og misvisende for i det hele tatt bli vedtatt.

Mange oppdragsgivere slipper også billig unna med tvilsomme avlysninger

av anbudskonkurranser bare fordi de har tatt «forbehold om finansiering» i konkurransedokumentene. Et så generelt forbehold er neppe holdbart etter min oppfatning.

Jeg har ledet mange hundre offentlige anskaffelser siden 1994, med og uten budsjettsprekker. Det er på tide å tenke nytt.

Et offentlig prosjekt som innebærer offentlige innkjøp, kan ikke budsjetteres før løsninger er valgt og tilbudene fra leverandører kommer inn. Så enkelt er det.

Hvis man skyver løsningsvalgene for langt foran seg, kan tillegg til eller endringer i opprinnelige løsningsvalg bli veldig kostbart. Og hvis man budsjetterer før man kjenner prisene fra leverandører, kan man få ubehagelige overraskelser når tilbudene kommer inn. Leverandører vil naturlig nok alltid forsøke å finne ut hvor høy pris og hvor lite risiko de kan ta. Adam Smiths

«Usynlige hånd» er også til stede i offentlige anbudskonkurranser.

Løsningen må være å skyve budsjettvedtaket til forpliktende tilbud fra leverandører har kommet inn og forhandlinger er gjennomført. Da først har oppdragsgiver det store bildet: Kostnader, risiko, kontraktsforbehold, fremdriftsutfordringer, endringsutfordringer mv. Da kan oppdragsgiver gå til bevilgende myndighet (sentralt eller lokalt) og fortelle hva prosjektet vil koste og når det blir ferdigstilt.

En slik modell vil utfordre gjeldende prinsipp om at leverandører som hovedregel ikke får betalt for tilbudsarbeidet. Det er mer enn rimelig at vi endrer holdningen til dette. Jeg blir stadig overrasket over at leverandører er villig til å gi tilbud uten å få noen som helst godtgjørelse for det, knapt til å dekke portoen hadde de sendt tilbudet med posten.

Offentlige oppdragsgivere bør gå i seg selv der de sitter høyt på hesten og høyest i verdikjeden.

Mitt forslag er å foreta en utsiling med prekvalifisering, og deretter betale et knippe leverandører en redelig fast sum for de faktiske timekostnader de nedlegger i utarbeidelse av tilbudet.

Da er det også rimelig at oppdragsgiver kan benytte de forskjellige løsningsforslag til det endelige prosjekt.

Offentlige oppdragsgivere bør gå i seg selv der de sitter høyt på hesten og høyest i verdikjeden