

Den skjulte dagsorden,
rammer for en **alternativ oljepolitikk**



En rapport utarbeidet av **SAFE** – Sammenslutningen av fagorganiserte
i energisektoren – i samarbeid med LO-forbundet EL & IT i Rogaland.

Den skjulte dagsorden, rammer for en **alternativ oljepolitikk.**

Av Helge Ryggvik og Ole Andreas Engen

Statoils overskudd for 2004 var 25 milliarder kroner, det største noen sinne. I august 2005 blir Statoils aksjer omsatt til over 150 kroner. Ved børsintroduksjonen i 2001 ble de solgt for 69 kroner. Kilden til Statoils overskudd var imidlertid i all hovedsak felter selskapet hadde fått tildelt og utviklet lenge før privatiseringen. Når overskuddet var eksepsjonelt stort, skyldes det dels historisk høye oljepriser og dels at selskapet til tross for at staten fremdeles er majoritetsseier har vist seg å være gavmild overfor aksjonærene ved betaling av utbytte. Statoil var ikke i nærheten av det som både før og etter privatiseringen har vært et hovedmål: å utvikle seg til en global oljegigant med tyngdepunkt i aktiviteter på oppstrømsiden utenfor Norge.

Iran-skandalen i 2003 har ikke ført til noen endring i kursen. Ledelsen ble skiftet ut. I stedet for å stoppe opp og tenke seg om har selskapet forsterket satsingen med store spekulative oppkjøp. Samtidig, i kulissene, arbeides det med å finne en egnet strategi for å presse gjennom en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel. Som ved andre viktige oljepolitiske veiskiller forsøker de industripolitiske strategene som legger premissene for norsk oljepolitikk å skape inntrykk av at press utenfra skaper en situasjon hvor deres alternativ er unngåelig. Dette til tross for at en fusjon har åpenbare negative konsekvenser for utviklingen på norsk kontinentalsokkel.

For mange står Norge som et vellykket eksempel på at det er mulig å bygge ut en omfattende oljevirkksomhet på en måte som kommer hele befolkningen til gode. Det overordnede målet i norsk oljepolitikk var å sikre "nasjonal styring og kontroll" over virksomheten. Man skulle sørge for å sikre at en størst mulig andel av oljerenten havnet i Norge. Videre skulle man sikre at selve utvinningen bidro til å skape arbeidsplasser, teknologisk utvikling og at virksomheten ble drevet på en måte som tok hensyn til de ansattes sikkerhet og miljøet i sårbare havområder. Det viktigste virkemidlet for å oppnå disse målene var etableringen av Statoil i 1972. Da Statoilaksjer sommeren 2001 ble lagt ut på børs for å frigjøre selskapet fra staten og legge betingelsene til rette for en forsterket internasjonal ekspansjon, var det dermed et alvorlig brudd med en vellykket norsk oljepolitikk.

- Konkurransen om å slippe til har blitt hard. Den kommer til å bli enda hardere. Vi vil i denne rapporten argumentere for at den sterke prioriteringen av internasjonal ekspansjon som lå til grunn for privatiseringen av Statoil, og som fremdeles ligger til grunn for selskapet, er en gal strategi. I den grad Statoil lykkes, som i Angola, ender selskapet med å på umoralsk vis tappe store verdier ut av et desperat fattig land. Under de betingelser som i dag gjør seg gjeldende i internasjonal oljevirkksomhet er det lite som tilsier at Statoil skal lykkes i spillet om konsesjoner i politisk ustabile, udemokratiske og korrupte stater rundt om i verden.

- I den grad Statoil i fremtiden bør engasjere seg internasjonalt, må det være ut fra helt andre målsetninger enn hva som er tilfellet i dag. Vi vil vise at det finnes en alternativ form for internasjonalisering hvor man tar bedre hensyn til den sosiale og økonomiske utviklingen i vertslandene, hvor risikoen for store underskudd for Statoil er lavere, og hvor muligheten for å skape sunne norske arbeidsplasser er bedre.
- Det viktigste for fremtiden er at Statoil på ny tar et samfunnsmessig ansvar for utviklingen på norsk sokkel. Til tross for høye oljepriser og en viss fornyet optimisme i nordområdene er norsk kontinentalsokkel på vei mot en nedtrappingsfase. Dette er en fase hvor det mer enn noen sinne er bruk for en teknologisk kompetent aktør som kan ta avgjørende samfunnsmessig ansvar. Statoil kan umulig spille denne rollen hvis målet er avkastningskrav tilsvarende det verdens største oljeselskaper opererer med.
- Vi vil videre vise hvordan planene om en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel er et ledd i den samme feilaktige underliggende strategi, og dermed må avvises.
- En norsk oljepolitikk for fremtiden forutsetter at alle planer om ytterligere statlig nedsalg i Statoil må opphøre. I stedet må staten på ny benytte sin majoritetsposisjon til å sikre at Statoil fortsatt tar samfunnsmessig ansvar. Et statlig gjenkjøp (renasjonalisering) av Statoil vil være et fornuftig plassering av en liten andel av det norske oljefondet.
- Et nytt samfunnsøkonomisk styrt Statoil må foruten en ansvarlig drift i nedtrappingsfasen umiddelbart starte langsiktige forberedelse for hvordan oljeteknologisk kompetanse skal konverteres til virksomheter man kan leve av etter oljen. Det må gjøres nå, mens overskuddene er store, ikke når det er for sent.

Når norsk oljepolitikk frem til 1980-tallet i et historisk perspektiv fremstår som vellykket, skyldes det at den i vesentlig grad ble til som følge av en omfattende demokratisk mobilisering. ¹ Man sto overfor mektige multinasjonale selskaper som var kjent for å ta seg til rette der hvor de etablerte seg. Et sterkt folkelig engasjement gjennom fagforeninger, distriktsinteresser, en fremvoksende miljøbevegelse og en aktiv opinion bidro til å gi norsk oljevirksomhet en annen utforming enn der hvor enten multinasjonale selskaper fikk dominere fritt eller hvor en lokal elite sikret seg kontrollen over alle sugerørene til rikdommene. De demokratiske kreftene kunne imidlertid neppe ha vunnet frem hvis det ikke samtidig hadde vært mulig å spille på lag med norske selskaper og norsk teknologisk kompetanse som selv sloss for å sikre seg en størst mulig plass på den norske kontinentalsokkelen.

I dag fremstår norske og utenlandske selskaper mer og mer som en samlet blokk. Selskapene selv, leverandører, konsulenter, aksjemeklere og offentlige institusjoner som arbeider tett opp til industrien har skapt et mektig og tilsynelatende ugjennomtrengelig oljeindustrielt kompleks. ² Privatiseringen av Statoil er et eksempel på hvordan sterke nettverk har utnyttet sin dominerende makt til å presse gjennom en grunnleggende endring av norsk oljepolitikk, uten en tilstrekkelig demokratisk utredning av konsekvensene. ³

Med sine ingeniører, geologer og fagarbeidere står norsk oljevirksomhet som sådan for en unik teknologisk kompetanse. Men samtidig har toppledere i oljevirksomhetens dominerende selskaper og institusjoner de siste årene blitt sterkere og sterkere preget av en nyliberalistisk ideologisk ensretting. En rekke sentrale forhold blir uten større begrunnelse

¹ Odd Einar Olsen og Francis Sejersted (red.) Norsk oljevirksomhet som teknologiutviklingsprosjekt, Oslo 1997.

Johan P. Olsen, Petroleum og politikk, Bergen 1989.

² Om begrepet oljeindustrielt kompleks les Gunnar Nerheim, Norsk Oljehistorie Bind 2, Helge Ryggvik, "Oljekomplekset" i Olsen og Sejersted (red.) 1997.

Ole Andreas Engen, Rhetoric and realities : the NORSOK programme and technical and organisational change in the Norwegian petroleum industrial complex, Avhandling (dr. polit.) - Universitetet i Bergen, 2002.

³ St. prp. nr. 36 (2000-2001) les Helge Ryggvik og Torstein Dahle, En oljepolitikk for fremtiden? En kritisk gjennomgang av Stortingsproposisjon nr. 36 (2000-2001), Oljearbeidernes Felles-sammenslutning, Stavanger 2001.

tatt for gitt. Problemet med å gjennomføre det alle mener er riktig, tilskrives politikere som lar seg påvirke av en uopplyst opinion.

Oljevirksomhetens hovedaktører står sammen om et politisk program som innebærer langt mer dramatiske endringer enn delprivatiseringen av Statoil i 2001. Dette programmet diskuteres imidlertid sjelden i offentligheten. Det kommer bare opp som tilsynelatende løsrevne forslag når kompleksets politiske støttespillere mener situasjonen er moden for en rask behandling i Stortinget. En alternativ oljepolitikk kan dermed ikke bare forholde seg til den dagsordenen som blir satt av Stortinget. Man må konfrontere hele den underliggende ideologien og de "tatt-for-gitt-heter" som i dag dominerer det norske oljeindustrielle kompleks. Det tydeligste og mest sammenhengende uttrykket for hva man må konfrontere finner man hos konsulentselskapene som arbeider tette opp til dominerende aktører i industrien.

Det dominerende synet

Midt i juli 2004 mottok Helge Lund et "åpent brev" hvor forskningsstiftelsen Econ argumenterte for hva slags grep Lund skulle ta da han skulle tiltre som toppsjef for Statoil en måned senere. Det "åpne" brevet var ikke formulert for folk flest. Det var utformet i en eksklusiv skriftserie som en rekke sentrale makthavere i Norge betaler betydelige beløp for å motta.⁴ Forfatterne av brevet var en gruppe økonomer, beskyttet av konsulentvesenets hemmelighold og manglende vitenskapelig etterprøvbarhet. Econ har like fullt vært premissleverandør for en rekke avgjørende vendepunkt i norsk oljevirksomhet, ikke minst delprivatiseringen av Statoil.⁵ Oppfatningen hos Econ, konsulenter med tette nettverk til makteliten som First Securites og andre sentrale aktører på bakrommene i norsk næringsliv, kan oppsummeres som følger:

- 1 Til nå har verken Statoil eller Norsk Hydro lyktes med det som lenge har vært en målsetning, konvertere seg selv til virkelige multinasjonale oljeselskap, med et tyngdepunkt i aktiviteter utenfor Norge. I og med at man forutsetter at aktivitetene på norsk sokkel gradvis vil falle, haster dette mer enn noen sinne.
- 2 For å frigjøre kapital til en ytterligere forsterket satsing internasjonalt, er det en målsetting å forsterke privatiseringen av norsk sokkel ved å selge Statoil-andeler på norsk sokkel.
- 3 Derne er det en målsetning å åpne for at staten selger seg ned ytterligere i Statoil. Neste mål er 51 prosent. Deretter at staten skal selge seg ned til en minoritetsandel på 34 prosent.
- 4 En sammenslåing av Statoil og Norsk Hydro vil bidra til flere av målene over. Et Statoil/Hydro vil disponere over en større portefølje av prosjekter og en større organisasjon i utlandet. Samtidig vil en sammenslutning være en egnet politisk brekkstang til å øke den private andelen i Statoil.
- 5 Et Statoil/Hydro vil kunne være et utgangspunkt for en omfattende rasjonalisering og omorganisering av de to selskaperes driftsorganisasjoner.



Vil Helge Lund og Statoil følge rådene fra markedsliberalistene?

6 Selv etter gjentatte rasjonaliseringskampanjer mener næringstoppene og deres konsulenter at kostnadsnivået på norsk sokkel er alt for høyt. Selv om det ikke sies åpent, er det en allmenn oppfatning at det stilles alt for mange kostbare sikkerhetskrav på norsk sokkel. Dessuten mener næringslivslederne at de kan oppnå besparelser gjennom å angripe de faglige rettighetene oljearbeiderne i Norge har opparbeidet seg.

7 Econ legger ikke skjul på at for å oppnå alle hovedmålene over, er det nødvendig med en "major battle with strong trade unions".⁶

Punktene over er et politisk program. Når dominerende skikkelser i det norske olje-industrielle kompleks forholder seg kun til hverandre, kan de åpent vedkjenne seg innholdet. I offentligheten vil de være mer forsiktige. Man vil neppe finne mange politikere som bekjenner at de støtter samtlige punkter. Man kan imidlertid finne igjen synspunktene stykkevis og delt når de politiske støttespillere som står nærmest komplekset uttaler seg til media. Fordi det finnes en slik ubalanse mellom hva de selv tar for gitt og hva som er "politisk mulig" viker de ikke for politisk spill hvor hensikten på udemokratisk vis er å presse frem deres løsninger, før allmennheten forstår konsekvensene.



Snøhvit, Inngangen til en ny tid for nordområdene?

Proessen som ledet opp til privatiseringen av Statoil i 2001 var dominert av en serie prøveballonger, presseutspill og lobbyvirksomhet, uten at man fikk en åpen demokratisk debatt basert på en seriøs offentlig utredning. Spørsmålet ble i realiteten avgjort på Arbeiderpartiets landsmøte i november 2000 der et flertall etter hardt press fra partiets ledelse vedtok å støtte privatisering uten at det forelå noen faglig vurdering av konsekvensene. Stortingsproposisjonen som først forelå etter vedtaket var bemerkelsesverdig på grunn av sin ensidighet.⁷ Spørsmål som samfunnsøkonomisk nytte, etiske konsekvenser av en mer internasjonalisert norsk oljevirksomhet, konsekvenser for miljøet og sikkerheten på norsk sokkel ble ikke behandlet. Etter fremleggelsen ble proposisjonen behandlet i ekspressfart i Stortinget. En rekke tegn tyder på at det pågår et tilsvarende spill for å sikre en fusjon

⁴ Norwegian Continental Shelf Quarterly, Volum 1, Number 2, June 2004, s. 45.

⁵ Kjell Roland og Torger Reve, Energi-Norges fremtid : høsting eller kompetansebasert vekst / Torger Reve og Kjell Roland (red.) Oslo 2003. Om Econs rolle som lobbyist se også Yngve Nilsen, En felles plattform? : norsk olje-industri og klimadebatten i Norge fram til 1998. Avhandling (dr. art), Universitetet i Oslo.

⁶ Norwegian Continental Shelf Quarterly, Volum 1, Number 2, June 2004, s. 42.

⁷ Om St. prp. nr. 36 (2000-2001) les Ryggvik og Dahle 2001. Proposisjonen har en rekke vedlegg. Disse er imidlertid alle utformet av likeartede konsultent-selskaper som alle ut fra samme nyliberalistiske økonomiske teori kommer til samme konklusjon



mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel i dag. I pressen kan man jevnlig lese utspill, tilsynelatende prøveballonger og spekulasjoner som tydelig har til hensikt å legge forutsetningen til rette for å drive gjennom nok en stor endring i norsk oljepolitikk, uten en grunnleggende demokratisk debatt.

Den norske oljelobbyens fortrinn er deres nærhet til makten, og dermed muligheten til overraskende utspill. Den beste måten å avkle deres taktikk og forberede seg på å møte neste utspill, er å avdekke og møte den underliggende ideologien i deres forståelse.

Denne rapporten har to deler. Første del drøfter sammenhengen mellom privatiseringen av Statoil, en eventuell sammenslåing av Statoil og Hydros' olje- og gassdel og selskapenes internasjonaliseringsstrategier. Den andre delen tar for seg fremtidige utfordringer på norsk sokkel. De to delene kan utmerket godt leses hver for seg, men det er viktig å påpeke at argumentene i hver del henger sammen. Til sammen gir de en faglig begrunnelse for "Momenter til en alternativ oljepolitikk" som blir presentert til slutt i rapporten.



Foto: Shola Shodiya / Statoil

Del 1 Blind internasjonal **ekspansjon**

1 Internasjonalisering, en nødvendighet?

Den viktigste underliggende forutsetningen både for ønsket om en ytterligere privatisering av Statoil og en mulig sammenslåing av Statoil og Hydro, er den dominerende forståelsen av at internasjonalisering må være et hovedmål for norsk oljevirksomhet. Internasjonalisering har vært et overordnet mål for norsk oljevirksomhet siden begynnelsen av 1990-tallet. Sommeren 1990 gikk Statoil inn i en allianse med BP hvor målet var å få fotfeste i en rekke regioner rundt om i verden. Internasjonalisering ble ikke bare fremmet av Statoils ledelse, men også av Olje- og energidepartementet og ledende politikere i Stortingets Olje- og energikomiteé. Det fremsto for mange som en naturlig videreutvikling av norsk oljevirksomhet. Norske selskap hadde lært seg å beherske de teknologiske utfordringer som lå i det å lete etter og produsere olje i et værhardt havområde. På slutten av 1980-tallet hadde man hatt en periode tilsvarende tidlig på 2000-tallet, hvor oljeindustrien lanserte et scenario hvor man sto overfor et snarlig fall i aktivitetene på norsk sokkel. Uavhengig av om man malte bildet for svart, ville man før eller senere oppleve et slikt fall. I oppbyggingsfasen på norsk sokkel var en av Statoils hovedoppgaver å være lokomotiv for utviklingen av en nasjonal leverandørindustri. Nå skulle Statoil trekke den samme leverandørindustrien med seg ut i verden.⁸ Samtidig snakket alle om globalisering. Norge hadde ingen stor aktør som pekte seg ut som en vinner i en stadig mer teknologifisert og internasjonalisert verden. Finland hadde Nokia og Sverige Ericsson. Hva var mer naturlig enn et internasjonalisert Statoil – i konkurranse med oljeverdenens giganter?

Internasjonal oljevirksomhet kan imidlertid på ingen måte sammenlignes med en ekspansiv tele- og kommunikasjonsnæring. Statoil vil aldri bli et norsk Nokia. Det finnes avgjørende samfunnsøkonomiske og etiske grunner til at det er galt å konvertere Statoil til et helt ordinært multinasjonalt oljeselskap. Det er dessuten en rekke forhold som tilsier at Statoil ut fra rent forretningsmessige kriterier også vil ha store problemer med å kunne etablere seg med suksess på oppstrømssiden internasjonalt. Det er ingen tilfeldighet at det meste av verdens oljeressurser befinner seg i områder preget av krig, korrupsjon, udemokratiske regimer og store sosiale ulikheter. Olje har gjennom mer enn 100 år vært verdens mest politisk kontroversielle råvare. Derfor er det slik at i de fleste steder med store petroleumsreserver, er politikk, spekulasjon, korrupsjon, ja også militær styrke, vel så viktige elementer som teknologisk kompetanse i kampen om konsesjoner. Skal et selskap lykkes i den internasjonale konkurransen om lukrative petroleumsforekomster over tid, må det ha fortrinn i forhold til sine konkurrenter i et slikt spill. Det er vanskelig å se at Statoil, eller for den saks skyld Norsk Hydro, har eller vil kunne utvikle slike fortrinn. I den grad Statoil mot formodning skulle lykkes, vil det i tillegg være moralsk og etisk problematisk fordi dette blir inntekter som burde tilfalle befolkningen i de områdene hvor eventuelle petroleumsressurser ble produsert.

Dette betyr ikke at det er galt i seg selv at norske selskaper utnytter den teknologi og kompetanse som er skapt på norsk sokkel også i internasjonale markeder. Når for eksempel norsk leverandørindustri selger sine tjenester i andre land, er det i de fleste

tilfeller de samme utenlandske selskapene som den arbeider for i Norge som er oppdrags-giver. En undersøkelse viser at nærmere 40 prosent av aktiviteten til de største norske leverandørselskapene foregår i utlandet.⁹ I og med at det ofte dreier seg om land preget av udemokratiske regimer, korrupsjon og store sosiale ulikheter, må man stille strenge etiske krav til hvordan denne virksomheten drives. Så sant slike kriterier oppfylles, er det vanskelig å se prinsipielle grunner for at selskapene ikke skal kunne engasjere seg. Videre er det en naturlig konsekvens av Statoils tradisjonelle aktiviteter at selskapet engasjerer seg i internasjonale virksomheter hvor det primære mål er å distribuere eller videreforedle petroleumsprodukter fra Norge. For øyeblikket er effektive nettverk for distribusjon av LNG viktig. Det finnes som vi skal vise, en strategi for et fornuftig internasjonalt engasjement også på oppstrømssiden. Statoil må imidlertid bryte med alle planer om å etablere selskapet som en hovedaktør i det internasjonale spillet om lukrative oljekonsesjoner rundt om i verden. Statoil verken kan eller bør bli noe nytt Esso, Shell eller BP.

2 Gjennombruddet som ikke kom

I Statoils årsmeldinger, interne publikasjoner og direktørenes redegjørelser for pressen, har den internasjonale satsingen gang på gang blitt fremstilt som en entydig suksess. Når det nå arbeides intenst med å få til en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydro, er det et uttrykk for det motsatte. Til tross for intens satsing i de siste 15 årene, har Statoil og Norsk Hydro i langt mindre grad enn leverandørindustrien, lyktes med å konvertere seg selv til multinasjonale selskap med et tyngdepunkt utenfor Norge. Det tredje norske oljeselskapet, Saga, brakk ryggen i et forsøk på å oppnå det samme gjennom oppkjøpet av det amerikanske oljeselskapet Santa Fe.¹⁰

På 1990-tallet ble det flere ganger lansert ambisiøse tidsplaner for hvordan Statoil raskt skulle ekspandere sine aktiviteter i utlandet. I oljemeldingen fra 1992 ble det opplyst at Statoils mål var å opparbeide et produksjonsnivå på ti millioner kubikkmeter oljeekvivalenter pr. år innen 2010.¹¹ Så sent som i 1997 mente man at selskapet i 2005 skulle nå en produksjon i utlandet som tilsvarte 1/3 av selskapets samlede produksjon (330.000 fat oljeekvivalenter pr. dag).¹² I 2005 tilsvarte produksjonen i utlandet ca. 115.000 fat o.e. pr. dag, altså betydelig mindre enn ambisjonene. Dette til tross for at de internasjonale ambisjonene hadde forsterket seg ytterligere siden 1997. Produksjonen i utlandet tilsvarte i 2004 rundt 11 prosent av selskapets samlede produksjon. Statoils internasjonale produksjon sikret selskapet driftsinntekter for i alt 9,7 milliarder kroner.¹³ Etter skatt og andre transaksjoner satt selskapet igjen med 4,1 milliarder. Investeringene i utlandet var imidlertid på hele 19 milliarder kroner. Til sammenligning var driftsinntektene på norsk sokkel 74 milliarder før skatt og 51 milliarder etter skatt. Investeringene i Norge var i alt 16,7 milliarder, altså betydelig mindre enn investeringene i utlandet. Tallene illustrerer tydelig hva som skjer. Inntekter som skyldes den spesielle posisjonen Statoil har hatt på norsk sokkel overføres i stort omfang til utlandet. Indikasjonene for 2005 tyder så langt på en ytterligere forsterkning av den samme trenden.

Statoil vil påpeke at investeringene i utlandet vil betale seg i form av økt produksjon i fremtiden. Hvis ikke noe uforutsett inntreffer, vil Statoils internasjonale produksjon ganske riktig øke noe ved prosjekter som er under utbygging. Men som vi skal vise, er dette prosjekter som samtidig tydelig illustrerer hvor vanskelig det er for Statoil å ta de endelige skritt som gjør at selskapet kan sammenligne seg med virkelig globale oljeselskaper. De få enkeltprosjekter

⁸ St. meld. nr. 21 (1991-92)

⁹ Aftenposten 22. mars 2005.

¹⁰ Petter Nore, "Norsk Hydro's takeover of Saga Petroleum in 1999: A case study." Makt og demokratiutredningen 1998-2003, nr. 73. 2003.

¹¹ St. meldt. nr. 21 (1991-92), s. 22.

¹² Statoil, Årsberetning 1997, s. 6. Om Statoils internasjonale ambisjoner se også Helge Ryggvik, Norsk oljevirksomhet mellom det nasjonale og det internasjonale. En studie av selskapsstruktur og internasjonalisering. Avhandling for graden dr. philosophiae. Det historisk-filosofiske fakultet, Universitetet i Oslo, 2000, s. 201.

¹³ Statoil: Årsrapport 2004.



som har vært vellykket rent økonomisk, er tildelinger Statoil oppnådde uten stor egeninnsats ved hjelp av BP tidlig på 1990-tallet. Dette var dessuten en periode hvor betingelsene for internasjonal ekspansjon var langt gunstigere enn i dag. Ellers har det gått dårlig. De produksjonsreservene Statoil har tilegnet seg på egenhånd er allerede påviste funn der Statoil har betalt i dyre dommer for sine andeler. Statoil har til dags dato ikke klart å sikre seg et betydningsfullt operatørskap i utlandet.

3 Strategier for internasjonal vekst

Med Statoils utgangspunkt finnes det fire hovedveier for å ta det endelige spranget og etablere seg som et virkelig internasjonalt oljeselskap:

- 1 Selskapet kan delta i det tradisjonelle spillet i forbindelse med konsesjonstildelinger rundt om i verden.
- 2 Statoil kan kjøpe opp andre oljeselskap som allerede innehar oljeressurser i andre land.
- 3 Statoil kan kjøpe seg inn i funn som allerede er gjort
- 4 Statoil kan bytte til seg andeler i utlandet med andeler selskapet allerede har fått i Norge.

For et oljeselskap er det først og fremst gjennom å tilegne seg konsesjoner og finne uoppdagede oljekilder at det kan sikre seg store gevinster i utlandet. Det er dessuten avgjørende å sikre seg et operatøransvar. En eierandel i et felt er i seg selv ikke mye mer enn et verdipapir som kan realiseres på markedet. Ved et operatørskap vil et selskap ta seg av selve den administrative og teknologiske driften. Det gir både inntekter (bl. a. lønninger og bonuser til operatørselskapets ansatte) og utvikling av teknologisk kompetanse. Den omfattende lokale tilstedeværelsen et operatørskap innebærer, bidrar dessuten til å styrke selskapets posisjon i spillet om fremtidige konsesjoner. Så langt har Statoil ikke lyktes med å oppnå den gunstige kombinasjonen av å inneha en dominerende eierposisjon på et felt som fører til et betydelig internasjonalt funn, samtidig som selskapet har et operatøransvar for det samme feltet. Dette er ikke tilfeldig.

Statoil gikk sammen med BP i en strategisk allianse i 1990. De to selskapene skulle samarbeide om letting og produksjon i flere av de mest attraktive leteområder på den internasjonale oljearenaen. Det var områder i det tidligere Sovjetunionen, i Angola, Nigeria, Vietnam og Kina. Alliansen ble organisert ut fra et prinsipp hvor BP hadde en andel på 2/3 og Statoil 1/3. Alliansen trakk seg tidlig ut av Kina og den delen av det tidligere Sovjet som ble Russland. Ved de øvrige prosjektene skulle Statoil ha operatøransvar for boreprosjekter og eventuelle funn i Nigeria, mens BP hadde en ledende posisjon i Aserbajdsjan, Angola og Vietnam. BP/Statoil-alliansen ble oppløst i 1999. Den formelle begrunnelsen var fusjonen mellom BP og Amoco. På dette tidspunktet var imidlertid samarbeidet i alliansen i ferd med å bryte sammen av seg selv. Bak fasaden var samarbeidet mellom BP og Statoil svært vanskelig. BP følte ikke selskapet fikk noe igjen for samarbeidet. Statoil på sin side var misfornøyd med at BP utnyttet sin lederposisjon til å sikre seg selv de viktigste posisjonene i landene hvor de opererte.¹⁴



Den eneste rent økonomiske suksessen Statoil så langt kan vise til internasjonalt er Angola. Av Statoils samlede olje- og gassproduksjon i utlandet står ulike felter i Angola for over 45 prosent. Gitt at oljeprisen vil forbli høy, kan det også se ut til at Statoils produksjon i Aserbajdsjan vil gå med overskudd. Aserbadjan sto i 2004 for rundt 10 prosent av Statoils internasjonals produksjon. Med åpningen av rørledningen mellom Det Kaspiske Hav og Middelhavet i 2005 kan produksjonen i Aserbajdsjan øke. Statoil har dessuten andeler i et gassfelt. Felles for både Angola og Aserbajdsjan er imidlertid at det dreier seg om prosjekter hvor Statoil fikk sine andeler gjennom allianse med BP. Innenfor BP/Statoil-alliansen var det BP som hadde ansvaret begge steder. Ingen av stedene klarte Statoil å sikre seg et betydelig operativt ansvar. Begge prosjekter ble etablert i første halvdel av 1990-tallet, hvor en rekke nye oljeregioner ble åpnet for internasjonale investeringer i etterkant av Sovjetimperiets sammenbrudd. Det dreide seg om et reelt ”vindu” hvor de som var tidlig ute hadde fordeler. Mange internasjonale oljeselskaper slet dessuten på dette tidspunktet med lav avkastning, og manglet vilje og ressurser til å satse stort.

At Statoils gevinst i Angola i liten grad kan tilskrives selskapets egen innsats, kan best illustreres ved at det ikke på noe tidspunkt har vært mer enn en håndfull Statoil-medarbeidere til stede i Angola. Så sent som 2004 hadde Statoil bare fire ansatte i det landet som ga størst inntekter utenfor Norge.⁴⁵ De viktigste begivenhetene i forbindelse med tildelingene av de aktuelle blokkene foregikk i London.

I motsetning til Angola har Aserbajdsjan vært et intenst satsingsområde for Statoil. Statoils satsing i Aserbajdsjan er blitt støttet opp med etableringen av en norsk ambassade og utallige politiske delegasjoner på besøk. Men Aserbajdsjan har ennå ikke blitt hva optimistene drømte om. Byggingen av rørledninger ut fra området ble utsatt år etter år på grunn av politiske komplikasjoner. Det er ikke gjort noen store nye funn som tilsvarer den hektiske optimismen som var knyttet til Aserbajdsjan på 1990-tallet. Når Statoil har gitt Aserbajdsjan så stor oppmerksomhet, var det fordi selskapet håpet at det her skulle sikre seg et dominerende eierskap og operatørskap på en blokk som viste seg å inneholde olje. BP utnyttet imidlertid sin dominerende rolle til å sikre seg både dominerende eierskap og operatøransvar på de mest interessante oljefeltene. Til tross for gjentatte forsøk har ikke Statoil klart å sikre seg dominerende eierposisjon og operatørskap på et betydelig felt.

Mens betingelsene for internasjonal ekspansjon var spesielt gunstige i første halvdel av 1990-tallet, er de blitt vanskeligere senere. Det ble langt trangere om plassen for oljeselskapene. Høyere oljepriser samt omfattende kostnadsreduksjoner ga mange av selskapene større ressurser både i budrunder og i andre former for spill i tilknytning til tildelingsprosesser. Samtidig ble antallet nye lovende områder redusert. De internasjonale oljeselskapene hadde håpet på at åpningen av stater knyttet til den gamle østblokken ville bli fulgt opp av tilsvarende åpninger hos de virkelig store oljeprodusentene i verden. Land som Mexico, Saudi-Arabia, Iran og Venezuela insisterte imidlertid fortsatt på at egne statlige og nasjonale selskaper skulle stå for det meste av aktiviteten. I den grad disse landene åpnet opp, var det ikke snakk om å gi bort nasjonale juveler tilsvarende Azeri-Chirag i Aserbajdsjan og Girasoll i Angola. Den kraftige veksten i oljeprisen etter år 2000 har dessuten styrket forhandlingsposisjonen til oljeproduserende land (Norge inkludert) vis à vis oljeselskapene. Videre er det blitt stilt grunnleggende spørsmål ved om anslagene for verdens samlede oljereserver har vært satt for høyt. Med usikkerheten som i dag råder i energi-markedene ser man at oljeselskaper i økende grad får politiske mandat. Amerikanske oljeselskap skal ikke lenger bare tjene penger, men også sikre oljeforsyninger til et USA som

blir mer og mer sårbart som følge av fall i egen produksjon. Derfor bruker selvfølgelig amerikanske myndigheter all sin innflytelse når viktige oljefelt fordeles rundt om i verden. Alt tilsier at konkurransen om å sikre seg store nye internasjonale oljereserver vil bli hardere. Dette er forhold Statoil allerede har fått slite med i de uttall oppstrømsprosjekter selskapet engasjerte seg i utenfor alliansen med BP. Mellom 1995 og 2005 har representanter fra Statoils internasjonale avdeling gått inn i – trukket seg ut av – gått inn i igjen, en rekke olje-regioner rundt om i verden. Med lave oljepriser rundt årtusenskiftet ble selskapet tvunget til å avskrive mange av prosjektene som tap. I dag er derimot følerne ute i flere internasjonale prosjekter enn noensinne.



Foto: Delband Rastgou / Statoil

Er det mulig å slippe til uten korrupte snarveier slik vi erfarte i Iran?

Ingen av de prosjektene Statoil har gått inn i på egen hånd kan karakteriseres som noen suksess hvis man bruker den type målestokker tradisjonelle multinasjonale oljeselskaper bruker på sine virksomheter. Statoil har nå satset så mye og lenge at man ikke lenger bare kan vise til at det tar tid å etablere seg internasjonalt. Representanter fra Statoil har gang på gang fått oppleve at sammenlignet med norsk sokkel, er det mange ganger så vanskelig å etablere seg i land preget av udemokratiske regimer, store sosiale forskjeller, korrupsjon og en ikke-fungerende rettstat.

Ved nye konsesjonsrunder på norsk kontinentalsokkel skal i dag alle selskaper i prinsippet stå likt. Det selskapet som leverer den beste søknaden (den beste strategien for å påvise petroleum og den beste strategien for å utvikle et eventuelt funn) skal få tilslaget – rent teoretisk. På tilsvarende vis skal det i prinsippet være en kombinasjon av eierinteresser og kvalifikasjonskrav som bestemmer hvem som skal få et operatøransvar. På 1970- og 1980-tallet var det ingen hemmelighet at når Statoil, Norsk Hydro og Saga fikk brorparten av de fleste lovende feltandeler skyldtes det et politisk ønske om å legge betingelsene til rette for en norsk oljeindustri.¹⁶ Selv etter at Norge med EØS-tilpasningen tidlig på 1990-tallet innførte ”markedskriterer” for tildeling av konsesjoner, har norske selskaper kommet godt ut av det. Spør man utenlandske selskaper er de i liten tvil om at norske selskaper har et fortrinn fordi de er norske, selv om det altså er vanskelig å bevise dette. I land som Angola og Aserbajdsjan

¹⁴ Helge Ryggvik, ”BP-Statoil alliansen. Et samarbeid til besvær” TIK arbeidsnotat nr. 16/2002.

Prosjektene alliansen brukte mange år på å etablere seg i Vietnam og Nigeria og førte aldri til lønnsomme funn. BP solgte alle sine andeler i Nigeria allerede i 1999. Statoil ble igjen i Nigeria, men har til dags dato ikke klart å påvise lønnsomme prosjekter i landet.

¹⁵ Statoil: Statoil and sustainable development 2004, s. 28.

¹⁶ Olsen og Sejersted (red.), 1997.

blir tilsvarende tildelinger mange ganger mer komplekse. Begge steder har amerikanske selskaper til sammen eierandeler på over 50 prosent. Angola ville sikre seg mot at UNITA-geriljaen fikk støtte fra USA. Lederne i Aserbajdsjan ønsket å løsrive seg fra russisk dominans og ønsket gjennom å binde opp amerikanske investeringer samtidig lene seg mot USAs militærmakt. De øvrige eierandelene i Azeri- Chirag feltet (med russiske, tyrkiske og iranske eierandeler) kan bare forstås hvis man setter seg inn i det kompliserte politiske spillet om egnede rørledningstraseer ut til markedene.¹⁷

Britiske og franske oljeselskaper har ofte tilsvarende fortrinn i kontroversielle områder. For et oljeselskap er det et fortrinn å komme fra en politisk og militær stormakt. Norske selskap har i så måte ingen ting å stille opp med. I perioder har Statoil forsøkt å kompensere for dette ved å markedsføre seg som et alternativ til de andre utenlandske selskapene – legge vekt på sin opprinnelse i et Norge med sosialdemokratiske tradisjoner, en rolle som fredsmekler, en støttespiller for fattige land i FN, m.m. Av den grunn har norske politiske delegasjoner ofte blitt tatt godt i mot, med en høy offentlig profil. Selv korrupte, udemokratiske politiske ledere kan ha interesse av og sole seg litt i ”glansen” fra ”rene” norske politikere overfor det som finnes av lokal opinion. Kanskje er det nettopp udemokratiske ledere som har størst interesse av slike øvelser. Men når det kommer til stykket, og konsesjoner og operatørskap skal deles ut, har det ”snille” norske omdømmet hjulpet Statoil lite. Internasjonal oljevirksomhet er og blir et spørsmål om makt.

”Konkurransen var betydelig. Man kan trygt si at det var trengsel ved dørene”, uttalte informasjonssjef Kai Nielsen i januar 2005 da det ble klart at verken Statoil eller Hydro hadde klart å sikre seg en tildeling i den første konsesjonsrunden etter at USA opphevet boikotten av Libya.¹⁸ Til gjengjeld gjorde amerikanske selskap det svært bra. Tydeligere kan ikke to helt avgjørende begrensninger for norsk internasjonal ekspansjon i verdens heteste oppstrømsarenaer demonstreres: Det er trangt. Man må ha den rette politiske støtte. Og trolig, hvis man går samtlige tildelinger nærmere etter i sømmene; man må være villig å betale litt ekstra for å forsere alle hindringer for å komme først i køen.

4 Vekst gjennom oppkjøp

Mens Strategi 1 nevnt over, hvor et oljeselskap selv sikrer seg konsesjoner, finner olje og utvinner denne på en effektiv måte, representerer en reell verdskaping, dreier Strategi 2, 3 og 4 – oppkjøp av andre selskaper og påviste petroleumsfelt eller bytte av felter og andeler o.l. – seg langt på vei om rene markedstransaksjoner. Det meste kan kjøpes, bare man legger nok penger på bordet. Statoil har vurdert en rekke mulige oppkjøpkandidater, både før og etter privatiseringen i 2001. Et oppkjøp kan naturligvis gi en spekulativ gevinst. Det er for eksempel mulig at oljeprisen stiger mer enn det markedet antar på det aktuelle oppkjøptidspunktet. Man risikerer selvfølgelig også at man betaler for mye. For at et oppkjøp skal være forsvarlig rent industrielt, forutsetter det at Statoil kan inkludere det oppkjøpte selskapet i sin organisasjon på en effektiv måte. Statoil må gjennom sitt eierskap kunne få mer ut av det oppkjøpte selskapet enn hva tidligere eiere og eventuelle konkurrerende oppkjøpere mener de ville klare.

Statoils erfaringer med store oppkjøp er så langt svært dårlig. I 1995 betalte Statoil over to milliarder kroner for det irske oljeselskapet Aran. Oppkjøpet av Aran virket tilsynelatende fornuftig i og med at det handlet om et selskap med eierandeler i oljefelter på britisk og irsk

kontinentalsokkel, altså i nærområdene til Statoils dominerende virksomhet på norsk sokkel. Aran ble dessuten kjøpt på et tidspunkt hvor oljeaksjer var priset relativt lavt. Det viste seg imidlertid at Statoil hadde betalt en pris som lå langt over selskapets faktiske verdi. Oppkjøpet ble avskrevet som tap. Med sin solide base på norsk sokkel tålte Statoil dette. Oppkjøpet hadde mange fellestrekk med Sagas oppkjøp av Santa Fe rett etter. Begge var et uttrykk for en dominerende oppfatning i de norske oljemiljøet om at etableringer i utlandet hastet.

Aran var et lite selskap sammenlignet med Statoil. Hvis Statoil skulle foreta et oppkjøp som virkelig styrket selskapets posisjon internasjonalt, måtte det være et selskap av betydelig størrelse. Et eventuelt nyervervet selskap må deretter inkorporeres som en del av Statoils organisasjon. Erfaringer viser at svært mange fusjonsprosesser fører til lammende interne konflikter, ikke minst på grunn av kulturforskjeller mellom de aktuelle selskapene. Dette gjelder uavhengig av om en fusjon foregår ved at ett selskap kjøper opp et annet, eller om to selskap går sammen som følge av en avtale mellom deres eiere. Med Statoils spesielle bakgrunn og den spesielle kultur som råder i mange internasjonale oljeselskap er lett å se for seg problemer uavhengig av om en fusjon skyldes oppkjøp eller en frivillig sammenslutning av to selskaper. BP/Statoil-alliansen holdt flere ganger på å bryte sammen nettopp fordi de aktuelle medarbeiderne ikke klarte å jobbe sammen. Hvis man skal se seg om etter kandidater, må nettopp det britiske og tidligere statlige BP, være blant de kandidatene som ligner mest på Statoil.

Hvis Statoil skulle gå inn i en fusjon som innebærer at en større del av eierskapet går over i private utenlandske hender, vil det være en alvorlig svekkelse av muligheten for å bruke Statoil som et nasjonalt virkemiddel i norsk oljepolitikk. Selv i et tilfelle hvor Statoil kjøper opp et utenlandsk oljeselskap av en viss størrelse vil det være fare for at den norske kontrollen over selskapet svekkes. Plasseringen av hovedkvarter, industrielt tyngdepunkt og forskning- og utvikling kan være vel så viktige maktfaktorer som et selskaps eierskap. Hvis Statoil skulle kjøpe opp et mellomstort amerikansk selskap med internasjonale forgreninger vil det forandre Statoil. I og med at USA representerer et viktig marked og et tyngdepunkt i internasjonal oljevirkosomhet, vil det være vel så sannsynlig at den amerikanske avdelingen blir utgangspunktet for fremtidig vekst, og ikke den norske.

En undersøkelse fra vinteren 2005 viser at de aller største oljeselskapene ikke lenger hadde ekspansjon gjennom oppkjøp og fusjoner som en sentral del av sin strategi.¹⁹ Svært høye oljepriser og en sterk vekst i prisingen av oljeaksjer har gjort oppkjøp til en svært kostbar og dermed lite lønnsom affære. Den samme undersøkelsen viser derimot at Statoil fortsatt ser seg om etter oppkjøpskandidater. Problemet er at det ikke finnes mange kandidater å velge mellom, i hvert fall ikke hvis målet er å sikre seg kandidater med solide eierandeler i verdens dominerende oppstrømsarenaer. Statoil er dessuten ikke det eneste selskapet med et aggressivt ønske om internasjonale oppkjøp. Sommeren 2005 fikk det kinesiske oljeselskapets CNOOCs forsøk på å kjøpe opp det amerikanske oljeselskapet Unocal stor internasjonal oppmerksomhet. Støttet av den kinesiske statskassen har flere kinesiske selskaper gjennom flere år arbeidet intens for å sikre seg en sterkere posisjon i utlandet. Utgangspunktet for de kinesiske selskapene er imidlertid et helt annet enn Statoils. Mens Norge vil være selvforsynt med energi i overskuelig fremtid viser prognoser at Kina om 20 år vil forbruke 13 millioner fat olje pr. dag hvor av rundt 9 millioner må importeres fra utlandet.²⁰ Kinas forsøk på å ekspandere internasjonalt minner altså mest om amerikanske, britiske og franske oljeselskaper som ble sendt ut i verden med et politisk mandat for å sikre olje-

¹⁷ Michael T. Klare, *Blood and Oil, The Dangers and Consequences of America's Growing Dependency on Imported Petroleum*. New York 2004. James Marriott and Greg Muttitt "BP's Baku-Tiblise-Ceyhan Pipeline" i Charles Woolfson and Matthias Beck, *Corporate Social Responsibility failures in the oil industry*. New York 2005.

¹⁸ Stavanger Aftenblad 30. januar 2005.

¹⁹ Aftenposten 14. mars 2005.

²⁰ New York Times, 9. juli 2005. Chinese oil concerns tired of getting the giants' scraps.

forsyninger tidlig i forrige århundre. For Statoils del bør det være interessant at selv med det kinesiske statskassen i ryggen, har ikke de kinesiske selskaperes forsøk på å ekspandere internasjonalt vært vellykket. De har til nå, på samme måte som Statoil, kommet i andre rekke når de beste konsesjonene har blitt fordelt. Faren for Norge og norsk oljevirkosomhet er at Statoil under så vanskelige betingelser skal gi seg inn på et oppkjøp som får like skjebnesvangre konsekvenser som oppkjøpet av Santa Fe fikk for Saga.

5 Kjøp av olje og gass på rot

Som følge av liten suksess i konsesjonsspillet og mangel på egnede oppkjøpkandidater har Statoil de siste årene i vesentlig grad basert sin internasjonale ekspansjon på å kjøpe seg inn i påviste olje- og gassfunn. Allerede før BP/Statoil-alliansen ble oppløst kjøpte Statoil seg inn i Sincor-prosjektet i Venezuela. Dette prosjektet sto ved inngangen til 2005 for 20 prosent av Statoils internasjonale produksjon. Selv om prosjektet bidrar godt i Statoils produksjonsstatistikker, er selve produksjonsprosessen kostbar. Sincor består av tungolje som gir små overskudd, selv når oljeprisen er høy. Venezuela er dessuten et land som i de siste årene har utnyttet sin nye forhandlingsposisjon som følge av høyere oljepriser. I mai 2005 hevdet landets oljeminister at Venezuela ville øke skattleggingen av Statoils aktiviteter fordi det var produsert mer enn eksisterende avtaler.²¹



Hugo Chavez i Venezuela strammer til ovenfor utenlandske oljeselskaper slik Norge gjorde på 1970-tallet. Vil Statoil akseptere det?

På tilsvarende vis kjøpte Statoil i 2003 en andel i gassfeltene Sala og Amenas i Algerie. Feltene sto i 2004 for 10 prosent av Statoils internasjonale produksjon. Produksjonen forventes å øke betydelig. Men heller ikke disse feltene kan tilskrives Statoils egenskaper til å sikre seg potensielt interessante konsesjoner og gjøre drivverdige funn på disse. Det dreide seg om en ren finansiell investering. Statoil betalte nærmere fem milliarder kroner for andelene og må dessuten stå for investeringer på minst 8,5 milliarder kroner før feltene produserer for fullt. Kjøpene av andeler i Algerie var en av de siste investeringene som ble gjennomført før Olav Fjell og lederen for selskapets internasjonale avdeling, INT, Richard Hubbard, måtte gå av i 2003. Investeringene bærer mer preg av et strategisk ønske om å kunne bokføre betydelige internasjonale aktiviteter enn optimistiske utsikter til store overskudd. Med all respekt for den kompetansen som befinner seg i deler av Statoil: Når BP selger ut en vesentlig del av sine andeler i Algerie, skyldes ikke det at selskapet tror at verdien av resterende andeler vil øke når Statoil kommer inn med sin kompetanse. Statoil har erfaringer med å selge gass. Statoils erfaringer med produksjon av gass i en stekende het ørken er imidlertid begrenset. I 2004 hadde Statoil en fast ansatt i Algerie.²² BP på sin side ønsker å redusere sin eksponering i det som blir oppfattet som en risikabel investering. Algerie har lenge vært et av landene i verden med flest politisk motiverte drap. Sett med BPs øyne kan dermed et Statoil på desperat jakt etter utenlandsandeler betraktes som nyttig partner.

Statoils åpenbare behov for å sikre seg økte produksjonsreserver i utlandet kom nok en gang til uttrykk under arbeidet med denne rapporten da selskapet betalte i alt 12,5 milliarder kroner for det canadiske oljeselskapets EnCanas prosjektportefølje i Mexicogulften.²³ Deltagelse i konsesjonsspillet i amerikanske farvann av Mexicogulften representerer ikke samme etiske utfordringer som når Statoil opererer i tradisjonelle u-land. På samme måte som oppkjøpet av Aran ti år tidligere dreier det seg om utvikling på dypt vann, altså Statoils kjerneområde. Men for de som måtte følge utviklingen i Mexicogulften nøye, må Statoils strategi fremstå som vinglete. Etter et kort, men intenst, forsøk på å etablere seg i området, ble Statoil i 2000 tvunget til å realisere et tap på flere milliarder da selskapet trakk seg ut

ved å selge sine andeler til det amerikanske oljeselskapet Keer-McGee.²⁴ Det er også verd å merke seg at EnCanas salg var basert på en strategi hvor selskapet trekker seg tilbake til det området selskapet kan best; utvinning av olje og gass på land i USA og Canada.²⁵ Statoil sikret seg andelen gjennom en budrunde med andre selskaper på et tidspunkt med historisk høye oljepriser. For at prosjektet skulle fremstå som lønnsomt ut fra Statoils egen risikokalkyler, måtte selskapet justere opp sine forventninger for fremtidige oljepriser. Det hadde nok også Statoils konkurrenter i oppkjøpskampen gjort, selv om de endte opp med en annen vurdering. Rent finansielt kan dermed prosjektet fremstå med et spekulativt preg. Den underliggende strategien ser ut til å være den samme som i så mange andre av Statoils dominerende disposisjoner: Internasjonalisering for internasjonaliseringens egen skyld.

6 Om å være stor

Når Statoil lenge har sett seg om etter mulige oppkjøpskandidater eller en fusjonspartner, har det sammenheng med en tankegang hvor det å være stor i seg selv kan oppfattes som et fortrinn i internasjonal oljevirkksomhet. Med sammenslutningen av BP/Amoco/Arco, Esso/Mobil og Texaco/Chevron på slutten av 1990-tallet har man sammen med Shell fått fire megastore selskaper med en overlegen dominans i oljeverdenen. Med den samtidige sammenslutningen av Elf/Total/Fina fikk man et tilsvarende franskdominert selskap. I den mer enn femten år lange perioden hvor internasjonal ekspansjon har vært en viktig prioritet for Statoil, er altså avstanden opp til de aller største blitt lengre, ikke kortere.

Selv om Esso i 2004 produserte 4215 tusen fat o.e. pr. dag, er selskapet likevel langt fra det største oljeselskapet i verden, verken hvis man tar utgangspunkt i reserver eller daglig produksjon.²⁶ Produksjonen og reserveene til det statlige Saudiarabiske oljeselskapet Aramco og tilsvarende statsoljeselskaper i land som Iran, Kuwait, Venezuela, Forente Arabiske Emirater og Libya, er mange ganger så stor.²⁷ Selv de privatiserte tidligere russiske statsoljeselskapene Lukoil og Yukos har reserver på størrelse med reserveene til Esso. Felles for disse og en rekke tilsvarende nasjonale oljeselskaper er at deres overskudd på tilsvarende vis som for Statoil er basert på privilegier ved tildelinger av konsesjoner i deres respektive hjemland.²⁸

Esso, BP og de andre største multinasjonale oljeselskapene er i en liga for seg fordi de fordeler sine produksjonsreserver og sine nøkkelposisjoner i form av operatørskap rundt om i alle verdensdeler.²⁹ Dels ligger disse selskaperenes fortrinn i tradisjonelle stordriftsfordeler av den type at de i kraft av sin størrelse har utviklet den mest helhetlige globale kompetansen om verdens gjenværende oljeressurser, hvordan man effektivt utvinner olje etc. I kraft av sin økonomiske kapasitet kan de største selskapene lettere bære kostnadene ved å være tilstede i mange områder på en gang, og dermed øke sannsynligheten for å være til stede der hvor det gjøres avgjørende funn. Som vist skyldes dessuten ikke de største oljeselskaperenes dominerende posisjon bare egen kompetanse, men også at de har nytt godt av deres posisjon som redskap for verdens dominerende industrielle, økonomiske, politiske og militære makter.

På begynnelsen av 2000-tallet har de fire største multinasjonale oljeselskapene levert overskudd uten sidestykke i aksjemarkedenes historie. I 2004 kunne Esso vise til et overskudd på astronomiske 25,3 milliarder dollar (150 milliarder norske kroner).³⁰ Det tilsvarte en avkastningsrate på 25 prosent. Den gjennomsnittlige avkastningen for

²⁴ NRK 26. mai 2005.

<http://www.nrk.no/nyheter/okonomi/4776564.html>

²⁵ Statoil: Statoil and sustainable development 2004, s. 28.

²⁶ Aftenposten 28. april 2005.

²⁷ Stavanger Aftenblad 22. august 2000.

²⁸ www.encana.com.

"EnCana agrees to sell Gulf of Mexico assets to Statoil for US \$ 2 billion." 28. april 2005.

²⁶ Exxon: Exxon 2004 Financial & Operating Review, s. 9.

²⁷ Economist, April 30th-may 6th 2005, "A survey of oil". s. 11.

²⁸ Ibid. Aramco har bokført reserver på hele 259.400 millioner fat olje. Det iranske statsoljeselskapet INOC 115.000 millioner fat olje, mens PDVSA i Venezuela har bokført 77.800 millioner fat. Når Statoil til tross for at Norge er verdens tredje største oljeeksportør ikke en gang befinner seg blant de 20 største selskapene i verden målt i reserver, skyldes det dels det faktum at "nasjonale" tildelinger i Norge også er fordelt på Petoro (tidligere SDØE) og Norsk Hydro. Dels skyldes det også det faktum at utvinnings tempoet i Norge er særdeles høyt forhold til de samlede reserveene.

²⁹ 93 prosent av BPs påviste reserver befinner seg i 2005 utenfor Storbritannia. 79 prosent av Essos oljeproduksjon foregikk i 2004 utenfor USA.

³⁰ Exxon: Exxon 2004 Financial & Operating Review, s. 9.

selskapets oppstrømsaktiviteter har siden 2000 ligget over 30 prosent.³¹ Tilsvarende kunne BP, Shell og Chevron/Texaco vise til overskudd på rundt 25 prosent for sine oppstrømsaktiviteter, også det langt over gjennomsnittet. De store overskuddene skyldes ikke bare høye oljepriser. De fire store har klart å etablere seg i en posisjon hvor de kan realisere grunnrente, selv om de ikke baserer seg på de spesielle privileger som kjennetegner et nasjonalt oljeselskap.

Oljeproduksjon handler i vesentlig grad om å realisere grunnrente. Man kan i teorien tenke seg at prisen på en bestemt råvare vil tilsvare den prisen som den minst lønnsomme produksjonsenhet trenger for å kunne operere med et overskudd som tilsvarer gjennomsnittet i andre virksomheter. Hvis prisen, og dermed overskuddene, synker vil den minst fruktbare produktive jord, den minst produktive gruve osv. bli tatt ut av produksjon. Grunnrenten tilsvarende den ekstraprofit over gjennomsnittlige profittrate som man kan sikre seg ved å eie et spesielt fruktbart jordstykke, et rikt oljefelt osv. Et oljeselskap kan, gitt at det er i en sterk nok posisjon, realisere grunnrente ved å trekke seg ut av prosjekter som ikke er lønnsomme nok. Når Esso i samtlige år på 2000-tallet har kunnet operere med en eksepsjonelt høy avkastningsgrad, skyldes det foruten høye oljepriser at selskapet har valgt kynisk mellom sine prosjekter. Det sentrale for å kunne ha en slik posisjon trenger ikke å være størrelsen i seg selv, men faktisk å være blant verdens største selskaper – å etablere en lederposisjon i verdens oljeindustri.

Rett etter oppkjøpet av Amoco uttalte BPs John Browne at ”Sammen kan vi ta avgjørende andeler i de beste prosjektene. Der hvor vi ikke kan bli nummer en eller to, vil vi vurdere å trekke oss ut”.³² Det å ha en lederposisjon blant verdens oljegiganter gir en markedsrett overfor nasjoner som er fanget i dilemmaet mellom på den ene siden et ønske om internasjonale investeringer for å øke oljeproduksjonen, og på den annen side ha et ønske om størst mulig nasjonal kontroll for å hindre at et utenlandsk selskap stikker av med oljeresursene. Når et av verdens ledende oljeselskaper trekker seg ut av et område, vil det skape en usikkerhet som påvirker også andre selskapers vilje til å satse. BP har ved flere anledninger truet med å trekke seg ut av Colombia for å presse frem en bedre royaltyfordeling i favør av seg selv. Høsten 2000 truet BP med å trappe ned sine aktiviteter i Angola hvis landets regjering gjorde alvor av å dempe ned tempoet i oljevirkksomheten.

Sist, og delvis beslektet med forrige moment, åpner det for å ha en dominerende, sikker, posisjon i et oljeprodukerende område for at selskapene kan maksimere profitter ved å kynisk trekke seg ut av prosjekter som ikke gir høy nok avkastning. For Esso og BP vil i dag et oljefelt med en forventet overskudd på 10 prosent fremstå som ulønnsomt fordi det trekker den gjennomsnittlige avkastningen ned. Av samme grunn vil incentivene til å trekke seg ut av eller legge ned eksisterende prosjekter hvor overskuddet er på vei ned, være sterke. For de tre-fire neste selskapene på listen over verdens største oljeselskaper er det den samme logikken som råder.

Nå har de fleste oljegigantene historisk også vært store på nedstrømssiden, det vil si raffinering, petrokjemiske anlegg og distribusjon og salg av oljeprodukter. På slutten av 1800-tallet ble Rockefeller verdens rikeste ved at Standard Oil, forløperen til Esso, sikret seg tilnærmet monopol innen raffinering og distribusjon.³³ Selve oljeproduksjonen ble overlatt til risikovillige ”wildcatters”. I dag er tyngdepunktet det motsatte. Mange store oljeselskaper har riktig nok opprettholdt betydelige nedstrømsaktiviteter. Også på nedstrømssiden forsøker selskapene å utnytte sin størrelse og styrke til å begrense seg til de mest

lønnsomme prosjektene. Shell la i 1999 ned raffineriet på Sola, selv om dette isolert sett gikk med overskudd. Men nedstrømssiden i oljevirkksomheten er en tradisjonell industriell aktivitet hvor det er vanskelig å operere med høye profitter over lang tid. Hvis etterspørselen etter raffinerte oljeprodukter blir så stor at et selskap kan operere med profitter tilsvarende Essos på oppstrømssiden gjennom mange år, vil nye aktører søke seg til sektoren. Nye anlegg kan bygges og kapasiteten ved gamleutvides. Konkurransen presser den gjennomsnittlige avkastningen ned.

Når mange oljeselskaper opprettholder aktiviteter på nedstrømssiden, selv om profitten er lavere, skyldes dette at en effektiv nedstrømsorganisasjon er viktig også for å realisere verdien av den produserte oljen. Selskaper med en viss historisk bevissthet vet at lønnsomheten innen ulike deler av oljevirkksomheten også i fremtiden vil svinge. For Statoil under Arve Johnsen, var nettopp det fullt ut integrerte oljeselskapet som strategisk behersket alle ledd i produksjonskjeden, forbildet.³⁴ I de siste årene har man imidlertid sett en internasjonal trend hvor oljeselskapene fremstår mer og mer som rene oppstrømsselskaper. Dette er delvis en konsekvens av utviklingen på aksjemarkedene hvor kortsiktig profittmaksimering for eierne har blitt viktigere, mens langsiktig industriell utvikling er blitt mindre viktig. At aksjemarkedene er lite egnet som langsiktig styringsredskap i slike strategiske spørsmål er nok en gang blitt bekreftet av den globale mangelen på raffineringsskapasitet som har gjort seg gjeldende gjennom 2005, som ble akutt i etterkant av okan-katastrofen langs kysten i Mexicogolfen.

Selv om de internasjonale oljeselskapene håver inn de største overskuddene noen sinne, er det ikke gitt at de vil kunne opprettholde samme posisjon i fremtiden. De gigantiske overskuddene vil kunne skape en politisk motreaksjon. Landene hvor selskapene opererer har all grunn til å stramme inn sine skattesystemer for å forhindre den finansielle årelatingen de internasjonale oljeselskapene står for. For fortsatt kunne sikre seg superprofitter er samtlige av de store selskapene avhengige av et konstant tilsig av nye store oljefelt. Så sant ikke land som Saudi-Arabia, Russland og Iran åpnes helt for den internasjonale oljeindustrien, er dette umulig. Man ser dessuten en trend hvor tradisjonelt nasjonale oljeselskaper i økende grad engasjerer seg internasjonalt. Dette gjelder ikke bare kinesiske selskaper med et strategisk mandat om å sikre Kina energi i fremtiden, men også selskaper med kontroll over langt større oljereserver en Statoil. Uavhengig av hva som skjer med oljeprisen tyder det meste på at det vil bli trangere om plassen på verdens oppstrømsarenaer i fremtiden.

³¹ Ibid.

³² Upstream, 14. august 1998, World biggest industrial mergers gives players super-league-status

³³ Daniel Yergin, The Prize, The Epic Quest for Oil, Money and Power. New York 1991.

³⁴ Arve Johnsen, Utfordringen 1988.



Olav Fjell intensiverte internasjonaliseringen av Statoil. Har Statoil endret seg etter Iran-skandalen?

7 Statoil som global oljegigant?

I 2004 hadde Statoil en avkastning på over 23 prosent. Gjennom hele 2000-tallet har overskuddet svingt rundt 20 prosent. På slutten av 1990-tallet etablerte Statoil strengere prinsipper for avkastningskrav på investeringer. Prosjekter som lå under 20% forventet avkastning skulle i følge regelen ikke realiseres.³⁵ Det betyr at Statoil har en avkastning langt over gjennomsnittet, helt på linje med oljegiganter i gruppen som følger tett bak Esso. Sett fra aksjemarkedene fremstår derfor privatiseringen av Statoil som en suksess. I et aksjemarked vil det faktisk at selskaper opererer med ulike avkastningsprosjenter jevne seg ut i den forstand at selskap som Esso prises høyt, mens aksjer i selskaper med lavere overskudd prises tilsvarende lavt. Statoils aksjer prises i dag ut fra en forventning om at selskapet skal kunne levere tilsvarende store overskudd som i de siste årene også i fremtiden, altså overskudd i samme størrelsesorden som verdens oljegiganter. Denne forventningen setter Statoils ledelse under et enormt press. Det samme gjelder for Norsk Hydro. For mens de største oljeselskapene har etablert sine posisjoner basert på en kombinasjon av egen kompetanse, markedsmakt, politisk makt og erfaring med å forsere hindringer i korrupte systemer, kommer det aller meste av de norske selskapenes store overskudd fortsatt fra prosjekter de sikret seg på et tidspunkt hvor norske myndigheter åpent ga de beste feltene til norske selskap. Dette dreide seg om privilegier gitt av det norske samfunnet, mot at de to selskapene oppfylte bestemte politiske mål. I og med at Statoil var et 100 prosent statlig selskap, var de "politiske" føringene sterkest i Statoil. Men med store andeler i felt som Statfjord og Gullfaks kunne Statoil vise til store overskudd og likevel ta på seg samfunnsansvar som kostet. Men også ledelsen i Hydro har måtte forholde seg til "politiske" forventninger for å opprettholde en posisjon som et privilegert selskap på norsk sokkel.

Statoil og Norsk Hydros historiske problem er at norsk sokkel er på vei inn i en nedtrappingsfase. Det vil gå stadig lengre tid mellom funn av typen Statfjord, Troll og Gullfaks – om de hele tatt vil forekomme. Samtidig bidrar internasjonale avtaler knyttet til EØS, EU og WTO til at det er vanskeligere enn tidligere for den norske staten å preferere norske selskaper ved nye tildelinger. Det finnes som vi skal se senere metoder for å opprettholde høye profitter selv i en periode hvor den samlede aktiviteten faller. Dette forutsetter et kynisk brudd med alt hva Statoil har stått for i perioden hvor selskapet pr. definisjon skulle ta et samfunnsansvar.

Men Statoil kan umulig ekspandere vesentlig på norsk sokkel. Det er derfor markedsanalytikerne og økonomene i konsultantselskaper som gir Statoil råd og ensidig fokuserer på internasjonalisering. Deres utgangspunkt har vært den enkle forutsetning om at for at aksjeverdien til et selskap over tid skal opprettholdes, så må reserveerstatningsgraden være over 1,0. Som andre børsnoterte oljeselskaper har Statoil begynt å måle seg selv med en såkalt reserveerstatningsrate. Det er en målestokk for hvor mange nye oljereserver selskapet tilegner seg i forhold til hvor mye selskapet produserer.³⁶ Videre går forutsetningen ut på at jo mer moden norsk sokkel vil være – jo mindre er sannsynligheten for å gjøre store funn. Kostnadene for å opprettholde produksjonen på norsk sokkel vil dermed øke. Og som en følge av dette vil det bli lettere å sikre seg tilgang til funn i andre deler av verden for en relativt lavere pris.

Som vi allerede har vist er det flere forhold man ikke tar hensyn til i dette regnestykket. For det første finnes det svært få oljeproduserende områder i verden som er åpne for internasjonale oljeselskaper hvor sannsynligheten for store nye funn samtidig er høy.

I de områdene hvor dette er tilfellet, er presset fra internasjonale selskaper som vil etablere seg desto større. Statoil har ikke noe naturlig fortrinn som gjør at selskapet i lengden vil lykkes bedre enn sine konkurrenter. Til gjengjeld har Statoil fortsatt mange fortrinn for å lykkes i nedtrappingsfasen på norsk sokkel. I de fleste områdene av verden hvor sannsynligheten er høy for å gjøre nye funn, er dessuten de politiske kostnadene og politiske implikasjonene ved et slikt engasjement svært store. Ved investeringer tilsvarende oppkjøpene av andeler i Algerie og i Mexicogulften, kan Statoil øke sin utenlandsproduksjon på kort sikt. Slike operasjoner kan således holde reserveerstatningsraten oppe.³⁷ Men for at reserveerstatningsraten og den relative størrelsen på et internasjonalt engasjement skal si noe om et selskaps lønnsomhet, må en også forholde seg til hvor mye det har kostet å etablere seg i en slik posisjon. Spillet for å oppnå en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel, er en naturlig konsekvens av den forenklete markedsliberalistiske tenkningen som tydelig dominerer blant mange hovedaktører i norsk oljevirksomhet og det sterke ønske om å utvikle en norsk internasjonal oljegigant. I senere avsnitt vil vi komme inn på alle de negative konsekvensene dette vil ha for selskapenes aktiviteter i Norge. Ut fra argumentene over er det imidlertid ingen grunn til å tro at et Statoil/Hydro vil lykkes bedre i det internasjonale spillet om oljeprofitt enn det Statoil vil klare alene.

Statoil produserte i 2004 1006 tusen fat o.e. pr dag, hvor av altså ca. 11 prosent av produksjonen foregikk i utlandet. Hydro produserte omtrent halvparten, 572 o.e. pr dag, hvorav 7,5 prosent av produksjonen foregikk i utlandet. Legger man sammen tallene vil man få et selskap hvor mindre enn 10 prosent av produksjonen foregår i utlandet. Her dreier det seg ikke om store endringer. Det er verd å merke seg at mens Statoil har flere internasjonale prosjekter som vil øke produksjonen noe på kort og mellomlang sikt, har Hydro få tilsvarende prosjekter. Hydro har altså ikke en portefølje som tilsier forsterket internasjonal ekspansjon. Dette til tross for at Hydro gjennom 1990-tallet og frem til i dag på samme måte som Statoil har prioritert å vokse på oppstrømssiden internasjonalt.

I den grad et Statoil/Hydro vil lykkes bedre enn de to selskapene hver for seg, må det være fordi et nytt selskap vil få en enda større kapitalbase på norsk sokkel som utgangspunkt for en mer målrettet internasjonal satsing. For begge selskaper dreier det seg om å overføre overskudd fra norsk sokkel til en forsterket satsing internasjonalt. Det er igjen verd å merke seg at Hydros overskudd fra norsk sokkel på samme måte som Statoils i vesentlig grad er et produkt av svært gunstige tildelinger fra en periode hvor norske konsesjonsmyndigheter så det som et mål i seg selv at norske selskaper skulle få gode rammevilkår. For begge selskaper dreier det seg om å kanalisere overskudd som alternativt kunne vært tatt inn som statlige inntekter eller investert til helt andre formål.

Kanskje er det slik at et selskap som er omtrent 50 prosent større enn det Statoil er i dag, vil oppnå en kritisk masse som reduserer risikoen ved internasjonal satsing noe. Et større selskap vil kunne bære flere prosjekter samtidig, tåle flere nederlag og øke sannsynligheten for suksesser. Med en sammenslåing med Norsk Hydro og en eventuell vellykket overtagelse av et utenlandsk selskap kan Statoil i beste fall oppnå en størrelse mellom der selskapet er i dag og det franske Total. Total produserte i 2003 2539 tusen fat o.e. pr. dag. Et Statoil/Hydro ville etter en fusjon i dag produsert ca. 1600 tusen fat o.e. pr dag. En sammenligning er illustrerende. Et fusjonert Statoil/Hydro vil nå en produksjon som tilsvarer ca. 2/3 av Totals samlede produksjon. Forskjellen vil imidlertid være at Total allerede i utgangspunktet produserer 65 prosent av sin olje- og gassproduksjon utenfor Europa.³⁸ Total er operatør for en rekke store felt rundt om i verden. Statoil og Hydro har på sin side ikke noe betydelige

³⁵ Dette rammet særlig investeringer som kunne gi lokale industrielle ringvirkninger, og et konkret eksempel er gassrørledning og gassdistribusjon fra Nord Rogaland til Sør Rogaland. I flere år ble legging av rør over Boknafjorden utsatt fordi Statoil som var majoritetseier i det lokale gass-selskapet Gasnor, mente at avkastningen var for lav. Se Ole Andreas Engen & Henrik Kvadsheim, "Gass i Lyse Energi. Innovasjon i grensesnittet mellom politikk og marked" i Martin Gjelsvik, Radikale innovasjoner i etablerte foretak. Bergen 2004.

³⁶ Reserveerstatningsraten regnes ganske enkelt ut som en brøk hvor telleren er nye tilegnede oljereserver i løpet av et år og nevneren er produsert olje. For at et selskap skal kunne vise til vekst i løpet av et år må raten være over en.

³⁷ Statoil: Årsrapport 2004, s. 3.

I Statoils årsrapport for 2004 viser selskapet kun til den gjennomsnittlige reserveerstatningsraten for de tre siste år. Dette gjennomsnittet lå så vidt over en (1,01). Hvis det ikke hadde vært for det svært så kostbare oppkjøpet av reserver i Algerie i 2003 hadde raten ligget under en. Se i tillegg vedlegg 2. Eierandeler i Statoil, utbytte samt reserveerstatningsrate 2001-2005.

³⁸ Total.com, Key Figures 2003.

Total produserte i 2003 2539 tusen fat o.e. pr. dag, altså omtrent to og en halv gang mer enn Statoil. 723 tusen fat o.e. pr. dag ble produsert i Afrika. Til sammenligning produserte verdens største oljeselskap Exxon, 4215 tusen fat o.e. pr. dag i 2004 (Exxon, 2004 Financial & Operating Review).

³⁹ Eva Joly avec la collaboration
de Laurent Beccaria, Notre affaire
à tous. Paris 2000.

operatørskap å vise til. Det betyr at Total ikke bare har et solid fotfeste med omfattende nettverk, men også en omfattende organisasjon med en stab av medarbeidere som er på kort varsel kan reise hvor som helst i verden. Total nyter dessuten godt av å representere en av verdens stormakter – et land mange makthavere i komplekse konfliktområder vil sørge for har en betydelig tilstedeværelse, om ikke annet for å utgjøre en motvekt til amerikanske selskaper og amerikansk makt. Typisk nok for Totals bakgrunn kommer rundt 30 prosent av selskapets produksjon fra Afrika. Det er også verdt å merke seg at kjernen i Total er det gamle Elf, et selskap som bygde opp sine internasjonale relasjoner gjennom 1980- og 1990-tallet ved notorisk bruk av korrupsjon.³⁹ De fleste olje- og gassfeltene Total produserer fra i dag, ble selskapet eierandeler i den korrupte perioden - altså ikke noe særlig forbilde for Statoil.

Et sammenslått Statoil/Hydro vil på samme måte som selskapene hver for seg, ha en rimelig god teknologisk kapasitet til å klare seg internasjonalt. Men på en rekke steder vil selskapet fortsatt slite med å bli tatt på alvor som en hovedaktør blant store. Selskapet vil mangle det fortrinn det innebærer å komme fra verdens mektige nasjoner. De aller fleste steder rundt om i verden er og blir det en større begivenhet om George Bush, Tony Blair eller Jacques Chirac kommer på, eller inviterer til statsbesøk enn tilsvarende besøk av Kjell Magne Bondevik eller Jens Stoltenberg. Vi må dessuten forutsette at et eventuelt Statoil/Hydro vil være mindre tilbøyelig til korrupte metoder for å sikre seg konsesjoner, enn det mange andre utenlandske selskaper vil være.

8 Internasjonalisering, arbeidsplasser og leverandørindustrien

En sentral politisk begrunnelse for internasjonaliseringen av Statoil var som nevnt et ønske om å kunne nyttiggjøre seg den teknologiske kompetanse som er utviklet på norsk kontinentalsokkel også når produksjonen en gang vil falle. Fremtidige oljearbeidsplassene skulle dels komme ved at Statoil fremsto som et lokomotiv i internasjonaliseringen av norsk leverandørindustri og dels gjennom vekst i Statoils egen internasjonale avdeling. Erfaringene med 15 års internasjonalisering burde være tilstrekkelig til å avkle dette som politisk retorikk. De deler av den petroleumsrelaterte norske leverandørindustrien som med et visst hell har internasjonalisert sine aktiviteter fra tidlig på 1990-tallet, har gjort det uten Statoils hjelp. Selskapene har tatt utgangspunkt i sine relasjoner til internasjonale olje-selskaper på norsk sokkel, og benyttet dette som et springbrett inn i internasjonale prosjekter. Når Statoil har spilt en minimal rolle i denne prosessen, skyldes det først og fremst det at Statoils internasjonale engasjement har vært relativt lite. Det har dreid seg om minoritetsandeler i ulike felt, i minimal grad operative aktiviteter. Som minoritetseiere med behov for å bli tatt på alvor av utenlandske partnere har Statoil verken hatt muligheten til eller interesse av å fremme interessene til norske leverandører.

Statoils minimale operative engasjement i utlandet kommer også til uttrykk ved at satsingen så langt har bidratt til å skape få arbeidsplasser internt i selskapet. Med en investeringer på mer enn 18 milliarder for 2004 må de 583 ansatte som arbeider for Statoils internasjonale avdeling betraktes som svært få (30 millioner pr. norske arbeidsplass). Bare 225 av disse arbeider utenfor Norge (i Angola og Algerie er investeringen pr. norske arbeidstaker lokalt flere milliarder!) Ser en på arbeidsoppgavene til hver enkelt i Statoils internasjonale avdeling (INT), finner man dessuten at det er forholdsvis få som har arbeidsoppgaver som kan knyttes til det å realisere teknologisk kompetanse fra norsk oljevirkksomhet. Dette var jo som kjent

den uttalte politiske målsetningen med satsingen. Svært mange har relasjonsbygging som sin viktigste arbeidsoppgave. Gitt at Statoil skulle finne et stort felt og samtidig sikre seg et operatørskap vil staben INT måtte ekspanderes. Men også ved et slikt tilfelle vil man stå overfor flere dilemmaer.

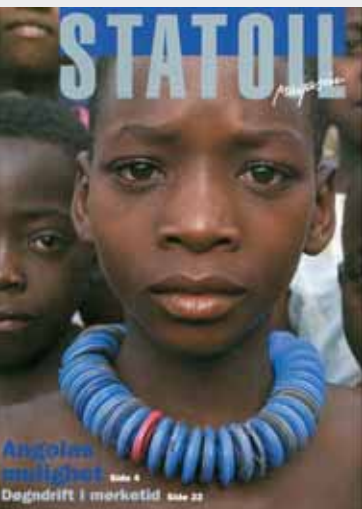


Foto: Harald Syversen / Nopef

Fagorganiserte foran Oljemuseet i Stavanger. Arbeidsplasser står ikke øverst på listen når Statoil går ut i verden.

Norske selskap må ha forståelse for at oljeproduserende land akkurat som i Norge på 1970-tallet, ønsker å sikre at en størst mulig andel av arbeidsplassene i forbindelse med utvikling og drift av felt går til produksjonslandets egne innbyggere. På grunn av lavere lønninger og mindre reisekostnader vil dessuten Statoil selv være tjent med at en størst mulig andel av et fast driftspersonale kommer fra hjemlandet. En annen utviklingsvei er at en størst mulig del av driftsoperasjonene styres gjennom automatiske styringssystemer fra Norge. For eksempel planlegger Statoil for tiden å styre sin borevirksomhet utenfor kysten av Venezuela fra Norge. Dette er en form for fjernkontroll som ganske sikkert vil skape politiske reaksjoner når den blir allment kjent i de områdene hvor dette vil bli benyttet, i hvert fall hvis det blir snakk om å styre oljefelter i produksjon på tilsvarende vis.

I tillegg til incitamentet som trekker mot en sysselsetting av lokal arbeidskraft vil dessuten trolig en økende andel av sysselsettingen ved Statoils internasjonale engasjement trekkes mot verdens dominerende oljesentra, London og Houston. En vesentlig del av møtevirksomheten i tilknytning til Statoil engasjement i land som Libya, Aserbajdsjan og Nigeria har pågått i London - også når møtevirksomheten har omfattet representanter fra produsentlandenes lokale elite. Statoil INT har diskutert seriøst å legge sitt hovedkvarter nettopp til London. Dette er en idé som ganske sikkert har vært i tankene hos det nettverk som nå arbeider for en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydro. Hvis en slik avdeling får ansvar for fjerndrift av oljefelter rundt om i tredje verden, vil det ikke vare lenge før forslaget om at også Statoil-felter på norsk sokkel kan drives fra utlandet. Hvis målsetningen med Statoil internasjonale engasjement er å skape fremtidige arbeidsplasser vil utbyttet over tid for Norge bli svært lite.



Statoil legger stor vekt på å vise frem et positivt sosialt engasjement. Hva blir summen av regnskapet når selskapet en gang forlater Angola?

9 De etiske konsekvensene

Ingen annen industri er i tilsvarende grad som oljeindustrien blitt utsatt for kritikk for å ha en negativ påvirkning i de samfunn hvor den opererer. Oljeindustrien er blitt beskyldt for å bidra til korrupsjon, direkte og indirekte støtte opp om udemokratiske regimer, krig, miljødeleggelser og mye mer. Like fullt, eller nettopp derfor, var oljeselskapene lengst fremme da en rekke multinasjonale selskaper mot slutten av 1990-tallet innførte tilsynelatende strenge interne etiske krav til sin virksomhet. De fleste store internasjonale oljeselskaper utgir i dag ved siden av økonomiske redegjørelser en egen årsmelding der de erklærer sitt samfunnsansvar som summerer opp miljøtiltak, sosiale konsekvenser av deres aktiviteter o.l. Det første selskapet som gjorde dette var Shell. Det var en konsekvens av den omfattende kritikken som ble rettet mot selskapet i forbindelse med aktivitetene i Nigeria og forsøket på å senke Brent Spar i 1996. Kort tid etter fulgte BP opp med tilsvarende tiltak. BP erklærte som slagord for sine virksomheter at "A good business should be both competitively successful and a force for good!".⁴⁰ For BPs del ble tiltakene innført som en respons på beskyldninger om at selskapet støttet opp om paramilitære styrker og brudd på menneskerettighetene i Colombia.⁴¹

Oljeselskapenes nye etiske profil er blitt mottatt på ulikt vis av NGOer og tilsvarende institusjoner som i utgangspunktet var de mest kritiske til oljeselskapenes fremferd. Mange hevder at når selskapene selv legger vekt på å fremstå som om de handler etisk, vil sannsynligheten for at dette blir fulgt i praksis være større hvis selskapene ikke hadde slike uttalte idealer. En mer kritisk innfallsvinkel vil hevde at dette først og fremst er retorikk som springer ut av selskapenes informasjonsavdelinger. I stedet for å endre selskapenes praksis, har de nye prinsippene om samfunnsansvar først og fremst til hensikt å rettferdiggjøre operasjoner de uansett ønsker å gjennomføre. "Greenwash" er et begrep som er blitt benyttet. Shell og BP er fortsatt operatør for kontroversielle prosjekter i henholdsvis Nigeria og Colombia.

I tråd med utviklingen i den internasjonale oljeindustrien har også Statoil utformet etiske kriterier for sin internasjonale virksomhet. Statoil var lenge motstander av å redegjøre for hvor mye selskapet betalte i såkalte signaturbonuser. Som et ledd i selskapets forpliktelser til å bekjempe korrupsjon blir størrelsen av slike bonuser nå offentliggjort. I liket med andre selskaper utga Statoil i 2004 en egen årsrapport om selskapets bidrag i kampen for det gode.⁴² Språkbruken og innholdet er svært lik tilsvarende rapporter fra Shell og BP. Forholdet mellom selskapet og samfunnet blir gjerne beskrevet med begrepet "stakeholders", et samlebegrep for alle de utenfor selskapet som indirekte eller direkte blir påvirket av selskapets disposisjoner. På et punkt går Statoil lengre enn sine konkurrenter. I 1998 inngikk Statoil en avtale med den internasjonale fagforeningssammenslutningen International Federation of Chemical, Energy, Mines and General Workers' Union (ICEM) om at selskapet skulle anerkjenne fagforeninger hvis arbeiderne stilte krav om dette, uavhengig av hvor selskapet opererte i verden. I Statoils rapport for 2004 vises det til at 73 prosent av selskapets ansatte er organisert i fagforeninger.

Men også for Statoils del må det stilles spørsmål om i hvilken grad gode formuleringer om ansvar for "stakeholders" er med på å endre selskapets praksis.⁴³ Det aller meste av innholdet i Statoils rapport handler om å forsøke å dokumentere at de aktivitetene selskapet utfører ut fra rene kommersielle kriterier, indirekte har en rekke positive ringvirkninger der Statoil opererer. Det vises til at Statoil har som målsetning å lære opp og

ansette lokale medarbeidere samt samarbeide med lokale selskaper etc. Dette dreier seg imidlertid om helt tradisjonelle sidevirkninger av investeringer i utlandet. Tilsvarende rapporter kunne vært skrevet av amerikanske oljeselskaper som dominerte norsk kontinentalsokkel på 1970-tallet, hvis noen den gangen hadde forlangt at de skulle gjøre det. Statoils "kampen for det gode-rapport" dekker over alle problematiske forhold og dilemmaer Statoil står overfor i kampen for å lykkes i de korruperte, udemokratiske, krigs-herjede land selskapet engasjerer seg i. De samme landene som står på toppen av listen over Statoils internasjonale engasjement, befinner seg samtidig på toppen av statistikker som måler korrupsjon. Aserbajdsjan, Angola og Nigeria befinner seg på henholdsvis 95. 98 og 101 i en indeks som omfatter 102 land.⁴⁴ Libya, Iran og Irak, land som alle for tiden står høyt på Statoils prioriteringsliste er ikke med i den aktuelle indeksen. Så lenge det er verdiskapningen i oljesektoren som er den overlegent viktigste kilden til korrupsjon er det vanskelig for internasjonale selskaper å engasjere seg i de aktuelle landene uten å skitne seg til. I de aktuelle landene kommer korrupsjonen til uttrykk i alle tenkelige og utenkelige sammenhenger. Statoil har gang på gang erfart hvordan det gjerne oppstår en eller annen form for obstruksjon rett før en endelig avtale skal skrives under. En av mange måter å omgå slike obstruksjoner er å betale dyrt for "rådgivere" med de rette kontakter. Derfor var ikke Statoils Iran-skandale noe et uheldig feiltrinn. Statoil ble fristet til å gjøre det samme som andre selskaper. Det bitre for Statoil-ledelsen var at en spesielt oppmerksom norsk avis oppdaget det hele.

Statoils eneste tiltak i etterkant av Iran-skandalen i 2003 var at selskapet legge stor vekt på etiske spørsmål i fremtiden. Statoil ble tatt i å betale store konsulenthonorar til et selskap knyttet til presidentens sønn. Alle som forholder seg til oljespørsmål i tilsvarende land vet at dette var ensbetydende med korrupsjon. Rapporten fra 2004 er tydelig preget av Statoil har behov for å vise at selskapet tar etiske spørsmål enda mer alvorlig enn tidligere. Statoil hadde imidlertid et sterkt fokus på etiske spørsmål lenge før Iran-skandalen, mer enn nok til at skandalen burde ha vært unngått hvis det hele bare var et spørsmål om å påvirke den enkeltes holdninger. Iran-skandalen var et produkt av den internasjonale oljevirksomhetens natur. For å lykkes i det hektiske spillet som vil komme forut for fremtidige tildelinger i Libya hvor Statoil nå har signalisert at det vil engasjere seg, kreves det trolig enda flere etisk tvilsomme operasjoner enn det Statoil praktiserte i Iran, for å lykkes.

Problemene med Statoils internasjonale engasjement illustreres tydelig i Angola. Dette til tross for at aksjemeglere vil regne Angola som det mest vellykkede internasjonale engasjementet så langt. I en økonomisk oversikt i rapporten fra 2004 som tydelig er ment å vise hva Statoil har lagt igjen av penger i hvert enkelt land kommer også Angola tilsynelatende godt ut.⁴⁵ Der går det frem at Statoil har investert 3,2 milliarder og betalt 876 millioner i skatter. Av en eller annen grunn har ikke Statoil spandert plass til en kolonne som viser hvor mye selskapet har tatt ut i inntekter i de samme prosjektene. Avtalene som ligger til grunn for engasjementet ble til på et tidspunkt hvor den lokale eliten var hardt presset av borgerkrig og økonomiske problemer. I dag kan Statoil sammen med de andre oljeselskapene utnytte sin tidligere sterke forhandlingsposisjon til å ta milliarder i overskudd ut av landet. Befolkningen i et av verdens fattigste land må bare stå å se på. Det faktum at Statoil har vært rundhåndet i forbindelse med enkelte humanitære prosjekter i landet er ikke i nærheten å kompensere for de verdiene som blir tappet ut av landet. Det er dessuten svært villedende at rapporten fører investeringssummen på 3,2 milliarder under kategorien aktiviteter i Angola. Det aller meste av arbeidet i tilknytning til de aktuelle utbygningene i Angola har foregått i utlandet, svært mye i USA. Plattformen og tekniske innretninger er enten tauet over havet

⁴⁰ BP: What we stand for. Our Business Policies, mars 1998.

⁴¹ Helge Ryggvik, "Colombia: Olje og menneskerettigheter", TIK arbeidsnotat Nr. 7/2000.

⁴² Statoil: Statoil and sustainable development 2004. Solution through cooperation.

⁴³ Janka Jelstad: Corporate Social Responsibility (CSR) i Statoil : hva kan forklare innholdet i Statoils CSR-strategi? Rapport Prosus 1-2005. Oslo

⁴⁴ Transparency International, Corruption Perceptions Index 2002.

⁴⁵ Ibid. s. 28.

eller flydd inn til de aktuelle offshorefeltene utenfor Angolas kyst uten en gang å berøre fastlandet. De 3.2 milliarder det er snakk om har derfor i vesentlig grad gått med til å betale kontraktørselskaper som betaler skatt i andre land enn Angola. Angola er ikke i nærheten av å oppnå så mange økonomiske ringvirkninger av oljevirksomheten som Norge.

10 En alternativ internasjonaliseringsstrategi

Statoil må innse at selskapets hovedarena også i fremtiden må bli norsk kontinentalsokkel. Det finnes likevel en alternativ måte å engasjere seg i utlandet på enn en strategi hvor hovedmålet er å etablere seg i en liga sammen med verdens største oljeselskaper. Det er strategi hvor den økonomiske risikoen er langt mindre og hvor de samfunnsøkonomiske konsekvensene er langt bedre - ikke bare for Norge, men også for de produsentlandene hvor Statoil engasjerer seg.

I Statoils internasjonale avdeling har enkelte erkjent at det eneste konkurransefortrinn selskapet har i flere oljeproduserende land er det faktum at mange oppfatter Statoil som et alternativ til de multinasjonale storselskapene. I de siste årene har flere av Statoils internasjonale fremstøt blitt lansert under overskriften "NOC-NOC", National Oil Company to National Oil Company. For mange i Statoil må dette være et paradoks i og med at en av hovedbegrunnelsene for privatiseringen i 2001 var å løsrive Statoil fra rollen som en aktør i en nasjonal, norsk oljepolitisk strategi. Mens selskapet overfor aksjemarkedet og den internasjonale oljeindustrien markedsfører seg selv som et selskap som opererer utelukkende etter rent forretningsmessige kriterier, blir privatiseringen enten fortiet eller underkommunisert i land som Angola, Aserbajdsjan, Venezuela, Nigeria og Iran.

Vi har vist at en profilering som et "nasjonalt oljeselskap" neppe vil veie opp for storselskapenes økonomiske og politiske fortrinn. Uavhengig av om lokale konsesjonsmyndigheter er velmenende nasjonale strateger, udemokratiske maktpolitikere, korrupte egoister eller en kombinasjon, deler de ikke konsesjoner ut til et selskap bare fordi de liker det. Statoil bør likevel styrke sin profil som et annerledes oljeselskap, ikke for å opportunistisk sikre seg langsiktige fordeler, men fordi verden trenger et annerledes oljeselskap.

I stedet for å satse milliarder i spillet om tilgang til store oljereserver, bør Statoil konsentrere seg om salg og overføring av petroleumsrelevant kompetanse. I de fleste land vil det naturlige utgangspunktet for en slik strategi være å støtte opp om utviklingen av nasjonale, statlige oljeselskaper som er opprettet med samme målsetning som Statoil. Overskriften NOC-NOC er derfor et godt utgangspunkt. Statoil bør profesjonalisere seg på rollen som teknologisk assistent og generell støttespiller for land som har interesse av, og et ønske om, å bygge opp en selvstendig oljeindustri. Statoil er unikt sammenlignet med andre statlige oljeselskaper i den forstand at selskapet har klart å utvikle en teknologisk kompetanse på sine spesialområder som er helt på høyde med de beste i verden. Dette betyr ikke at det ikke finnes omfattende kompetanse også i andre NOC-selskaper rundt om i verden. Denne kompetansen vil variere ut fra de historiske forutsetningene i de landene det er snakk om – hvor lenge det er blitt produsert olje, hvor store reserver, allmenn teknologisk utvikling og generelt utdanningsnivå. Selskap som PDVSA i Venezuela og det iranske statsoljeselskapet har medarbeidere som kan tilføre Statoil kompetanse. Et land som Aserbajdsjan har et relativt høyt utdanningsnivå, men sliter med en teknologi som ble utdatert etter Sovjetunionens sammenbrudd.

Men oljeleting og oljeproduksjon er ikke bare et spørsmål om teknologisk kompetanse. Det dreier seg om risikofulle investeringer. Et oljeselskap kan hevde at det for å ta risikoen ved å gå inn i et nytt prosjekt også må ha muligheten til å ta ut et superutbytte hvis det først finner olje. Også i den første fasen på norsk sokkel var Norge tjent med at noen selskap ville ta en slik risiko. Men selv i situasjoner hvor et fattig land ser seg tjent med at utenlandske selskaper får tildelt konsesjoner, vil det være galt av Statoil å gå inn i en slik posisjon. Det vil alltid eksistere et motsetningsforhold mellom et selskap og en produsentnasjon om å sikre seg størst mulig andel av oljerenten. Statoil må entydig stå på produsentlandenes side mot oljeselskapene ved eventuelle konflikter. Statoils overordnede mål må være å utnytte sin kompetanse slik at en størst mulig andel av oljerenten tilfaller produsentlandet, både i land hvor statlige selskaper står for mesteparten av produksjoner og i land hvor utenlandske selskaper slipper til. Statoil kan imidlertid umulig fremstå som troverdig støttespiller hvis den underliggende målsetningen for alle disposisjoner er å selv erverve seg store olje-reserver. Bolivia var våren 2005 på randen av borgerkrig fordi befolkningen ikke hadde tillit til at landet fikk tilstrekkelig betalt for sine nyoppdagede gassreserver i en avtale regjeringen har fattet med utenlandske oljeselskaper. Her kunne Statoil med sine erfaringer fra internasjonale gassmarkeder spilt en avgjørende rolle. En slik rolle ville avgjort kunne sysselsatt langt flere Statoilmedarbeidere enn den ene som arbeider i Statoils milliard-prosjekt i Algerie. Et engasjement på folkets side i Bolivia ville imidlertid forutsatt at ingen var i tvil om Statoils motiver.



Angola: Statoil må selge god norsk oljekompetanse, ikke delta i konsesjonsspillet.

Regjeringen Bondevik foreslo rett før valget å opprette et fond som skulle overføre Norges erfaringer med å møte en internasjonal oljesektor.⁴⁶ Et godt initiativ hvis det ble støttet opp av et teknologisk kompetent statlig oljeselskap uten profittmotiver som hadde erfart hvordan man konfronterer den internasjonale oljeindustrien. Med to eller et norsk selskap på desperat jakt etter å sikre seg konsesjoner mange av de samme landene vil ikke et initiativ være troverdig. Hvis en slik norsk rådgivningstjeneste skal anbefale andre land den veien norsk oljeindustri har tatt de siste årene, vil det være direkte skadelig.

⁴⁶ Olje- og energidepartementet, 2. september 2005, Olje for utvikling. Nysatsing fra regjeringen.



Statoilskilt i Iran.

I den grad Norge har noe å tilføre disse landene kan det være kompetanse som befinner seg i grensesnittet mellom Statoil og myndighetsinstitusjoner som Olje- og energidepartementet, Petil, Oljedirektoratet og SFT. Det kan også være kompetanse som grenser opp mot det man finner i institusjoner knyttet til norsk utviklingshjelp. Norske selskaper og norske olje-institusjoners internasjonale engasjement må samordnes bedre. Det betyr ikke at Statoils internasjonale engasjement skal være tradisjonell u-hjelp i den forstand at tjenestene skal utføres gratis. Hvordan en eventuell betaling skal foregå må nødvendigvis variere fra tilfelle til tilfelle. Det vesentlige ut fra et norsk samfunnsmessig perspektiv må være at selskapet ikke går inn og risikerer store deler av grunnrenten fra norsk sokkel i risikable prosjekter. Det viktige for de landene Statoil engasjerer seg i må være å ha en forsikring om at selskapet aldri vil ende i en posisjon hvor selskapet taper grunnrente ut av landet – overskudd som langt overskrider kostnadene selskapet har hatt i det aktuelle prosjektet.

Enkelte av de prosjektene Statoil enten har vært eller er involvert i, har en innretning som ikke ligger alt for langt fra målsetningene over. Mange steder har Statoil havnet i en ”assistanse rolle” ufrivillig fordi det er dette som har vært forventet av selskapet. I andre tilfeller har det vært som et ledd i en opportunistisk strategi hvor målet har vært å sikre seg goodwill i spillet om konsesjoner. Flere Statoil-medarbeidere har dessuten fremmet gode utviklingsprosjekter internt i selskapet ut fra et idealistisk fornuftsperspektiv, basert på de behov og de muligheter de har sett i sitt arbeid rundt om i verden. I Venezuela har Statoil vært involvert i et prosjekt som går ut på å utnytte avansert teknologi for å øke produktiviteten til et felt i Maracaibo-sjøen. I Vietnam arbeidet Statoil over lengre tid med å utvikle et samlet utbyggingskonsept som kan gjøre et gassfelt til et økonomisk forsvarlig prosjekt.

Statoils engasjement i Vietnam er i dag avvirket fordi det ikke var lønnsomt nok. Også i en samfunnsmessig orientert internasjonaliseringsstrategi må hvert enkelt prosjekt evalueres nøye. Selv om det er strategisk riktig å samarbeide med selskaper som har samme historiske misjon som Statoil, stiller også dette strenge etiske krav. I land med store sosiale forskjeller og udemokratiske strukturer er statsoljeselskaper ofte preget av korrupsjon. Samtlige prosjekt må evalueres før en går inn i dem. Det sentrale her er at dette dreide seg om prosjekter med en riktig innretning. Med den økende misnøyen mot multinasjonale storselskaper som i dag gjør seg gjeldende i mange oljeproduiserende land, vil Statoil garantert få oppdrag.

I og med at hovedtyngden i et internasjonalt Statoil vil være salg av teknologi, vil risiko-eksponeringen være langt mindre enn i et Statoil som har som målsetning å sikre seg størst mulig eierandeler og en tilsvarende størst mulig profitt. Selv om Statoil ikke vil oppnå milliardgevinster, vil utbyttet i form av norske arbeidsplasser bli langt større enn med den innretningen Statoil har i dag. Selv om målsettingen hele tiden må være å gjøre seg unødvendig, er gapet mellom det teknologiske nivået mellom fattige og rike land så stort at behovet for kompetanse vil være til stede i overskuelig fremtid. Statoil vil dessuten sammen med lokale partnere bli stilt overfor geologiske og teknologiske utfordringer som vil skape en kompetanseutvikling som også kan komme til nytte i forbindelse med Statoils basisaktiviteter på norsk kontinentalsokkel.

Et argument man gjerne hører når representanter fra Utenriksdepartementet uttaler seg om Statoils internasjonale engasjement går som følger: Hvis Statoil ikke engasjerer seg i korrupte demokratiske land, vil man ikke da overlate arenaen til selskap som er mye verre. Vårt poeng er at Statoil verken er bedre eller dårligere enn de store internasjonale olje-

11 Toppen er passert

47 BP: BP Statistical Review of World Energy. June 2004, s. 4.

Hvis norsk oljeproduksjon opprettholdes på samme nivå som i slutten av 2003 vil det ta kun 8,5 år før reservene er tomme. Tilsvarende tall for USA, som ofte kritiseres for en alt for intensiv utvinningsgrad er 11, 5 år. Land som Saudi Arabia, Iran og Venezuela kan opprettholde nåværende oljeproduksjon i mer enn 70 år.



Foto: Øyvind Hagen/Statoil

Del 2 **Konsekvenser** for norsk sokkel

I Oljedirektoratets og Olje- og energidepartementets ressursregnskap kan vi lese at Norge til nå har forbrukt rundt 29 prosent av de oppdagede og forventet uoppdagede petroleumsressursene på norsk sokkel.⁴⁸ Med gjenværende ressurser på 70 prosent skulle det derfor tilsynelatende ikke være noen grunn til umiddelbar uro. Den siste oppgangen i lettevirksomheten som følge av den kraftige veksten i oljeprisene har ført til at det meste av det industrielle komplekset knyttet opp mot norsk petroleumsvirksomhet våren 2005 er fullt sysselsatt. Like fullt er det slik at norsk oljevirksomhet ubønnhørlig er i ferd med å bevege seg inn i en ny fase med nye store utfordringer. Selv om man i dag ikke har produsert mer enn rundt 30 prosent av de samlede reservene, befinner en stor del av de resterende reserver seg i ferdig utbygde felter som allerede er under produksjon.

Ser man på oljeproduksjonen isolert, er tallene langt mindre optimistiske. Norge hadde ved utgangen av 2004 produsert til sammen 2870 millSm³ olje.⁴⁹ De gjenværende påviste reservene var i følge Oljedirektoratets anslag på 1225 millSm³. Det betyr at Norge har produsert rundt 70 prosent av de samlede påviste oljereservene på norsk sokkel! Hvis en skulle produsere olje i samme tempo som i 2003, vil samtlige reserver i følge BPs statistiske oversikt over verdens oljereserver være tømt i løpet av en periode på 8,5 år.⁵⁰ Nå vil man finne nye oljekilder også i fremtiden. Oljedirektoratet anslår at man i fremtiden vil finne nye 1160 millSm³ olje. Selv ved å inkludere slike usikre tall har Norge produsert over halvparten av gjenværende reserver. Til sammenligning vil land som Venezuela, Iran og Saudi-Arabia ut fra offisielle statistikker kunne opprettholde dagens produksjonsnivå i henholdsvis 71,5 og 73,3 år med utgangspunkt i deres påviste reserver. Norge har altså ut fra internasjonale standarder drevet en svært intens utvinning. Norsk oljevirksomhet er på vei inn i en haleproduksjonsfase. En stadig større andel av de resterende reservene på norsk sokkel er gass. Norsk gass kan opprettholdes på dagens nivå i rundt 35 år. Det gir en betydelig lenger horisont enn oljevirksomheten. Men gass har historisk gitt en lavere pris pr. oljeekvivalent enn olje.⁵¹ Det er samtidig en virksomhet som krever omfattende politiske og industrielle grep på distribusjonssiden. Det har vist seg å være en politisk kontroversiell del av norsk oljevirksomhet fordi Norges tilslutning til Kyoto-protokollen begrenser muligheten for etablere gasskraftverk i Norge.

Et fellestrekk for både oljedelen og gassdelen av norsk petroleumsvirksomhet er at samfunnsøkonomiske forhold blir stadig viktigere i den fasen man er på vei inn i. Derfor var det uheldig at staten svekket sin evne til å ta samfunnsmessige grep ved privatiseringen av Statoil i 2001. En fusjon mellom Statoil og Hydros olje- og gassdel for å åpne for en forsterket satsing i utlandet, vil være en ytterligere svekkelse av det norske samfunnets evne til å ta strategiske grep i en avgjørende fase i landets viktigste næring. En samfunnsøkonomisk forsvarlig drift på norsk sokkel i en nedtrappingsfase må foruten spørsmålet om rent økonomisk utbytte, ta hensyn til arbeidsvilkårene og sikkerheten til de som har sitt arbeid ute i havet og de mange som arbeider opp mot oljeindustrien fra land. I en situasjon med stadig flere installasjoner hvor lønnsomheten nærmer seg det marginale, er faren stor for at miljøet blir en taper. Det må i dag handle om hvordan man konverterer den kompetansen

⁴⁸ Olje- og energidepartementet, Fakta 2004, Norsk Petroleumsvirksomhet.

⁴⁹ Olje- og energidepartementet, Fakta 2004, Norsk Petroleumsvirksomhet, s. 65.

⁵⁰ BP: BP Statistical Review of World Energy 2004, s. 4. Om begrensninger ved internasjonale mål for petroleumsreserver les Colin J. Campbell "The Assessment and Importance of Oil Depletion" i Andrew McKillop with Sheila Newman, The Final Energy Crisis, London 2005.

⁵¹ Prisen pr mill Btu gass har mellom 1985 og 2005 svingt mellom 2 og 5 dollar for salg i EU. Selv om millSm³ oljeekvivalenter blir brukt som viktigste mål for Norges samlede petroleumsreserver, finnes det bemerkelsesverdige nok verken prognoser eller norsk historisk statistikk som skiller mellom verdiene til de to hovedandelene, olje og gass.

som er utviklet i oljevirkksomheten til aktiviteter som kan gi arbeidsplasser og utkomme for befolkningen i Norge, også etter oljealderen.

Det nettverket som arbeider for en fusjon mellom Hydro og Statoil er tilsynelatende ikke interessert i å ta ansvar for de spesielle utfordringer som vil gjøre seg gjeldende på norsk sokkel i nedtrappingsfasen. De forholder seg til norsk sokkel først og fremst som en pengebinge for satsing i utlandet. I den grad et eventuelt fusjonert Statoil/Hydro fortsatt vil satse på norsk sokkel, vil det være i prosjekter som med stor sikkerhet vil gi superhøy avkastning. På samme måten som ved privatiseringen av Statoil, ser det ut til at målet er å gjennomføre en slik fusjon uten en vurdering av hvilke samfunnsmessige konsekvenser dette vil få.

1 Et Statoil/Hydro og konsekvensene for norsk sokkel.

Markedsliberalister som i alle år har gått inn for konkurranse, møter seg selv i døren i den grad de argumenterer for at en fusjon mellom Statoil og Hydro er gunstig for Norge og utviklingen av norsk oljevirkksomhet. Hvis en regjering utgått fra partiet Høyre skulle ende opp med å støtte en prosess hvor Statoil i realiteten overtar Norsk Hydros olje- og gassdel, vil det være bemerkelsesverdig i et historisk perspektiv. Høyre gjorde sitt beste valg noen sinne da partiet i valgkampen i 1981 gikk til angrep på Statoils posisjon i oljevirkksomheten. Willoch skriver i sin biografi om sin periode som statsminister at det var avgjørende at det ble utviklet to uavhengige kompetente oljemiljøer som kunne fremme ulike alternativer ved viktige veivalg for Olje-Norge.⁵²

Siste olje- og energiminister i Bondevikregjeringen, Thorhild Widvey, uttalte at spørsmålet om en fusjon ikke angikk henne direkte, men viste i stedet konsekvent til de to selskaperes styre.⁵³ Det er liten tvil om at nettverket som arbeider for en fusjon ønsker å oppnå dette med minst mulig politisk innblanding. Dette gjelder også med en rød-grønn regjering ved makten. Hvis de skulle lykkes, ville det være et alvorlig maktovergrep. En fusjon mellom Norges to største selskap vil være den største næringspolitiske begivenheten i Norge siden opprettelsen av Statoil i 1972. Til nå har all behandling av spørsmålet foregått bak lukkede dører. Uansett utfall bør alt hemmelighetskremeri om spørsmålet opphøre. Et minstekrav når sentrale næringspolitiske aktører i Olje-Norge arbeider med et slikt spørsmål, er en åpen demokratisk behandling med nøytrale offentlige utredninger, stortingsmeldinger med lange høringsfrister og en god offentlig debatt. Det beste og riktigste ville imidlertid være om direktørene for de to selskapene, olje- og energidepartementets ledelse og andre sentrale medspillere umiddelbart la saken død.

En mulig Statoil/Hydro-fusjon må vurderes ut fra konsekvensene den vil få for Norge som nasjon og norsk oljevirkksomhet som sådan. De to selskapene utgjør hver for seg de overlegent største enkeltaktørene blant oljeselskapene på norsk sokkel. La oss likevel først se på hvilke konsekvenser en fusjon vil ha i et bedriftsøkonomisk perspektiv:

Selv om oppkjøp og fusjoner har blitt et svært utbredt fenomen i næringslivet, viser internasjonal forskning på temaet at det svært ofte går galt.⁵⁴ Avgjørende for at en fusjon skal være lønnsom ut fra et bedriftsøkonomisk perspektiv, er hvorvidt de bedrifter som slås sammen består av enheter som står godt i forhold til hverandre. Ved en kombinasjon av økt markeds-makt og rasjonalisering vil den nye bedriften kunne øke sitt utbytte. Man må forutsette at de involverte selskapene er mer produktive/effektive/lønnsomme sammen enn de ville vært

⁵² Kåre Willoch, Statsminister, Oslo 1990. Kap. 27. "Statoil, en ny statsmakt".

⁵³ Stavanger Aftenblad 13. april 2005.

⁵⁴ John Dunning, Alliance Capitalism and Global Business. London 1997. Joel Bleeke and David Ernst, Collaborating to Compete, Using Strategic Alliances and Acquisitions in the Global Marketplace, John Wiley & Sons, Inc. New York 1993.

hver for seg. For et oljeselskap som opererer på norsk sokkel vil det avgjørende kriteriet være hvorvidt det klarer å sikre seg mange gode oljefelter, finner olje på disse og sørger for at oljen blir utvunnet på en effektiv måte.

Med de rammebetingelsene som i dag gjelder for oljevirkksomhet – et Norge tilnyttet EUs og WTOs konkurranseregime – er det vanskelig å se at et fusjonert selskap i fremtiden skal få en sterkere posisjon på norsk sokkel enn de to selskapene i dag har til sammen. Kriteriene for tildeling av konsesjoner på norsk sokkel skal i prinsippet bestemmes ut fra hvor gode søknadene til hvert enkelt selskap vil være. Gitt at det fra og med neste konsesjonsrunde leveres inn én konsesjonssøknad utformet av en konsolidert gruppe geologer i et sammenslått Statoil/Hydro, og ikke to uavhengige søknader, vil med stor sannsynlighet den samlede norske andelen av operatørskap og andeler i tildelingen bli mindre. Hvis ikke det skjer ved førstkomende tildeling, vil det trolig bli utviklingen over tid. For EUs konkurransemyndigheter vil det fortsatt være vanskelig å påvise hvor vidt norske selskap blir preferert ved tildelinger eller ikke. Det viktigste kriteriet vil være ballansen mellom ulike selskaper ved den endelige tildelingen. Hvis et eventuelt Statoil/Hydro ved fremtidige tildelinger skal komme ut med en alt for dominerende andel av fremtidige tildelinger vil det se "mistenkelig" ut.

Nå har norske myndigheter fremdeles en mulighet til å opprettholde store norske andeler gjennom Petoro, det statlige holdingselskapet som er opprettet for å forvalte statens eierandeler i petroleumsvirksomheten. Selv om konsesjonsmyndighetene ikke vil innrømme det, vil det ganske sikkert også i fremtiden ligge et element av politikk både i tildeling av andeler og operatørskap. Men hvordan kan Statoil og Hydros ledelse ønske en fusjon når dette vil føre til at deres samlede andeler på norsk sokkel vil bli redusert? Svaret er at Statoil og Hydro ikke lenger ønsker å sikre en størst mulig andel fremtidige tildelinger på norsk sokkel. Et Statoil/Hydro vil ganske sikkert håpe på at de i stedet for et større antall blokker, skal få de best mulige blokkene. Her ligger en vesentlig forklaring på hvorfor aksjemarkedet og ledelsen i de to selskapene forenes i ønsket om fusjon. Målet er å kunne skumme fløten av de beste restene på norsk sokkel. Dette vil i så fall være i overensstemmelse med den overordnede strategien om å prioritere ekspansjon i utlandet. Sett fra et Statoil/Hydro som er presset fra aksjonærene om å maksimere utbytte, vil det ikke være så farlig at en stadig større andel av tildelinger på norsk sokkel går til utenlandske selskap. I og med at sannsynligheten for store nye funn blir mindre, og mer og mer handler om å ta ut mindre rester i og i nærheten av gamle felt, vil trolig en større andel av de selskapene som engasjerer seg på norsk sokkel være mindre selskaper som er villig til å operere nærmere det marginale.

Et privatisert Statoil og et eventuelt enda mer markedsstyrt Statoil/Hydro vil forsøke på opptre på samme måte på norsk sokkel som storselskap som Esso og Shell opererer internasjonalt. Vi ser altså konturene av en utvikling der Statoil og Hydro som fikk gode betingelser og spilte en nøkkelrolle i oppbyggingen av norsk sokkel, ikke lenger er villige til å ta et ansvar i nedtrappingsfasen. Dette er en logisk konsekvens både av press fra aksjemarkedet og det sterke strategiske ønsket om internasjonalisering. Norsk kontinentalsokkel er det eneste stedet Statoil pr. i dag kan maksimere superprofitter på samme måte som de største oljeselskapene gjør internasjonalt. Etter hvert som produksjonen på de aller største feltene faller, kan Statoil bare opprettholde slike overskudd gjennom å opptre langt mer kynisk enn selskapet har gjort til nå. Selskapet må holde seg unna prosjekter som bare gir moderate overskudd og tilsvarende trekke seg ut av prosjekter hvor lønnsomheten er på vei ned. Alt annet vil bidra til å trekke avkastningsraten ned. Med et internt avkastningskrav på

20%, vil norsk oljevirkksomhet kunne få mange union-saker i fremtiden.

Når Statoil og Hydro presses til å maksimere lønnsomheten i Norge, skyldes det også ønsket om sikre midler til investeringer i utlandet fordi det bare er der man antar Statoil kan oppnå tilsvarende overskudd som selskapet gjør i Norge i dag. Vi har argumentert for at lite tilsier at Statoil skal kunne etablere seg i samme posisjon som Esso og de andre aller største internasjonale oljeselskapene og at dette vil være etisk forkastelig hvis det mot formodning skulle være mulig. Det alvorlige for fremtiden på norsk sokkel er imidlertid at et slikt press fra aksjemarkedene vil umuliggjøre at Statoil spiller en positiv samfunnsmessig rolle ved nedtrappingen av norsk sokkel.



Foto: Øyvind Hagen/Statoil

Signaler fra børsen er ikke det samme som fornuftig samfunnsmessig styring.

For markedsliberalistene har hovedargumentet vært at ved å introdusere private eiere og markedet som styrepinne for Statoil, tvang man selskapet til å drive mest mulig økonomisk effektivt. På den måten ville avkastningen bli størst mulig, noe som også gagnet staten som fortsatt eide et flertall av aksjene. Dette argumentet var nok medvirkende til at mange som tidligere har vært opptatt av Statoils samfunnsansvar gikk med på privatiseringen. "Litt marked" for å sikre effektivitet, kunne det skade? Dette er imidlertid avsporing. Det er ikke Statoils overskudd, men Statens direkte eierandeler gjennom SDØE/Petoro og selve skattleggingen av oljeselskapene som har sørget for statens overskudd fra oljevirkksomheten. Dette inkluderer også skattleggingen av Statoil.⁵⁵ Statoils overskudd var i 2004 på 24,9 milliarder, det største i Statoils historie. Mer enn halvparten av dette blir imidlertid i Statoil i form av egenkapital og investeringer – fortrinnsvis i utlandet. Med en eierandel på 70 prosent av selskapet endte staten med utbytte på 5,2 milliarder. Dette tilsvarer imidlertid bare 2,5 prosent av statens samlede inntekter fra petroleumsvirksomheten. Av samlede oljeinntekter på 208,3 milliarder var 112,8 milliarder skatter og 85,9 milliarder utbytte fra SDØE/Petoro.⁵⁶ Statoil har først og fremst vært et industrielt virkemiddel, et virkemiddel som naturligvis skulle drive mest mulig effektivt. Hvis man med effektivt mener å kunne gjennomføre en bore- eller driftoperasjon mest mulig kostnadseffektivt ut fra de mål som settes, var Statoil blant de mest effektive i Nordsjøen lenge før privatiseringen i 2001.⁵⁷ I oljevirkksomheten kan imidlertid effektivisering for å tilfredstille aksjemarkedene føre til at man trekker seg ut av aktiviteter som er lønnsomme. Dette blir meningsløst for alle andre enn de som har overskudd fra Statoil-aksjer som sin viktigste inntektskilde. Det er bare ut fra en tilsvarende logikk, at et fusjonert Statoil/Hydro, som i praksis vil gi lavere samlet industriell aktivitet og oljeutvinning enn om de to selskapene skulle operere hver for seg, likevel vil kunne gi større avkastning på aksjene i et sammensluttet selskap. Som eneste norske selskap vil et nytt Statoil/Hydro føle seg mer eller mindre sikret en førsterett til de resterende godbitene på norsk sokkel – i stedet for å konkurrere med hverandre.

⁵⁵ Se vedlegg 2: Eierandeler i Statoil, utbytte samt reserveerstatningsgrad.

⁵⁶ Fakta 2005, Norsk

Petroleumsvirksomhet, s. 55.

⁵⁷ Ryggvik og Dahle 2001, s. 12.

⁵⁸ St.prp. nr. 36 (2000-2001).

2 Statoil, Hydro og utfordringene i en nedtrappingsfase

I de siste årene har forventningene til utviklingen på norsk sokkel svingt, fra en ekstrem pessimisme til større grad av optimisme. Den siste optimismen, med ny vekst i lettevirksomheten, må naturligvis knyttes til de høye oljeprisene. Trolig har man også fått en generelt mer optimistisk tro på mulighetene i nordområdene. Shells nye funn av gass i Norskehavet viser at det fortsatt er mulig å gjøre betydelige funn. De fleste nye funn vil imidlertid være små. Den samlet produksjonen vil ikke øke. Man nærmer seg et tidspunkt hvor produksjonen faller betydelig. Allerede i dag går stadig flere enkeltfelt inn i en haleproduksjonsfase. Dette har vært erkjent som en realitet av hovedaktørene i norsk oljevirkksomhet i mange år. Da

Olje- og energidepartementet la frem en proposisjon om privatisering av Statoil, ble imidlertid ikke spørsmålet om hva en ny eierstruktur ville bety for de spesielle utfordringene i en nedtrappingsfase på norsk sokkel berørt.⁵⁸ Dette var bemerkelsesverdig uansvarlig. Det kan se ut til at de samme hovedaktørene i norsk oljevirksomhet med spillet for å oppnå en Statoil/Hydro, ønsker å trumfe gjennom nok en fundamental endring i eierstrukturen uten at noen får tid til å se på konsekvensene.



Sola raffineriet ble lagt ned av Shell selv om det var lønnsomt. I dag mangler markedene raffineringskapasitet.

Den gang Norge valgte å etablere et 100 prosent statlig eid oljeselskap, var det ut fra en forutsetning om at det var et motsetningsforhold mellom det som ut fra samfunnsmessige kriterier var nasjonale interesser og det man kunne forvente av et privat selskap som opererte etter rene kommersielle kriterier. I en nedtrappingsfase vil det oppstå minst like mange situasjoner hvor det er et motsetningsforhold mellom samfunnsmessige og rent kommersielle interesser. I perioden siden privatiseringen har Statoil vist tydelig at det ikke lenger er villig til å ta samfunnsmessige hensyn i sin utvinningspolitikk. I et fusjonert Statoil/Hydro, hvor andelen privat kapital vil være enda større, vil presset for å maksimere utbytte i situasjoner hvor dette kommer i motstrid til samfunnsinteresser være enda sterkere.

I forhold til selskapenes utvinningsstrategi har motsetningsforholdet mellom samfunnsinteresser og profittmaksimerende oljeselskap til nå kommet spesielt tydelig til uttrykk i forhold til:

- Når man skal stenge ned et felt i haleproduksjonsfasen.
- Hvorvidt man skal bygge ut små felt eller ikke.
- Hvorvidt man skal velge faste installasjoner eller undervannsinstallasjoner.
- Hvor vidt man skal tappe ut mindre oljelag i gassfelt.
- En forsvarlig behandling av CO₂-utslippene fra fremtidige gasskraftverk (se avsnitt 9).

Videre vil motsetningene komme til uttrykk i forhold til mer generelle forhold som viljen til å utvikle ny og mer miljøvennlig teknologi og viljen til å satse på aktiviteter som kan skape

en livskraftig industri langs kysten den dagen oljen og gassen tar slutt.

I en nedtrappingsfase vil et felt før eller siden nå et nivå hvor lønnsomheten svekkes, selv om det fremdeles er betydelige verdier å hente ut. Ut fra sysselsettingsbetraktninger, samfunnsmessige og ressurs- og miljømessige kriterier kan det være gode grunner til å opprettholde produksjonen i en slik situasjon. På norsk sokkel ble de internasjonale oljeselskapenes tilbøyeligheter til å droppe sin interesse for felt i et ganske tidlig stadium av nedtrappingsfasen demonstrert allerede på 1990-tallet ved Essos drift av Odin-feltet.

Produksjonen på Odin-feltet startet i april 1984 og ble avsluttet i august 1994. Totalt ble det produsert 26,6 mrd.Sm³ gass, som tilsvarer en utvinningsgrad på 71%.⁵⁹ Normalt forventer myndighetene seg en virkningsgrad på nærmere 80% for gassfelt. Odin-feltet ble stengt ned med en betydelig restreserve av gass på nærmere 3 mrd.Sm³. Dette er energi som nærmest må anses som tapt. Kostnadene ved å produsere gassen når utstyret først er rigget ned vil være uforholdsmessig store. Når Esso stoppet produksjonen på et forholdsvis tidlig, skyldtes det nettopp at lønnsomheten på et tidspunkt ble liggende under det som var gjennomsnittet for selskapets øvrige virksomhet. Med sine mange operatørskap på norsk sokkel er Statoil allerede inne i mange tilsvarende nedtrappingsdilemmaer og det vil bli mange flere. Fordi produksjonskurven for et normalt oljefelt ved en nedtrapping først faller kraftig for så å flate ut, vil en produksjonsfase med lav lønnsomhet kunne strekke seg over svært mange år. Det kan altså dreie seg om en produksjon som lenge etter at et selskap vil ønske å legge ned ut fra profittmaksimeringshensyn, kan opprettholdes uten samfunnsøkonomisk tap. Et betydelig antall arbeidsplasser kan opprettholdes, staten kan fortsatt ta inn visse skatteinntekter og man sørger for at verdifulle ressurser ikke forblir liggende uutnyttet.

Miljøbevegelsen har lenge påpekt oljevirksomhetens bidrag til klimaendringer som følge av store utslipp av CO₂. Selv hvis man ser bort fra negative miljøkonsekvenser ville Norge vært bedre tjent med om oljevirksomheten hadde vært gjennomført i et langsommere utbyggings- og utvinningstempo. Det ville gitt en lettere nedtrapping den dagen aktiviteten og produksjonen vil falle for godt. Uavhengig av hva man mener om oljeutvinning som sådan, må det være både samfunnsmessig og miljømessig fornuftig at når man først har startet produksjon på et felt, sørger for at en størst mulig andel blir utvunnet. I de siste årene har man sett en tendens hvor oljeselskaper på norsk sokkel stadig oftere velger billigst mulig utbyggingsalternativ i form av undervannsinstallasjoner. En studie viser at utvinningsgraden fra havbunnsbrønner gjennomgående ligger 15 - 20 prosent lavere enn for brønner med direkte tilgang fra plattformen.⁶⁰ For å sikre en størst mulig utvinningsgrad trengs det et omfattende program for brønnoverhaling, boring av nye brønner og sidesteg til eksisterende brønner. Slik brønnoverhaling er langt mer komplisert for felt som er bygd ut med undervannsløsninger enn for felt der det er direkte tilgang til brønnene. Med dagens teknologi er det dessuten langt vanskeligere å sikre seg de data som er nødvendige for å optimalisere reservoarstyringen fra en undervannsbrønn enn fra en fast installasjon.

Det finnes felt hvor mindre oljereserver må bli liggende hvor enkle havbunnsløsninger er den beste løsningen. Men en utbyggingsstrategi med utstrakt bruk av undervannsinstallasjoner kan også være et uttrykk for at man skummer fløten av de gjenværende ressursene på norsk kontinentalsokkel. Velger man først en billig undervannsløsning vil det være uforholdsmessig kostbart for fremtidige generasjoner å utvinne den resterende oljen, selv om de trolig vil trenge oljen langt mer enn vi gjør i dag. Det viktige for norsk oljevirksomhet i en nedtrappingsfase er at det finnes et selskap som er i stand til å velge den

⁵⁹ Fakta 2005, Norsk
Petrolevsvisksomhet.

⁶⁰ Oljedirektoratet, Økt
utvinningsgrad fra havbunns-
brønner, 16. juni 2004.



teknologi som gir den beste samfunnsmessige løsningen. En fusjon med Hydro, hvor målet er internasjonal ekspansjon og maksimering av profitt på de aller mest lønnsomme prosjekter på norsk sokkel, vil umuliggjøre en slik målsetting. Statoil forsker i dag på hvordan man kan øke utvinningsgraden også fra undervannsinstallasjoner. Det er bra. Men i et Statoil hvor en stadig større andel av investeringsmidlene rettes inn mot internasjonal ekspansjon, kan alle typer tiltak som har som målsetning å øke utvinningsgraden på norsk sokkel måtte lide.

Statoils beslutning om å forsere Snøhvit-utbyggingen uten å ta hensyn til oljen i feltet er et annet eksempel som illustrerer hvordan kortsiktig profittmaksimering i fremtiden kan komme til å stå i motstrid til samfunnsmessige interesser. Det tynne, men like fullt, betydelig laget med olje som befinner seg over gassen på Snøhvit-feltet tilsvarer med dagens oljepris verdier på rundt 15 og 20 milliarder.⁶¹ Ved å forsere gassproduksjonen slik Statoil planlegger, vil denne oljen gå til spille. Frigg-feltet hadde et slikt oljelag som gikk til spille. På 1970-tallet fantes det ikke teknologi som kunne utnytte dette. Allerede i forbindelse med produksjonen på Troll-feltet ble det vist at det var teknologisk mulig å produsere olje fra et slikt felt. Da Statoil sammen med de andre lisenseierne rett etter privatiseringen vedtok de endelige utbyggingsløsningene for feltet, lå den antatte lønnsomheten for en eventuell olje-produksjon under de høye avkastningskrav som var blitt retningsgivende. Oljeproduksjon på Snøhvit var dessuten problematisk som følge av miljøbevegelsens innsigelser mot oljeproduksjon i Barentshavet. Det vesentlige i denne sammenhengen er at selskap med en samfunnsøkonomisk motivering ville ha hatt et langt sterkere ansvar og incitament til å fremme et utbyggingsalternativ som også tok hensyn til oljen. Kanskje ville samfunnet etter en demokratisk prosess veid det miljømessige tap ved å la oljen gå til spille opp mot et strategisk miljøkrav om vern av nordområdene, og likevel valgt å la oljen ligge. Det ville i så fall vært etter en prosess der man hadde full kjennskap til alternativene og visste at det ikke sto på teknologisk kompetanse hvor vidt man valgte det ene alternativet fremfor det andre.

I Statoils årsmeldinger og strategiuttalelser legges det fortsatt vekt på at selskapet legger stor vekt på den fremtidige utviklingen av norsk sokkel.⁶² Noe annet kan man ikke vente av et selskap som konkurrerer om de beste fremtidige konsesjonene. I Statoils norske avdeling finnes det tusener av medarbeidere som er villige til å gjøre svært mye for norsk sokkels fremtid. Men med privatiseringen, den rådende internasjonaliseringsstrategien og en eventuell fremtidig fusjon med Norsk Hydros olje- og gassdel er det skapt en logikk som vil kunne hindre dem å gjøre sitt beste.

⁶¹ NRK 9. mai 2005.

Petromagasinet nr. 2. 2005.

⁶² Statoil Strategi.

Oppdatert omtale våren 2005.



Foto: ExxonMobil

Slagenraffineriet. Utenlandske oljeselskap tilpasset seg deler av det norske systemet i en periode.

3 Norsk sokkel til utenlandske selskaper

Parallelt med den generelle dreining mot markedsliberalisme i norsk oljevirksomhet har man de siste årene sett en trend hvor utenlandske oljeselskaper relative andel av den samlede aktiviteten på norsk sokkel har økt. Man kan argumentere for at jo vanskeligere det er å finne olje, jo mer kan Norge være tjent med at utenlandske selskaper er villige å ta risiko ved å engasjere seg i kostbare leteprosjekter. Har man så glemt alle de negative erfaringene fra den gangen disse selskapene var enerådende på norsk sokkel? Har man glemt hvordan de måtte tvinges til å anerkjenne de mest grunnleggende norske arbeidslivstradisjoner?

Når motstanden mot en gradvis internasjonalisering av aktivitetene på norsk sokkel til nå har vært moderat, kan det ha sammenheng med at mange utenlandske oljeselskaper i en periode har tilpasset seg deler av det norske systemet. Dermed har ikke forskjellen mellom Statoil og Hydro på den ene siden og de utenlandske oljeselskaper på den andre, fremstått som veldig stor – ikke minst fordi de norske selskapene samtidig har strebet mot å fremstå som internasjonale. De utenlandske selskapenes tilpasning fulgte etter en periode hvor det ble stilt strenge krav til at de skulle benytte norsk arbeidskraft og norske leverandører, hvor det aldri var tvil om at de fleste aktiviteter knyttet til driften skulle gjennomføres i Norge.

I perioden fra slutten av 1970-tallet og inn på 1980-tallet var norsk kontinentalsokkel gjenstand for et streikeopprør blant oljearbeiderne hvor den underliggende utløsende årsak nettopp var et ønske om å få etablert et system dominert av tradisjonelle norske arbeidslivstandarder. Spesielt etter Alexander Kielland-ulykken i 1980 ble det stilt strenge krav til at selskapene skulle innordne seg i et norsk sikkerhetsregime. Internkontrollsystemet fokuserte på målstyring og en operatørs overordnede ansvar for alle forhold knyttet til helse, miljø og sikkerhet (HMS). En forsterket versjon av Arbeidsmiljøloven stilte krav om utvidet arbeidstakermedvirkning. Med Statoil og Hydro i en oppbyggingsfase, begge lojale overfor norske myndigheter, visste de utenlandske selskapene at de risikerte å bli kastet ut hvis de ikke innordnet seg. Den norske oljeradikalismen var ikke spesiell. Den falt sammen med en tilsvarende radikalisme i andre oljeproduserende land. Styrkeforholdet mellom oljeselskap og produsentland hadde forskjøvet seg betydelig i landenes favør under OPECs storhetstid på 1970-tallet. Oljeselskapene visste de måtte tilpasse seg for å i det hele tatt sikre seg tilgang til nye oljereserver. Selskapene var villige til å strekke seg ekstra langt i Norge, et av de få steder hvor man forventet å kunne finne store mengder olje i et politisk stabilt område av verden.

I 2005 er konsekvensene av økt internasjonal deltagelse igjen truende for de fleste bestanddeler av produksjonssystemet på norsk sokkel – fra den sterke vektleggingen av sikkerhet og arbeidstakermedvirkning til den sterke vektleggingen av norsk næringsutvikling. Norges tilknytning til EØS og EUs energidirektiv, et strengere WTO-regime, ny teknologi som muliggjør at felt drives fra andre land, en generelt lavere interesse for norsk sokkel, et sikkerhetsregime som blir stadig mer internasjonalt og altså; et Statoil og Hydro som ikke lenger ønsker å fremstå som et alternativ, skaper til sammen grunnleggende endrede forutsetninger. Mens de utenlandske oljeselskapenes norske avdelinger på 1980-tallet langt på vei fikk leve sitt eget liv, har globaliseringen og det sterke presset for aksjemarkedene om økt lønnsomhet skapt en tendens hvor selskapene i økende grad strømlinjeformer sine organisasjoner. Selskaper som tillot deres norske avdeling å operere med ansettelsesvilkår, styringssystemer, sikkerhetssystemer og relasjoner til underleverandører som var tilpasset det norske systemet, innfører i økende grad styringssystemer og relasjoner til ansatte og

4 Useriøse spekulanter på vei inn?

⁶³ Statoil Strategi. Oppdatert omtale våren 2005, s. 6.

39

kontroller. Men for selskaper som har lite å tape og er tilbøyelige til å ta sjanser, er selv ikke intens regulering tilstrekkelig.

Usikkerheten knyttet til små nykommere i oljevirksomheten skyldes også at man vil få et aktørbilde hvor grenselandet mellom ren spekulasjon og industriell virksomhet vil være uklart. Med dagens høye oljepriser og en forventning om at nye aktører i større grad enn tidligere skal slippe til, ser man allerede i dag hvordan småselskapene kan fremstå som egnede spekulasjonsobjekter. Det er ikke noe nytt fenomen at relativt ukjente oljeselskaper har vært yndlinger under spekulative oppganger på aksjemarkedene. I Norge opplevde man både tidlig på 1970-tallet og i den såkalte jappetiden på 1980-tallet at det ble spekulert i selskaper som fremstilte seg som oljeselskaper, uten å ha noen praktisk erfaring og operativ organisasjon.⁶⁴ Mye tyder på at man er inne i en tilsvarende fase i dag. I april annonserte det britisk-initierte selskapet, Revus, at det tok sikte på å bli notert på Oslo Børs og hadde som målsetning å konsentrere seg om små felt på norsk sokkel.⁶⁵ Små ukjente oljeselskaper egner seg godt som spekulasjonsobjekter i og med at man kan spille på et håp om at så lenge man er i oljevirksomheten, er muligheten åpen for å gjøre store funn. Mens et middels funn ikke vil endre mye på aksjekursen til de aller største oljeselskapene, vil det kunne mangedoble verdien av aksjene til et lite selskap. I den grad målet for små aktører er industriell aktivitet i den mindre lønnsomme nedtrappingsfasen, kan imidlertid spekulative svingninger i aksjekursene være et stort problem. Selve utgangspunktet for at slike selskaper skal kunne drive med relativt lavere overskudd enn de største selskapene er nettopp at deres aksjer prises deretter. En spekulativ vekst i disse selskapenes verdi vil skape et sterkt press for å øke overskuddet. Dermed vil presset på å ta sjanser i den operative aktiviteten bli ytterligere forsterket.

⁶⁴ Geir Imset og Alf R. Jacobsen, *Børshaiene*, Pax 1985, s. 9. Imset og Jacobsen skriver om hvordan det norske selskapet Norsk Polar Navigasjon uten noen reell industriell kompetanse var et yndet spekulasjonsobjekt både tidlig på 1970-tallet og på midten av 1980-tallet.

⁶⁵ Stavanger Aftenblad, 10. mai 2004.

Man kan tenke seg at det i etterkant av en eventuelt Statoil/Hydro-fusjon vil dukke opp flere små norske oljeselskaper som vil gå inn i en tilsvarende haleproduksjonsrolle. Små, uerfarne norske selskaper vil imidlertid være under samme press som tilsvarende utenlandske selskaper til å operere helt på grensen av det mulige. Markedsliberalistene ser nok helst for seg at de selskapene som skal komme inn og ta de jobbene Statoil og Hydro ikke lengre vil røre, er utenlandske. På den måten kan man best mulig løsrive seg fra det de oppfatter som et kostbart norsk produksjonssystem.

Med utgangspunkt i de privilegiene Statoil og Norsk Hydro tidligere har nytt godt av på norsk sokkel, vil det fremstå som et svik hvis de ikke tar ansvar for prosjekter som nærmer seg marginene i en nedtrappingsfase. Det vil også være meningsløst. Med sin erfaringsbakgrunn fra alle faser og alle deler av norsk kontinentalsokkel finnes det ingen miljøer med en tilsvarende kompetanse. I en situasjon hvor utenlandske selskaper vil ha liten lojalitet til den helhetlige utviklingen på norsk sokkel, vil Hydro og Statoil bestå av medarbeidere fra lokalsamfunn og familier som vil bli direkte rammet av de valg som treffes. Før privatiseringen og nå de sterke ambisjonene om internasjonalisering, har dessuten Statoil og Hydro vært en bærebjelke i utviklingen av et oljeproduksjonsregime hvor de ansatte, deres sikkerhet og miljøet har blitt tatt på alvor. Med en stadig sterkere utenlandsk deltagelse og nye useriøse småselskaper ser en mange tegn til at dette regimet undergraves.

5 Statoil/Hydro og leverandørindustrien

Med privatiseringen av Statoil og et forsterket press for profittmaksimering og for kostnadsreduksjoner både i Statoil og Norsk Hydro, ser man allerede i dag en utvikling hvor det blir tatt mindre hensyn til norsk leverandørindustri ved store utbyggingsprosjekter på norsk sokkel. Ved tildelingen av Kristin-utbyggingen til Dragados-verftet i Spania viste Statoil at det gikk for billigste løsning, selv i et tilfelle hvor det var stor sannsynlighet for at det gikk ut over kvaliteten på arbeidet. Med et internasjonalt orientert Statoil/Hydro vil summen av de samlede operative aktiviteter som norske oljeselskaper står ansvarlig for bli mindre. Lite tyder på at et slikt selskap vil ta mer ansvar for den norske industrielle utviklingen knyttet til petroleumsvirksomheten enn hva de to selskapene i dag gjør hver for seg. Når leverandørindustrien i dag langt på vei er fullt sysselsatt skyldes det omfattende leting og et høyt utbyggingstempo som følge av svært høye oljepriser. Leverandørindustrien har imidlertid de siste årene gjennomgått omfattende endringer som vil kunne føre til et betydelig press på norske arbeidsplasser når aktiviteten flater ut og faller.



Snøhvitutbyggingen ble fordyret fordi Statoil valgte en “billig” utenlandsk løsning.

De store betongplattformene som symboliserte norsk teknisk kompetanse i 1980-årene, er i dag erstattet av undervannsløsninger, flytende installasjoner og produksjonsskip. Samtidig har organiseringen av utbyggingsprosjekter endret seg. Tidligere fordelte oljeselskapene oppdrag til et knippe underleverandører og kontrollerte og overvåket prosjektet fra start til mål. Norge fikk tre hovedselskap, Aker, Kværner og UMOE, som alle var i stand til å inngå kontrakter som omfattet både engineering og fabrikasjon. I tillegg kom spesialiserte utstysleverandører for undervannsinstallasjoner (KOS og ABB). Den harde konkurransen om oppdrag var en belastning for de tre største leverandørselskapene. Kompetansemessig sto de likt. De endte dermed med å underby hverandre i pris og leveringsfrister, noe som ikke minst ble en belastning for de ansatte. Oljeselskapene satte imidlertid pris på konkurransen.

I dag har ABB som overtok UMOE solgt ut sin offshoredivisjon. Med sammenslåingen av Aker og Kværner står Norge igjen med bare en tilbyder som er i stand til “å selge totalpakker”,



eller såkalte EPCIC-kontrakter (engineering, procurement, construction, installation and comissioning) som i dag er normen i oljeindustrien. De resterende mindre og mellomstore norske selskapene med utbyggingskompetanse er avhengig av samarbeid og allianser for å nå opp i konkurransen. Oljeselskapene er imidlertid fortsatt oppsatt på konkurranse. EØS-avtalen fører dessuten til at selv i situasjoner hvor oljeselskapene mener at Aker/Kvaerner er best skikket til å gjennomføre oppdrag fordi de har engineering og verksteds-kapasitet pluss søsterselskaper som kan utføre del-kontrakter (f. eks Aker Elektro), så vil oljeselskapene på grunn av konkurransereglene også måtte invitere utenlandske kontraktører. Det betyr at sannsynligheten er stor for at utenlandske leverandørselskap vil få en større rolle på norsk sokkel i fremtiden. Logikken bak sammenslåingen av Aker og Kværner var den samme som i dag motiverer fusjonstilhengerne i Statoil og Hydro. Det var på forhånd rimelig klart at de samlede oppdrag til norske verft ville minke som følge av fusjonen. Eieren og strategen bak fusjonen, Kjell Inge Røkke, kunne like fullt øke selskapet lønnsomhet ved at en norsk verftsgigant ville ligge godt an for å sikre seg godbitene av fremtidige utbygginger.

Erfaringer tilsier at selskaper som er på vei inn i et nytt område har en tendens til å tilby vesentlige lavere priser og raskere gjennomføringstid enn etablerte selskaper. Problemet er imidlertid at anbudene ikke alltid er reelle i forhold til de oppgavene som skal utføres. En vanlig praksis for internasjonale kontraktører er å splitte oppgavene mellom internasjonale søsterselskaper. Det kan bety at f. eks engineering utføres i et land, mens fabrikasjon finner sted i et annet. Når de enkelte delene skal samkjøres med hverandre, oppstår det gjerne problemer på grunn av geografisk avstand, manglende kommunikasjon mellom enhetene og organisatoriske/kulturelle forskjeller. Dette fører som oftest til ekstrakostnader utover det som opprinnelig står i kontrakten. Det var nettopp dette som skjedde da Statoil inngikk kontrakt med det spanske Dragados. Tilbudet fra Dragados var vesentlig billigere enn tilbudet fra daværende Kvaerner Oil & Gas. Ingeniørarbeidene ble imidlertid ikke gjennomført i Spania, men i Frankrike, og ekstrakostnadene på grunn av denne oppsplittingen spiste raskt opp den gevinsten Statoil forventet at de skulle få ved å velge Dragados.

Aker/Kværner vil kunne kompensere for en svekket posisjon på norsk sokkel gjennom å styrke sitt internasjonale engasjement ytterligere. Dette vil bare et fåtall norske arbeidere i leverandørindustrien nyte godt av. En kombinasjon av et Statoil/Hydro som reduserer sine aktiviteter på norsk sokkel, et Aker/Kværner som søker seg ut og mindre norske selskaper som ikke makter å håndtere EPCIC-kontrakter på grunn av lav kapasitet og utilstrekkelig mangfoldig kompetanse kan føre til en kraftig forvitring av norsk offshorekompetanse. Hvis dette inntreffer samtidig med et fall i oljeprisen og den samlede aktiviteten, vil det være en alvorlig trussel mot aktivitets- og sysselsettningsnivået innenfor bygg- og vedlikehold av produksjonsanlegg og dermed hele den petroleumsindustrielle kompetanse. Man kan stå overfor en alvorlig krise.

6 Statoil, Hydro og arbeidsplassene

I 1998 var samlet sysselsetting i petroleumsrettet virksomhet på topp og utgjorde omlag 92.500. Etter en nedgang tidlig på 2000-tallet er sysselsetningen i dag oppe på et tilsvarende nivå. Teknologibedriftenes Landsforening (TBL) har estimert at petroleumsvirksomheten indirekte bidrar til omlag 220 000 arbeidsplasser fordelt over hele landet. Da har man ikke inkludert det faktum at oljeinntektene som sådan gir avgjørende bidrag for å opprettholde den norske velferdsstaten. Selv om oljevirksomheten er kapitalintensiv betyr den også svært mye rent sysselsettingsmessig for Norge.

Det norske næringslivets avhengighet av oljevirksomheten er en konsekvens av det ekstremt høye utvinningstempoet på norsk kontinentalsokkel. En unødvendig sterk forsering av alle typer petroleumsrelaterte aktiviteter fra slutten av 1980-tallet har gjort mange norske regioner svært sårbare for et fall i aktivitetene. Norge vil på et tidspunkt unngåelig oppleve et betydelig fall i petroleumsrelatert sysselsetting. Det er et faktum man må forberede seg på. Det er imidlertid fortsatt mulig å ta grep som sikrer at en nedtrapping vil foregå på en mest mulig samfunnsmessig forsvarlig måte. I så måte vil en Statoil/Hydro-fusjon med internasjonal ekspansjon som overordnet målsetning på alle måter være et skritt i gal retning.

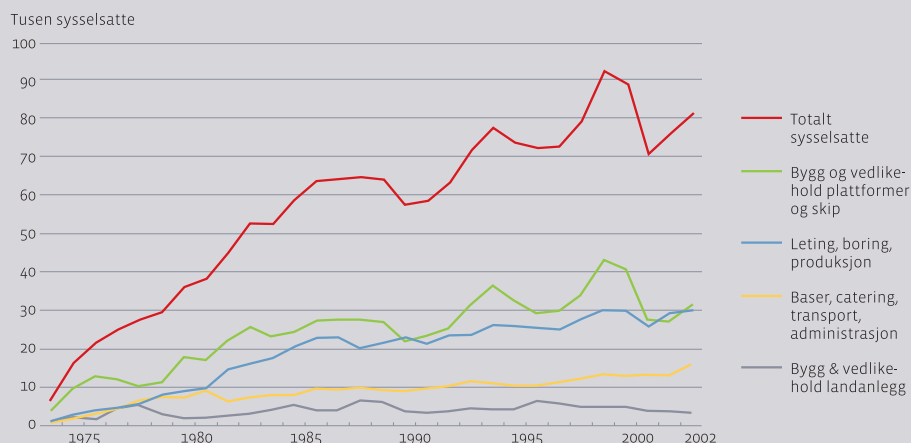
Med henholdsvis 11. 600 og 4. 000 sysselsatte i oljesektoren i Norge er Statoil og Hydro sammen med Aker/Kværner de viktigste enkeltelskapene på norsk sokkel.⁶⁶ Statoil og Hydro er spesielt viktige fordi deres kontraktsstrategi betyr mye for den øvrige næringen. Det er ikke mulig å forutsi eksakt hvordan en mulig fusjon vil virke inn på sysselsettingen. Ytre faktorer som oljepriser og en mer sikker kunnskap om hva som er de faktisk gjenværende ressursene på norsk sokkel vil virke inn uavhengig av om selskapene opererer hver for seg eller sammen. Det avgjørende er dessuten som vi har vist, ikke bare spørsmålet om fusjon, men i hvilken grad man vil konsentrere investeringer på norsk sokkel og i hvilken grad det vil bli tatt et samfunnsansvar i nedtrappingsfasen. En oversikt over hvordan sysselsettingen i norsk oljevirksomhet har utviklet seg de seneste årene kan imidlertid gi en indikasjon på hvilke utfordringer man står overfor.

⁶⁶ Tallene inkluderer "Drift – og Ilandføring" jmf tabell 1.

Figur 1 viser hvordan den samlede direkte petroleumsrelaterte sysselsetningen steg til et nivå rundt 60.000 rundt slutten av 1980-tallet, hvorpå den steg på ny til den nådde en topp i 1998 på ca. 90.000. Figuren viser tydelig hvordan variasjonene i sysselsetningen har vært nært knyttet til utviklingen i kategorien bygging og vedlikehold av faste og flyttbare innretninger. Denne kategorien har på det meste utgjort opp mot halvparten av samtlige sysselsatte. Videre ser man hvordan kategorien leting, boring og produksjon og kategorien baser, catering, transport og administrasjon gradvis utgjør en relativt større andel av det samlede antall ansatte. Denne gruppen har vist en forholdsvis stabil vekst gjennom hele perioden. Det er blitt stadig flere installasjoner å betjene både til havs og på land. Før 1980 var det kun felt i Ekofiskområdet, samt Frigg, Valhall og Statfjord som var vedtatt utbygd. I perioden 1975 – 2002 er til sammen omlag 60 feltutbygginger og over 20 rørlednings-prosjekter vedtatt bygd ut. I tillegg kommer utbygging og utvidelser av ilandførings- og behandlingsanlegg som Kårstø, Kollsnes, Mongstad og Tjeldbergodden.

Tallene som ligger til grunn for figuren over viser tydelig det historiske faktum at det til nå først og fremst har vært verftsarbeidere som har fått lide i form av permitteringer og arbeidsløshet når aktivitetsnivået i oljevirksomheten har falt. I tillegg har ansatte på lete-

Figur 1. Petroleumsvirksomhetens sysselsetting fordelt på virksomhetstype

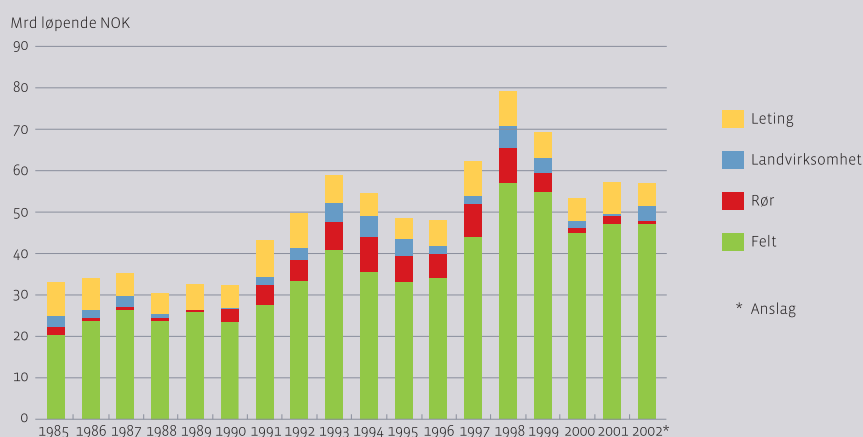


Figur 1, Kilde: Vatne 2003

rigger blitt rammet hardt hver gang letevirksomheten har blitt redusert. Nettopp nedgang i letevirksomheten var den viktigste enkeltårsaken til nedgangen tidlig på 2000-tallet. Samtlige oljearbeidergrupper har opplevd press i form av nedbemanning og andre omfattende kostnadsbesparende tiltak. For ansatte ved produksjonsanlegg og landbaser er dette til nå blitt kompensert i form av en gradvis vekst i antall installasjoner i drift. Med høy aktivitet på de fleste områder er oljevirksomheten våren 2005 inne i en oppgangskonjunktur. Mye tyder imidlertid på at man neste gang kurvene vender nedover samtidig også vil oppleve grunnleggende strukturelle endringer. Verftsarbeidere og ansatte på leterigger vil fortsatt være blant de hardest rammede av en ny nedgang, og mye tyder på at nedstenging av produksjonsanlegg og rasjonalisering av arbeidsoppgaver knyttet til drift av eksisterende anlegg da for første gang vil føre til en samlet nedgang i antall sysselsatte i denne gruppen.

Figur 2 viser hvordan den samlede investeringsaktiviteten i petroleumsvirksomheten ser ut til å ha nådd en topp i 1998. Den økte oljeprisen har ført til en ny vekst i investeringsnivået i 2004 og 2005. Hvor stort et fremtidig fall i investeringen vil være og hvordan dette vil komme til uttrykk på arbeidsmarkedet vil i vesentlig grad være bestemt av hvilke strategi som blir

Figur 2. Fordeling av investeringsmidler på aktivitet



Figur 2, Kilde: OED

Faktaheftet 2003

valgt for de to største norske oljeselskapene.

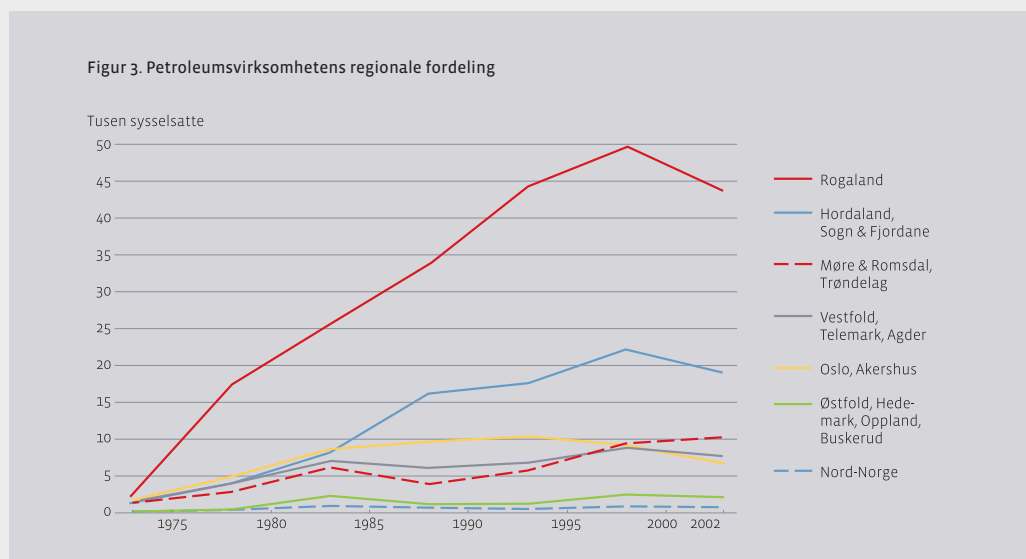
Karakteristisk for utviklingen i utbyggingsaktiviteten i 20-årsperioden er at det er blitt færre store felt og flere små felt. Eksempelvis var det i stortingsperioden 1993 – 97 kun et felt med investering over 10 mrd, etter 1997 var det 3 felt over 10 mrd., mens det i perioden 1985 – 89 var hele 6 felt i den størrelsesorden. Ved utbygging av satellittfelt har en i større grad gått over fra store bunnfaste betonginstallasjoner til undervannsutbygginger eller ubemannede enkle plattformer som overfører olje/gass til en ”moderplattform”. Hva slags type installasjon man velger er imidlertid fortsatt åpent for strategiske valg som kan gi ulike løsninger hvis man trekker forhold som sysselsetting, miljø og utvinningsgrad med i regnestykket.

7 Regional fordeling av oljesysselsetting

Norsk oljevirksomhet har bidratt til et dramatisk strukturelt skifte i utviklingen av norsk industri. Før oljevirksomheten hadde Norge en omfattende mekanisk industri dels knyttet opp til skipsfart og dels knyttet til andre viktige næringer som treforedling og vannkraft. Skipsverftene lå langs hele kysten. Det var imidlertid et klart tyngdepunkt i Østlandsregionen som samtidig var tyngdepunktet for øvrige deler av industrien. Parallelt med utviklingen av oljeindustrien har man fått en fullstendig av industrialisering av Østlandsregionen. Vestlandsregionen fra Egersund i sør og nordover til Bergen er blitt tyngdepunktet for det industrielle Norge. Oslo-regionen har beholdt en betydelig andel engineering-kompetanse. Her har imidlertid sysselsettingen falt de siste årene.

Hovedsetet for norsk oljevirksomhet ble av gode grunner Stavanger-regionen. Etter hvert som aktiviteten i havet har forflyttet seg fra Ekofisk i sør til Tampen (utenfor Sogn) og videre til Norskehavet har også aktiviteten på land forflyttet seg forsiktig mot nord.

Som det går frem av figur 3 er Rogaland fortsatt det viktigste fylket innen petroleumsrettet virksomhet med omlag halvparten av sysselsettingen. Når Stavanger-regionen har beholdt en så stor andel av aktivitetene til tross for at tyngdepunktet i aktivitetene ute i havet



Figur 3, Kilde: Vatne 2003

har flyttet seg betydelig lenger mot nord, skyldes det at de fleste oljeselskapene, service-selskapene og Oljedirektoratet har hovedkontor og en vesentlig del av bemanningen i Stavanger. Basene i Stavanger dekker området sør i Nordsjøen. Basene utenfor Bergen dekker områdene vest i Nordsjøen opp mot Norskehavet. Hordaland har gjennomsnittlig omlag 20 % av de sysselsatte innen petroleumsrettet virksomhet, mens Øst- og Sørlandet har hatt i overkant av 20%. De resterende omlag 10% er fordelt mellom de to siste vestlandsfylkene, Trøndelagsfylkene og Nord-Norge.

Dette innebærer at når felt bygges ut i Norskehavet og Barentshavet så vil en del operative funksjoner knyttet til drift av feltene også bli lokalisert i kystbyer nær disse områdene. Steder som Kristiansund, Stjørdal, Harstad og Hammerfest vil trolig få en viss vekst knyttet til oljevirksomheten. Spørsmålet blir hvordan driften av de gjenværende ressursene på norsk sokkel vil utvikle seg i Vestlandsregionen Stavanger-Bergen. Dette området vil være klart mest sårbart for en nedgang i den samlede aktiviteten.

Dette vil samtidig være denne regionen som vil være mest sårbart for store strategiske valg i norsk oljevirksomhet som en mulig fusjon mellom Statoil og Hydro.

Dette bildet blir klarere dersom vi splitter sysselsettingen i 13 aktiviteter og fordeler dem etter fem sentrale oljeregioner.

Tabell 1: Petroleumssysselsettingens regionale fordeling etter aktivitet. August 2003. I følge tabell 1 er sysselsettingen i oljeselskapene klart størst i Rogaland og Hordaland. Faktisk er ca 75% av samtlige sysselsatte i oljeselskapene lokalisert i disse to fylkene. I hvilken grad fusjoner resulterer i omfattende rasjonalisering med påfølgende permitteringer og oppsigelser bestemmes i vesentlig grad av hvorvidt virksomheten til de aktuelle selskapene er komplementære eller hvor vidt de stort sett driver med det samme. Det vil dessuten også være et forhandlingsspørsmål. Det er imidlertid ikke vanskelig å forutse områder hvor Rogaland og Hordaland vil kunne rammes hardt av en Statoil/Hydro-fusjon. På noen områder, som de ulike feltenes driftsorganisasjoner, vil forhold som tekno-

	Rogaland	Hordaland	Oslo og Akershus	Sogn og Fjordane	Møre og Romsdal	Totalt i Norge
Oljeselskaper	8 233	4 149	1 336		349	16 340
Boreselskaper	4 472	2 347	18			6 837
Transport og rederier	2 739	806	0	102	1 631	6 662
Industri, bygg og anlegg	10 106	4 146	969	414	1 679	21 941
Service selskaper	5 443	891	909	68	90	7 739
Ingeniør selskaper	1 429	1 694	1 957	8	176	7 859
Baser	121	294	0	145	82	659
Forpleining	1 261	294	0		58	1 902
Drift og Ilandføringsanlegg	670	654	0		119	2 478
Offentlig administrasjon	454	3	143	1	3	612
Forskning og opplæring	222	329	146		14	1 215
Diverse varer og tjenester	1 589	366	134	66	115	2 364
Sum	36 734	15 973	5 612	804	4 316	76 608
Prosentvis andel av total sysselsetting	48%	21%	7%	1%	5%	100%

logisk utvikling, valg av nye driftsordninger og fremfor alt hvor vidt et selskap vil drives etter samfunnsøkonomiske eller rene bedriftsøkonomiske kriterier være viktigere om man får en fusjon eller ikke. Men samtidig vil en rekke nøkkelområder rammes umiddelbart, nøkkelområder som på sikt har innvirkning på alle deler av virksomheten. Alt fra ledelse, administrative støttefunksjoner, økonomi og regnskapsavdelinger, stabsfunksjoner som utviklings, planleggings- og miljøavdelinger og rådgivningsfunksjoner vil ut fra prinsipper om stordriftsfordeler kunne resultere i en betydelig redusert sysselsetting.

Med jevne mellomrom har det vært ført diskusjoner om Statoils plassering av hovedkontor i Stavanger. Selskapets ledelse har hver gang avvist dette til lettelse for bekymrede lokalpolitikere. Nå er det imidlertid ingen hemmelighet at toppledelsen i Statoil faktisk ønsker hovedkontor et annet sted. I første omgang i Oslo, noe selskapet i praksis allerede har. De fleste i Statoils toppledelsen og representantene i styret er bosatt i Oslo, og derfor avholdes også de fleste styremøtene i kontorene på Majorstua. En sammenslåing av Hydro og Statoil vil ganske sikkert forsterke presset mot Oslo. En samling av hovedfunksjonene til et nytt stort oljeselskap i Oslo vil ramme Rogalands betydning som oljefylke på et kritisk tidspunkt. Man skal ikke undervurdere livskraften til den teknologiske kompetansen som er bygd opp i det som har vært norsk oljevirksomhets kjerneområde. Flytting av hovedkontor vil imidlertid ubønnhørlig starte en utvikling med nedbygging og overflytting av personell fra Rogaland til Oslo. En flytting av Statoils ledelse fra Stavanger vil dessuten kunne forsterke den tendens hvor utenlandske selskaper trapper ned sine aktiviteter i Stavanger. Når selskap som Esso, Phillips, Elf, BP, Amoco i perioder har hatt betydelige avdelinger i Stavanger, skyldes det ikke bare at deres felter på norsk sokkel ble drevet herfra, men også et ønske om å befinne seg tett opptil Statoil, det miljøet som la premissene for utviklingen i Olje-Norge. Når vi samtidig vet at ringvirkningseffektene av oljearbeidsplasser er ca 1-1.5, skal det ikke mye fantasi til å gjette hva dette vil bety mht. økt arbeidsledighet i regionen.

I Hordaland vil ikke en fusjon få noen umiddelbar omfattende effekt på driftssiden i og driftsorganisasjonene. Bergen vil sannsynligvis opprettholde sin aktivitet så lenge feltene produserer på dagens nivå. Til gjengjeld kan Hordaland bli en taper innen forskning og utvikling hvor Hydro i dag har sin hovedavdeling i Bergen. Statoil har bygget opp en stor FoU-organisasjon i Trondheim som i tillegg har tette koblinger til Sintef og NTNU. Også FoU årsverkene vil til en viss grad være overlappende. Det er derfor nærliggende at Statoil/Hydro velger å legge ned aktiviteten i Bergen og flytte alt sammen til Trondheim. Det vil i så fall være i overensstemmelse med den rasjonaliseringslogikk som gjør seg i fusjoner av den størrelsen det her vil være snakk om. Et moment har kan dessuten være at et stort Statoil/Hydro med internasjonale ambisjoner i større grad velger å kjøpe sine forsknings- og konsulenttjenester i utlandet. Dette er en trend vi allerede ser i dag. Dermed kan også FoU-aktiviteter i Trondheim stå i fare. Enhver nedtrapping av FoU-virksomheten i tilknytning til Statoil og Hydro vil allerede på kort sikt være en alvorlig trussel mot den historiske kompetansen som er bygd opp i tilknytning til norsk oljevirksomhet.

Aktivitetene og med dem sysselsettingen i tilknytning til oljevirksomheten, vil gradvis forflytte seg nordover. Ut fra et nasjonalt, og ikke minst nordnorsk, perspektiv kan man hevde at det er rettferdig at også andre landsdeler enn Sør-Vestlandet får sin del av oljevirksomhetens industrielle ringvirkninger. For områder i Nord-Norge, hvor den industrielle aktiviteten i utgangspunktet har vært minimal, vil selv driftspersonalet ved en landbase utgjøre en velkommen vekst i sysselsettingen. Men finnes det grunnlag i nordnorsk næringsliv til å kunne utvikle alle de teknologisk avanserte støttefunksjonene som gjennom mange

⁶⁷ Viktor E. Jakobsen, Fredrick Hauge, Marius Holm og Beate Kristiansen, Miljø og Verdiskapning. Hånd i hånd. CO2 til EOR på norsk sokkel. En mulighetsstudie. Bellona rapport 2005.

år er blitt utviklet rundt den norske oljevirksomhetens kjerneområder på Sør-Vestlandet? Det meste av kompetansen og det meste av installasjoner og utstyr må skaffes utenfra. Den kan være fra allerede eksisterende norske oljemiljøer, men det kan også i økende grad være fra utlandet. Man kan tenke seg to mulige scenarioer:

1. Et fusjonert Statoil/Hydro flytter sitt hovedkontor til Oslo. De industrielle nettverk og den særegne kompetanse som er bygget opp gjennom mange år på norsk sokkel utsettes for en alvorlig forvittringsprosess. Et Statoil/Hydro, plassert i et Oslo preget av finansielle interesser, orientert mot internasjonalisering og maksimering av profitt, vil kunne benytte løsrivelsen fra et "kostbart", "fagforeningspåvirket" og "sikkerhetsfiksert" tradisjonelt oljemiljø til lettere kunne benytte billige utenlandske alternativer etter hvert som en stadig større andel av aktiviteten foregår i nord.
2. Etter en intervensjon fra Stortinget blir Statoil på ny instruert i å gå inn i er rolle hvor selskapet tar samfunnsmessig ansvar. Et Statoil som har forlatt målsetningen om internasjonalisering for enhver pris, spiller hovedrollen i en langsiktig utvikling av områdene i nord. Statoils hovedkontor forblir i Stavanger. Med utgangspunkt i de beste sidene ved den kompetansen som er utviklet rundt norsk oljevirksomhet på Sør-Vestlandet legges det vekt på at virksomheten i nord skal drives på en sikkerhets- og miljømessig mest mulig forsvarlig måte. For å hindre ensretning sørges det for at både Statoils FoU-aktiviteter i Trondheim og Hydros FoU-avdeling i Bergen opprettholdes.

Man kan lett tenke seg tiltagende regionale konflikter når norsk petroleumsvirksomhet for alvor går inn i en nedtrappingsfase. Det er imidlertid ingen grunn til at en slik konfliktlinje skal gå mellom det "gamle Olje-Norge" med røtter på Sør-Vestlandet og det "nye" Olje-Norge i nord. For at utviklingen i svært sårbare områder nord skal foregå på en mest mulig forsvarlig måte, er det helt avgjørende at man bygger på de den sterke orientering mot sikkerhet, miljø og anstendig behandling av ansatte som på mange måter er bygd inn som en historisk betinget del den kompetansen som er bygget opp på norsk sokkel. Vi må ikke få oppleve at alle gode tradisjoner som er kjempet frem i Nordsjøen forkastes til fordel for et driftsregimet tilsvarende de verste sidene av det amerikanske arbeidsregimet som dominerte i Nordsjøen på 1970-tallet, kombinert med mafiaaktige tilstander som råder i deler av russisk oljeindustri.

8 Statoil/Hydro og distribusjon og raffinering

Statoil har i dag til sammen 500 utsalgsteder for bensin og oljeprodukter. Det tilsvarer 32,2 prosent av det norske markedet. Hydro Texaco, hvor Hydro har en eierandel på 50 prosent, har tilsvarende en andel av 21 prosent av markedet. Ved en eventuell fusjon mellom Statoil og Hydro vil det nye selskapet få kontroll over mer enn 50 prosent av det norske markedet. Det er lite sannsynlig at norske konkurransemyndigheter vil akseptere en slik konsentrasjon. I så fall ville det både ramme konsumentene i form av høyere priser og mange ansatte i form av nedleggelser av bensinstasjoner. Det mest sannsynlige utfallet av en eventuell fusjon vil være at Hydros andeler i Hydro Texaco vil bli solgt ut til et tredje selskap. Det vil åpne opp for at en viktig element i den næringsutviklingen som tradisjonelt har vært knyttet til norsk oljevirksomhet vil selges til utlandet. Det vil neppe få store konsekvenser på kort sikt. En eventuell ny eier vil i starten være avhengig av selskapets eksisterende salgsapparat. På lengre sikt er det imidlertid ikke umulig å tenke seg et press for å flytte en del hovedkontor-

funksjoner til utlandet, for eksempel til et felles kontor for Skandinavia. Man kan også tenke seg at en eventuell utenlandsk eier vil være mer tilbøyelig til å kvitte seg med utsalgssteder i distriktene som ikke gir tilstrekkelig høye overskudd.



Mongstadraffineriet.

Når konsekvensene av en mulig Statoil/Hydro-fusjon på nedstrømssiden vil være små sammenlignet med andre områder, skyldes det at Hydros deltagelse på nedstrømssiden har et fiktivt preg. Helt siden Hydro trakk seg ut av Mongstad-raffineriet midt på 1980-tallet har selskapet i realiteten vært et rent oppstrømsselskap på oljesiden. I Hydros årsmeldinger og på selskapets hjemmeside presenteres riktig nok Hydro Texaco som selskapets viktigste nedstrømsaktivitet. Hydro Texaco kjøper imidlertid bensin på det åpne markedet. Bensinstasjonskjedenes oljeprodukter kommer utelukkende fra den amerikanske eieren Chevron Texaco. Chevron Texaco står også for all FoU-virksomhet. For Chevron er Hydros logo en egnet inngang til det norske markedet. Når Hydro likevel beholder sin finansielle eierandel i Hydro Texaco, er det fordi dette er en effektiv måte å markedsføre seg selv på både overfor den norske befolkningen og norske myndigheter. I enkelte deler av verden kan man oppleve at store oljeselskaper etablerer ulønnsomme bensinstasjonskjeder, hvor den egentlige underliggende strategi er å markedsføre seg selv i forhold til fremtidige konsesjonstildelinger. Bensinstasjonene har da gjerne blitt plassert på strategiske steder hvor landenes elite ferdes. Hydro Texaco strever etter lønnsomhet og har et landsomfattende salgsnett. Hydro kunne like fullt valgt en langt mer lønnsom måte å binde opp kapital. Et viktig motiv for å beholde en tilstedeværelse i oljevirksomheten er nok også det motivert ut fra et ønske om å markere tilstedeværelse i Norge, ikke minst med tanke på fremtidige konsesjonstildelinger. Som en del av Statoil vil dette motivet falle bort.



Hva vil det bety hvis petroleumsvirksomheten i nord overlates til useriøse selskaper på jakt etter kortsiktig profitt?

9 Statoil og miljøet

I norsk oljesammenheng er miljøspørsmål naturlig nok nært knyttet til rene sikkerhets-spørsmål. En stor ulykke i form av en blow-out, av branner, eksplosjoner, store oljeutslipp fra rørledninger eller oljetankere, o.l., vil kunne få store konsekvenser for miljøet. Dermed blir et krav om en renasjonalisering av Statoil også relevant i en ren miljøsammenheng. På samme måte som Statoil har vært en spydspiss i sikkerhetsarbeidet har Statoil også spilt en sentral rolle i den innsatsen som har vært gjort for å minimalisere alle former for forurensende utslipp fra norske oljeinstallasjoner. Da Stortinget etter mye strid omsider bestemte seg for å tillate boring nord for 62. bredde grad ble det lagt inn som en forutsetning at Statoil skulle inneha en hovedrolle i den aktiviteten som faktisk ville finne sted. Bakgrunnen var en forventning om at Statoil nettopp på grunn av den politiske tilknytningen var seg sitt ansvar bevisst i forhold til de spesielle utfordringene som gjorde seg gjeldende i nordområdene. Statoils mange utslipp under boring i Barentshavet i 2004/2005 indikerer at selskapet under press for å redusere kostnader ikke lenger tar de nødvendige hensyn.

I og med at global oppvarming av de fleste blir oppfattet som jordklodens mest presserende miljøproblem, har oljeindustrien med rette blitt utsatt for et spesielt sterkt fokus. Dette fokuset vil ikke bli mindre i etterkant av katastrofen i New Orleans. De fleste internasjonale eksperter mener forbrenning av olje og kull er den viktigste menneskeskapte årsak til den gradvise oppvarmingen av jordkloden. Oljeselskapene har siden tidlig på 1990-tallet brukt betydelig deler av sine reklamebudsjetter for å fremstille seg selv som forkjempere for et godt miljø. Spørsmålet blir i hvilken grad fine ord og målsettinger blir fulgt opp i virkeligheten. Fakling av gass fra oljefelter er en av de viktigste enkeltkildene til utslipp av CO₂ i Norge.

På grunn av en kraftig vekst i produksjonen økte de samlede utslippene på 1990-tallet. Det oljeteknologiske miljøet som er utviklet i Norge har alle forutsetninger som skal til for å utvikle systemer som delvis kan eliminere utslipp av CO₂ fra store oljefelter. Både i Statoil og Norsk Hydro finnes det ekspertise som ligger langt fremme på dette området. Reguleringer kan etablere intensiver som fremmer utviklingen av en slik miljøvennlig teknologi. I en atmosfære preget av kostnadskutt vil en slik satsing lett komme i motsetning til kortsiktig lønnsomhet.

Bellonas siste rapport om CO₂ håndtering viser på samme måte som denne rapporten hvordan private selskapers kortsiktige profittinteresser hindrer dem i å foreta investeringer som vil kunne forlenge produksjonstiden på norsk sokkel.⁶⁷ Bellona foreslår at det opprettes et nytt statlig selskap som skal ha som oppdrag å utvikle en infrastruktur som frakter og selger CO₂ til selskaper som opererer felter i en nedtrappingsfase. Når dette er mer lønnsomt for staten skyldes det dels Kyoto-forpliktelser og dels det faktum at staten på grunn av skatter i større grad en private selskaper vil nyte godt av økt produksjon. Et 100 prosent statlig Statoil med et entydig mandat om å sikre en mest mulig samfunnsøkonomisk effektiv senfase på norsk sokkel kunne spilt en slik rolle. Forskning, utvikling og etablering av nye miljøvennlige teknologier krever langsiktig satsing og en intern prioritering og "politisk vilje" for å drive aktuelle prosjekter gjennom.

⁶⁷ Viktor E. Jakobsen, Fredrick Hauge, Marius Holm og Beate Kristiansen, Miljø og Verdiskapning. Hånd i hånd. CO₂ til EOR på norsk sokkel. En mulighetsstudie. Bellona rapport 2005.

10 Statoil og norsk teknologi

Statoil har ikke bare vært et privilegert selskap i den forstand at det har fått tildelt de mest lukrative oljekonsesjonene på norsk kontinentalsokkel. Gjennom flere tiår har Statoil fått forsyne seg av den mest kompetente norske arbeidskraften innen en rekke fagfelt. Arbeid i det største selskapet i Norges viktigste næring har gitt store utfordringer, gode fremtidsutsikter og status. Samtidig har utdanningsinstitusjoner og forskermiljøer har gjort sitt ytterste for å tilpasse seg de behov oljevirksomheten generelt og Statoil spesielt har stått overfor. Dette er ressurser som kunne ha vært rettet inn mot andre utfordringer og behov. Ved å ha akkumulert et så stor andel av norsk høyteknologisk kompetanse, har Statoil et stort ansvar både overfor den generelle utviklingen på norsk sokkel og det norske samfunnet som sådan. For det første trengs Statoil som ledende teknologiutvikler i nedtrappingsfasen på norsk sokkel. Bare et selskap med Statoils forhistorie og størrelse kan spille en slik rolle. Det vil være en stor ulykke dersom en om 20 år kan konstatere at det statlige engasjementet i norsk oljevirksomhet har endt opp som en ubetydelig eierandel i en internasjonal oljegigant basert i USA, og at petroleumskompetansen som er utviklet av Statoil gradvis er forflyttet dit.



Foto: Mette Møllerop

Fagforeningsledere i diskusjon med oljedirektører. Skal norsk oljekompetanse videreutvikles?

Det finnes i dag en betydelig kompetanse i ulike deler av norsk leverandørindustri. Som tidligere nevnt har flere av disse selskapene lyktes med å selge sin kompetanse i utlandet, ofte uten Statoils hjelp. Man må imidlertid ikke glemme at denne kompetansen i betydelig grad er utviklet i spill med Statoil. Uten et sterkt oljeteknologisk sentrum i form av et selskap som har som hovedprioritet å beherske de mange utfordringer som vil gjøre seg gjeldende på norsk sokkel i nedtrappingsfasen, er det god grunn til å tro at også den norske leverandørindustrien vil svekkes. Kanskje vil flere av selskapene overleve. Faren er at norskheten i disse selskapene gradvis vil vannes ut, at de til slutt vil ende opp som globale teknologileverandører hvor verdiskapningen enten plasseres i tett opp til hovedkvarterene og basene til de største oljeselskapene, i USA, Frankrike og England eller i de fattige landene hvor størsteparten av utvinningen foregår.

Selv om oljevirksomheten rent historisk har trukket til seg en vesentlig del av norsk kompetansebase, og dermed i et stort historisk perspektiv har hindret fremveksten av alternative virksomheter, finnes det flere eksempler på hvordan høyteknologi fra oljevirksomheten har bidratt til å skape teknologi som kan ha alternative anvendelsesområder. I forbindelse med den dramatiske Kursk-ulykken i august 2000 kunne en hel verden se hvordan norsk undervannskompetanse kunne spille en avgjørende rolle i redningsarbeidet. Generelt har den sikkerhetsteknologi og de sikkerhetssystemer som har vært utviklet i Nordsjøen vært et forbilde for virksomheter både på fastlandet i Norge og i andre land. For å sikre at Norge makter omstillingen til et næringsliv som skal kunne gi utkomme etter oljen, kreves det imidlertid en planmessig konvertering til alternativer anvendelsesområder. Dette må gjøres før man står oppe i en akutt krise. Et Statoil drevet ut fra samfunnsøkonomiske kriterier, ikke ønsket om størst mulig profitt, vil være den aktøren som er best egnet til å ta et slikt ansvar. Kanskje kan det være fornuftig med en sammenslåing av Statoil og aktører på energisiden på fastlandet. Det må i så fall være aktører som på samme måte er programmert for å velge langsiktig samfunnsøkonomiske løsninger.

11 Det kyniske spillet

Når Norge på 1970-tallet kunne utforme det mange rundt om i verden betraktet som en svært vellykket oljepolitikk, skyldes det flere forhold. Man sto overfor en klart definert utfordring: En multinasjonal oljeindustri som ønsket å sikre seg en størst mulig andel av oljeformuen. Sterke oljearbeider fagforeninger, en ny miljøbevegelse, en kritisk opinion som var svært opptatt av oljespørsmål og frem for alt; norske selskaper og teknologiske miljøer som ønsket seg en størst mulig plass i den fremvosende næringen. Til sammen skapte dette en sterk motkraft. Fra slutten av 1980-tallet har det imidlertid gradvis vokst frem et interessefelleskap mellom ledende aktører i norsk oljevirksomhet og deres internasjonale konkurrenter. Parallelt med dette har det utviklet seg en sterk konsensus der hovedaktørene i norsk oljevirksomhet tenker og opptrer mer og mer likt. Det er vokst frem et oljeindustrielt kompleks som ikke bare består av oljeselskapene og deres leverandører, men også ledende embetsmenn i olje- og energidepartementet, oljepolitikere i Stortingets energikomité, konsulenter som på ulike vis selger sine intellektuelle tjenester til selskapene og norske aksjemeglere som har det som sitt levebrød å snakke opp norske oljeaksjer.

Det norske oljeindustrielle kompleks er ikke allmektig. Det mektige nettverket blir fortsatt utfordret av miljøbevegelsen når det gjelder CO₂-utslipp og boring i nye sårbare områder. Oljefagforeningene har stått hardt i mot mange forsøk på å undergrave sikkerheten. Når det gjelder deres viktigste prosjekt, en generell liberalisering av oljepolitikken og forsøket på å konvertere Statoil til en privateid, multinasjonal oljegigant har de til nå lyktes med de fleste trinn i prosessen. Taktikken har dels gått ut på å fremstille endringene som selvfølgelig og entydig positive for Norge og dels å fremstille det som en uunngåelig tilpasning til ytre press. Problemet slik det oppfattes i oljekomplekset er å forsere motstanden i et bredere politisk miljø preget av uvitenhet om oljespørsmål. Således mener ledende embetsmenn i Olje- og energidepartementet, styremedlemmer og direktører i Statoil og Hydro, aksjemeglere med Statoil som ansvarsområde i DnB og First Security at en fusjon mellom Statoil og Hydro bare er et spørsmål om å finne tidspunktet som egner seg best for å rykke fram. For å omgå politisk motstand er det dessuten om å gjøre å finne frem til et egnet ideologisk innpakningspapir. Ulike varianter av nasjonalistisk retorikk er tydelig det vanligste virkemiddel, både når det

dreier seg om å vise til mulighetene for nasjonal selvhevdelse som ligger i at et norsk selskap skal kunne spille en hovedrolle i den internasjonale oljeverdenen og i forhold til mulige trusler utenfra hvis man ikke foretar nødvendige endinger.

Da planene om en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel ble kjent i februar 2004 trodde åpenbart direktørene i de to selskapene og deres styreledere at viktige politiske hindringer var ryddet av veien.⁶⁸ Lenge før planene ble luftet med politikere som kunne være en nøkkel for å drive gjennom et flertallsvedtak var det ført dyptgripende diskusjoner om hva en fusjon ville bety helt konkret. Trolig har man allerede tenkt ut løsninger om hvor et eventuelt hovedkvarter skal være, hvem som skal være direktør m. m. Planene om å rykke raskt frem ble imidlertid effektivt stoppet da tidligere Statoil-direktør, Arve Johnsen, gikk hardt ut mot planene.⁶⁹ Det ble umulig å fremstille fusjonen som en selvfølgelig, ukontroversiell utvikling når selve nestoren i norsk oljevirksomhet så klart markerte seg imot. Johnsens hovedargument var at det i et langt perspektiv ville være ødeleggende for den teknologiske utviklingen på norsk sokkel hvis de to selskapene med størst innsikt i forholdene på norsk sokkel sluttet å konkurrere.

⁶⁸ Aftenposten 11. februar 2004.

⁶⁹ Aftenposten 20. februar 2004.

Hvordan vil så fusjonstilhengerne operere for å på ny komme på offensiven? I Olje- og energidepartementet ligger det et forslag som delvis kommer innvendingene fra Arve Johnsen i møte. Sentrale medarbeidere i departementet tenker seg en løsning hvor det opprettes et internasjonalt Statoil/Hydro. Dette selskapet vil være morselskap til henholdsvis et Statoil Norge og et Hydro Norge. Ved å opprettholde de to selskapene som separate enheter når de opererer i Norge unngår man i første omgang mange av omstillingsproblemene ved en total fusjon og motargumentet om at norsk oljevirksomhet vil bli ensrettet. Dette vil imidlertid være en hybridløsning som i beste fall vill fungere som en overgangsløsning. Tanken er nemlig at overskuddet fra begge grener av det nye selskapet skal kanaliseres til morselskapet hvor det vanskelig kan være en hemmelighet at høyeste prioritet er en internasjonal satsing. Presset på å slå sammen de to selskaperes aktiviteter i Norge og dermed å ta ut en rasjonaliseringsgevinst i neste omgang vil åpenbart bli meget sterkt, ikke minst fordi dette er løsningen både ledelsen i de to selskapene og aksjemarkedet ønsker seg.

Etter tilbakeslaget i vinteren 2004 har det ikke kommet noe nytt konkret fusjons utspill. Signalene om at det fortsatt arbeides for å få gjennomslag for en fusjon er imidlertid mange nok. I presseoppslag om ulike satsinger i utlandet har begge selskaper vært nøye med å skape et inntrykk av at de går i veien for hverandre. Det eksisterte en periode en stilltiende avtale om at de norske selskapene ikke skal konkurrere mot hverandre internasjonalt. Både i forbindelse med Statoils nye engasjement i Qatar, Iran og Libya er det blitt lagt stor vekt på at de to selskapene konkurrerer med hverandre. Det samme har gjentatte ganger vært nevnt i forbindelse med den intense satsingen for å sikre norsk deltagelse i Stokmannfeltet i Barentshavet. I andre utspill fra analytikere med innsidekunnskap er det blitt hevdet at selskapene helst vil klare seg på egen hånd og heller ser seg om etter internasjonale partnere. Man kan tolke slike utspill som skremselspropaganda. Mange norske politikere vil med god grunn frykte at kontrollen over Norges to største selskaper forsvinner ut av landet. Den plutselige nyheten om at Norsk Hydro var i ferd med å fusjonere med det britiske gasselskapet Centrica ligner på den taktikken som ble benyttet både i forbindelse med oppløsningen av Saga og privatiseringen av Statoil. Det skapes inntrykk av at selskapet er utsatt for et sterkt press utenfra, hvor det er om å gjøre å handle så fort som mulig. Hvis dette var målet oppnådde i hvert fall Hydro ledelsen det den ville. Flere politikere gikk ut og slo fast at det ikke ville komme på tale at en større andel av Hydros eierskap skulle gå

⁷⁰ Aftenposten 12. april 2005.

⁷¹ Aftenposten 11. august 2004.

⁷² Statoil.com/fin. 21. juni 2005.

Med private norske eiere
inkluderes også her det norske
folketrygdsfondet.

til utlandet.⁷⁰ Det er vanskelig å forutse hva som blir det neste utspillet i fusjonsspillet. Hvis verken Statoil eller Hydro lykkes i å sikre seg en betydelig andel i Stockmannfeltet, vil utvilsomt det brukes som nok et argument for fusjon. Hvis selskapene tvert skulle lykkes vil et eventuell samarbeid i Russland kunne brukes som en brekkstang for å starte opp en fusjonsprosess. På spørsmål om sin holdning til mulige fusjonsplaner uttalte avgående olje og energiminister Thorhild Widvey at det først og fremst er et spørsmål opp til de to selskaperes styrer.⁷¹ Det kan vanskelig tolkes som annet at hun som Høyre-statsråd er tilhenger av en fusjon. I stedet for å legge saken død, ga hun all mulig støtte til de som arbeider med å finne en vei frem til en fusjon. Fusjonsplanene vil komme opp igjen og igjen inntil det blir sagt et klart nei fra en entydig politisk flertallskonstellasjon.

12 Kjøp Statoil tilbake



Foto: Øyvind Hagen/Statoil

Statfjord: en pengemaskin
for Statoil og Norge.

Staten hadde pr. 22. april 2005 1. 535.712.598 aksjer i Statoil, det tilsvarer 70,9 prosent. Dette innebærer at ca 630 millioner aksjer var på private hender. Et klart flertall av disse er utenlandske. Mens andelen private utenlandske eiere innehar rundt 25 prosent av Statoils samlede aksjer er andelen private norske eiere bare 6 prosent.⁷² Med utgangspunkt i verdien pr. Statoil-aksje våren 2005, ca. 110 kroner, skulle det tilsi at det vil koste rundt 67 milliarder å kjøpe Statoil tilbake. Tar man utgangspunkt i verdien høsten 2005, i overkant av 150 kroner, vil en anslått kjøpesum tilsvare ca. 96 milliarder kroner. I begge tilfeller dreier det seg om tilsynelatende astronomiske summer. Like fullt, et slikt oppkjøp er ikke riktig rent politisk. Det dreier seg om et fullt gjennomførbart prosjekt, en fornuftig plassering av den norske oljeformuen. Hvis et statlig gjenkjøp gjennomføres på en klok måte vil det dessuten koste langt mindre enn regnestykkene over.

For det første, med et oljefond som vinteren 2005 var større enn 1100 milliarder har staten full handlefrihet til å gjennomføre et gjenkjøp av Statoil. Man må huske at en vesentlig andel av oljefondet er verdier staten har trukket inn nettopp ved å selge Statoil-aksjer. De realøkonomiske konsekvensene vil være små i og med at det først og fremst dreier seg om å omplassere en formue som i dag i vesentlig grad er plassert i internasjonale aksjemarkeder. Når prisen på oljeaksjer i den siste tiden har steget mer enn andre aksjer, skyldes det at markedet forventer større inntjening her enn i andre industrier. Et gjenkjøp av Statoil vil altså ikke representere noe innhogg i statsbudsjettet i konkurranse om andre tiltak. Det dreier seg heller ikke om en statlig utgift som vil ramme folk flest i form av avgifter eller skatter. Det representerer ikke en gang økt skattlegging av de med størst formuer. Det har i lengre tid pågått en diskusjon om hvorvidt staten i større grad bør benytte oljeformuen til å sikre mer strategiske eierskap med industripolitiske mål. I så fall vil det knapt finnes noe mer strategisk eierskap enn nøkkelselskapet i norsk oljevirksomhet.

En umiddelbar motforestilling mot et statlig gjenkjøp av Statoil-aksjer er at man risikerer at hele privatiseringsprosjektet ender opp som et realisert tap. I og med at staten ved børsintroduksjon i juni 2001 solgte Statoil-aksjer for 69 kroner, mens aksjen i september 2005 ligger på rundt 150 kroner er dette en mulighet. Nå har en del av de inntektene staten fikk fra salg av Statoil blitt plassert i internasjonale aksjer, som også har steget i verdi siden 2001. Dette kan neppe ha vært mye. Den amerikanske aksjeindeksen Dow Jones befinner seg i august 2005 på samme nivå som i juli 2001. Man ettertids klokskap kan man derfor med god grunn betrakte Statoil-privatiseringen som en gavepakke av astronomiske dimensjoner

til private aksjeeiere. Med utgangspunkt i verdier som en gang tilhørte den nasjonale norske oljeformuen har fortrinnsvis utenlandske investorer til sammen sikret seg vekst i deres formuer på godt over 50 milliarder kroner. Et slik mulig tap av statlige inntekter er imidlertid ikke noe argument i mot et gjenkjøp. Gitt at man har tro på Statoils fremtid vil det tvert i mot haste med et gjenkjøp før tapet blir enda større.

Om og eventuelt i hvilken grad staten vil ende med et tap, er imidlertid avhengig av hva slags oppkjøpsstrategi staten velger. Det vil dessuten avhenge av hva slags økonomiske resultater Statoil kan levere i fremtiden. Det viktigste årsaken til Statoils aksjeverdi er som alle forstår en mangedobling av oljeprisen. Når Statoil-aksjer samtidig har steget noe mer enn mange andre oljeselskaper, skyldes det at markedet etter privatiseringen gradvis har fått tillit til at selskapet er villig til å betale en betydelig andel av selskapets utbytte til de private aksjonærene. Utenlandske investorer som i utgangspunktet fryktet at den statlige majoriteteieren skulle akseptere en "gjerrig" utbyttepolitikk er blitt beroliget. I 2004 betalte Statoil ut kroner 5,30 i utbytte til sine aksjonærer. Det betyr at 2.1 milliarder ble betalt ut til selskapets private aksjonærer. Det private utbyttet for 2005 var nærmere 3 milliarder. Det betyr at staten de siste årene omtrent har gått glipp av ca. 7 milliarder i direkte utbytte som følge av privatiseringen.⁷³ Som første skritt i en gjenkjøpstrategi bør derfor staten som majoriteteier signalisere at en større andel av selskapets overskudd må gå til en videreutvikling av aktivitetene i Norge. Det vil ganske sikkert føre til et fall i kursene. Staten, som tar inn størsteparten av sine inntekter fra Statoil i form av skatter, ikke utbytte, kan kompensere for dette i og med at aktiviteten vil øke.

Ut fra et samfunnsmessig perspektiv vil det vesentligste i første omgang være at staten bruker sitt eierflertall til å instruere Statoil til å på ny ta et samfunnsmessig ansvar i sin drift. I prospektet for børsnoteringen av Statoil vises det til at staten har gitt uttrykk for at den "vil konsentrere seg om saker som knytter seg til avkastning på kapital og utbytte med vekt på langsiktig utvikling av lønnsom virksomhet og verdiskapning for alle aksjonærer".⁷⁴ Denne målsetningen må opphøre. Statoil må drives lønnsomt for samfunnet – ikke for aksjonærene. De ambisiøse planene om konvertere Statoil til et internasjonalt oppstrøms-selskap må også umiddelbart opphøre. Staten må gjøre det klart at det aldri må bli en realitet at Statoil stenger ned produksjonen på felt bare fordi lønnsomheten faller under de krav til superprofitter som et aksjemarked ønsker seg. Det siste kan i en gitt situasjon bidra til at Statoils overskudd blir mindre. Til gjengjeld vil imidlertid staten ta igjen deler av det tapte gjennom økte skatteinntekter.

⁷³ Se vedlegg 2: Eierandeler i Statoil, utbytte samt reserve-erstatningsgrad.

⁷⁴ Olje- og energidepartementet, Fakta 2004, Norsk Petroleums-virksomhet, s. 18.

Momenter til en alternativ **oljepolitikk**

- Enhver plan som åpner for ytterligere statlig nedsalg i Statoil må opphøre. I stedet må staten benytte sin majoritetsposisjon til å sikre at Statoil som Norges desidert viktigste næringslivsaktør fortsatt tar samfunnsmessig ansvar. Derneft må staten starte en gradvis oppkjøp av Statoil-aksjer med mål om en hundre prosents renasjonalisering av selskapet.
- Alle planer om en fusjon mellom Statoil og Norsk Hydros olje- og gassdel må skrinlegges.
- Hvis ikke Statoils ledelse innser det selv, må Statoils eiere umiddelbart instruere selskapet om at det må frafalle sin nåværende overordnede strategi hvor store deler av overskuddet fra norsk sokkel kanaliseres til risikofull satsing for å sikre seg oljereserver i politisk ustabile, udemokratiske og korrupte stater rundt om i verden.
- I den grad Statoil opererer på oppstrømssiden i fattige 3. verdensland må selskapet fremstå som et reelt alternativ til de dominerende multinasjonale oljegigantene. Den overordnede målsettingen må være teknologioverføring og lokal kompetanseutvikling. Dette innebærer at Statoil i stedet for å konkurrere om en størst mulig tilgang til oljereserver, bør konsentrere sine aktiviteter i tilknytning til prosjekter hvor selskapet fremstår i en teknologisk assistentrolle. En slik politikk vil innebære langt lavere økonomisk risiko, flere norske arbeidsplasser, mer tilførsel av teknologi og fremfor alt en mer rettferdig fordeling av grunnrenten fra oljeproduksjonen enn den strategien som har rådet til nå.
- I den grad Statoil inngår konsesjoner i den 3. verden må det være under betingelser som ikke bare aksepteres av udemokratiske, korrupte regimer, men også av lokale demokratiske krefter. Statoil må holde seg unna nasjoner som er i krig, eller er okkupert av fremmede styrker.
- På samme måte som i norsk oljevirksomhets lærefase vil det også i en platå- og nedtrappingsperiode oppstå situasjoner hvor det som er samfunnsmessig forsvarlig og det som er bedriftsøkonomisk lønnsomt står i motsetning til hverandre. Statoil må umiddelbart instrueres til å fortsatt ta et slikt ansvar.
- De siste årene har vi sett hvordan store internasjonale oljeselskap forsøker å trekke seg unna sine forpliktelser når et felt nærmer seg haleproduksjon. Et statlig selskap må i slike situasjoner kunne utforme sin utvinningsstrategi ut fra et forsvarlig samfunnsmessig ressurs- og miljøperspektiv. Statoil må bidra til å legge forholdene til rette for en effektiv deponering av CO₂ slik at Norge kan oppfylle sine forpliktelser i henhold til Kyoto-protokollen og slik at haleproduksjonsfasen ved flere felt kan forlenges.

- Med Statoil som et av de viktigste virkemidlene fikk man frem mot slutten av 1980-tallet en kraftig forbedring av sikkerheten på norsk sokkel. Man utviklet også arbeidsmåter og teknologier som reduserte forurensing pr. produserte oljeekvivalent. I en kostnadsbesparende atmosfære har presset mot sikkerhet og miljø økt på ny. Staten må bruke sitt eierflertall i Statoil til å kreve en forsterket innsats, og at selskapet igjen blir en pådriver i å videreutvikle HMS-kulturen. Dette må blant annet innebære at man i mindre grad enn før setter oppdrag ut på kontrakt. Statoil må fremstå som en garanti for en styrking av verneombudsordningen og delta aktivt i arbeidsmiljøutvalg. I den grad arbeidsoppdrag blir satt ut, må Statoil som operatør stille langt sterkere krav til HMS-standarder i de aktuelle selskapene.
- Statoil var både før og etter privatiseringen minst like effektivt som et flertall av konkurrentene på norsk kontinentalsokkel. Man må alltid arbeide for å finne frem til en mer effektiv drift. En slik effektivisering må imidlertid ikke gå på bekostning av de som har sitt arbeid i selskapet og fundamentale samfunnsmessige interesser.
- Statoils ledelse og styre treffer trolig beslutninger som berører den norske befolkningen mer enn noen annen institusjon. Det bør derfor etableres ordninger som sikrer at Statoil i sterkere grad enn det som har vært tilfellet på 1990-tallet underlegges samfunnsmessig kontroll.
- Norske oljeselskaper og de mange som arbeider i og i tilknytning til den norske oljeindustrien, vil i økende grad engasjere seg internasjonalt. Men i stedet for regjeringens liberaliseringslinje bør Norge gjennom et helstatlig Statoil alliere seg med de krefter i Europa som ønsker seg stabil, forutsigbar tilgang til energi i form av olje og gass – uten spekulative markedsaktører som forstyrrende mellomledd.
- Den norske statlige oljeadministrasjonen (institusjoner knyttet til sikkerhets- og miljøberedskap inkludert) og de norske oljeselskapene bør støtte opp om de kreftene i fattige oljeproduserende land som forsøker å løsrykke seg fra den ny-liberalistiske politikken de blir påtvunget av institusjoner som Verdensbanken, IMF og WTO. Norske oljeinteresser bør støtte opp nasjoner som ønsker å kopiere de positive sidene ved den norske oljeerfaringen.
- Fossile brennstoffer er en begrenset ressurs. I følge internasjonale eksperter er bruk av fossilt brensel den viktigste menneskeskapte årsak til den gradvise oppvarmingen av jordkloden. Det oljeteknologiske miljø som er utviklet i Norge har alle forutsetninger som skal til for å utvikle systemer som delvis kan eliminere utslipp av CO₂ fra store oljefelter. Norsk oljeekspertise kan spille en avgjørende rolle i å hjelpe oljeprodusenter i den 3. verden til å produsere på en økologisk forsvarlig måte. Det vil kreve mer lokal og global samfunnsmessig styring, ikke mindre.

Vedlegg

Vedlegg 1: Utbygginger før 1985 og de fire påfølgende stortingsperioder, samt 2002

Tabell 1.1 Vedtatte feltutbygginger før 1985 og i de fire stortingsperiodene til 2001+2002

Periode	Antall feltutbygginger	Salgbare reserver	Investeringsstørrelse
Før 1985	9	2.600 mill. Sm3 oljeekv.	450 mrd. 2003 kr
1985 - 89	8	1.100 mill. Sm3 oljeekv.	160 mrd. 2003 kr
1989 - 93	12	800 mill. Sm3 oljeekv.	150 mrd. 2003 kr
1993 - 97	14	900 mill. Sm3 oljeekv.	150 mrd. 2003 kr
1997 - 02	18	800 mill. Sm3 oljeekv.	100 mrd. 2003 kr
Sum	61	6.200 mill. Sm3 oljeekv.	1010 mrd. 2003 kr

Tabell 1.2 Vedtatte rørledningsutbygginger før 1985 og i de fire stortingsperiodene til 2001

Periode	Antall rørledn.prosj.	Samlet lengde	Investering
Pr 1985	5	2.120 km	95 mrd. 2003 kr
1985 - 89	1	830 km	20 mrd. 2003 kr
1989 - 93	5	1.530 km	30 mrd. 2003 kr
1993 - 97	5	2.600 km	30 mrd. 2003 kr
1997 - 02	9	850 km	10 mrd. 2003 kr
Sum	24	7.930 km	185 mrd. 2003 kr

Vedlegg 2: Eierandel i Statoil, utbytte samt reserveerstatningsgrad

	2000		2001		2002		2003		2004		2005
	Prosent andel	Utbytte Mill. kr.	Prosent andel	Utbytte Mill. kr.	Prosent andel	Utbytte Mill. kr.	Prosent andel	Utbytte Mill. kr.	Prosent andel	Utbytte Mill. kr.	Prosent andel
Staten v/OED	100 %		81,8	4 840	81,7	5 130	81,7	5220	76,3	9 379	70,9
Folketrygdsfondets andel			0,51	29	0,37	18	0,33	19	0,49	56	0,67
Private inkl. folketrygdsfondets andel			18,2	1 076	18,3	1 149	18,3	1169	23,7	2 100	29,1
Årsresultat	11 335		17245		16 846		16 554		24 916		
Utbytte prosent av årsresultat				34%		37%		38%		46%	
Vektet gjennomsnittlig antall aksjer	1 975 885 600	2 076 180 942	2 076 180 942	2 165 422 239	2 165 422 239	2 166 143 693	2 166 143 693	2 166 142 636	2 166 142 636	2 166 143 715	2 166 143 715
Utbytte pr. aksje			2,85		2,9		2,95		5,3		
Reserveerstatningsgrad	0,86		0,68		0,78		0,95		1,01		?

SAFE – Sammenslutningen av fagorganiserte i energisektoren
Besøksadresse: Engelsminnegt 24, 4008 Stavanger
Postadresse: Postboks 145, 4001 Stavanger
Telefon: 51 84 39 00. Telefaks 51 84 39 40
www.safe.no

Et rettferdig arbeidsliv

