



Gassprising

Sverre Vassbotn

ORS ligningsdag

9. desember 2004



Bakgrunn

- ◆ **Gassforhandlingsutvalget permanent oppløst fra 01.01.2002**
- ◆ **Overgang til selskapsbaserte salg**
 - ◆ Salgsforpliktelsene fordelt mellom produsentene
 - ◆ Selskapene må utføre de oppgaver som tidligere ble utført av GFU og selgers/skipers representant.
- ◆ **OED godkjenner inntil videre alle salgskontrakter**
- ◆ **Skattemyndighetene må vurdere betingelsene ved transaksjoner mellom beslektede selskaper, jfr sktl § 13-1 .**



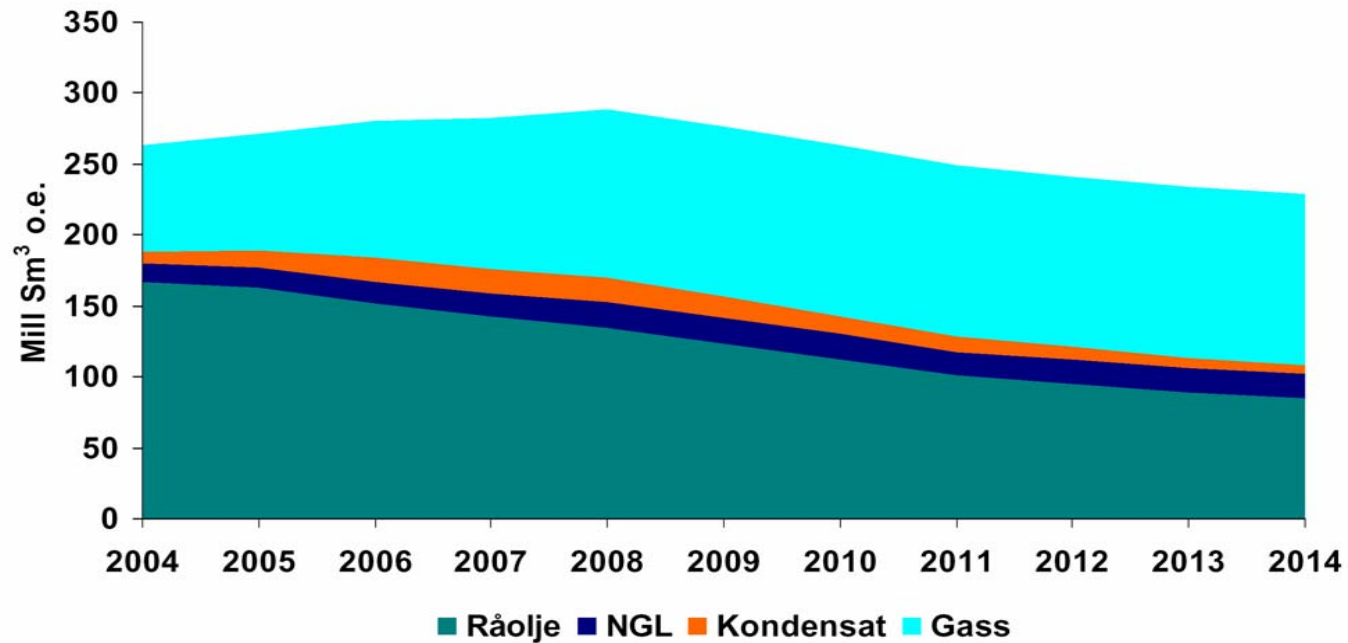
Kompetanseoppbygging

- ◆ Egen gruppe med ansvar for kompetanseoppbygging og ligningskontroll
- ◆ fokus på faktum hittil
- ◆ Møter med:
 - ◆ de største gassprodusentene
 - ◆ Olje- og Energidepartementet
 - ◆ Gassco
 - ◆ Inland Revenue/Oil Taxation Office
- ◆ Kursdeltakelse
- ◆ Foredrag av eksterne



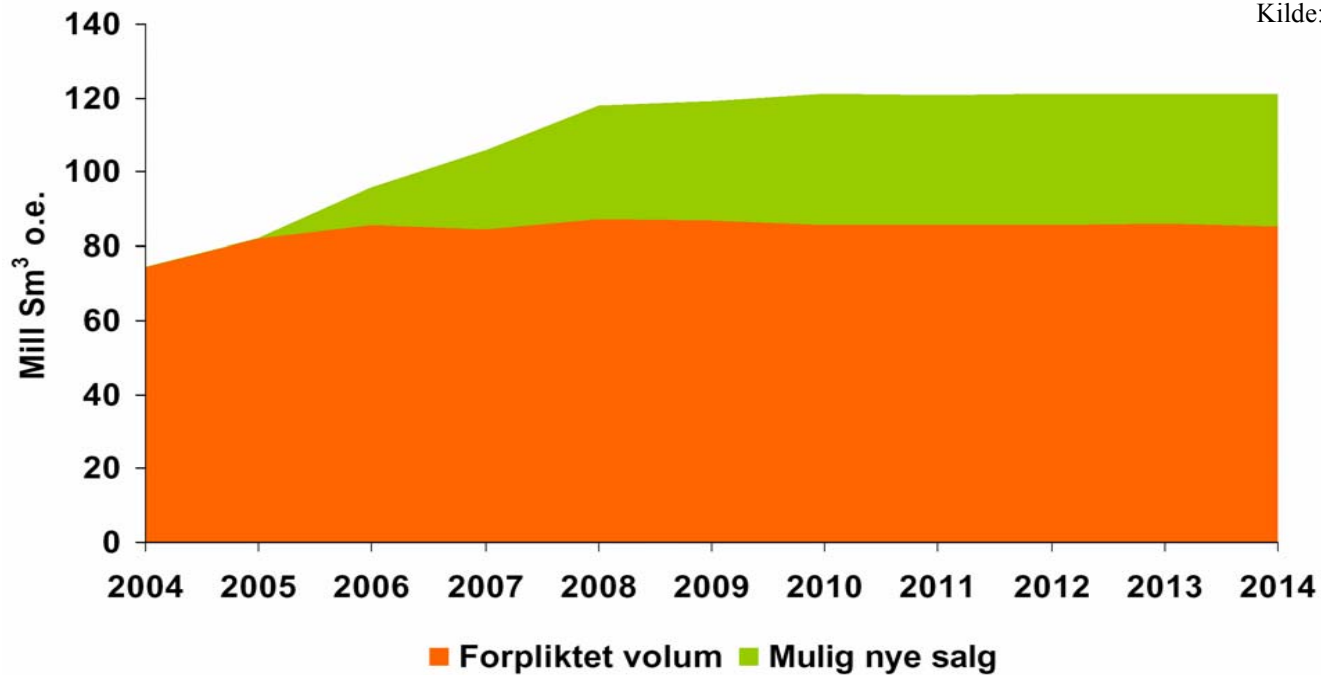
Produksjonsprognose for petroleum 2004-2014

Kilde: Fakta 2004 OED





Salgsprognose for gass 2004 – 2014

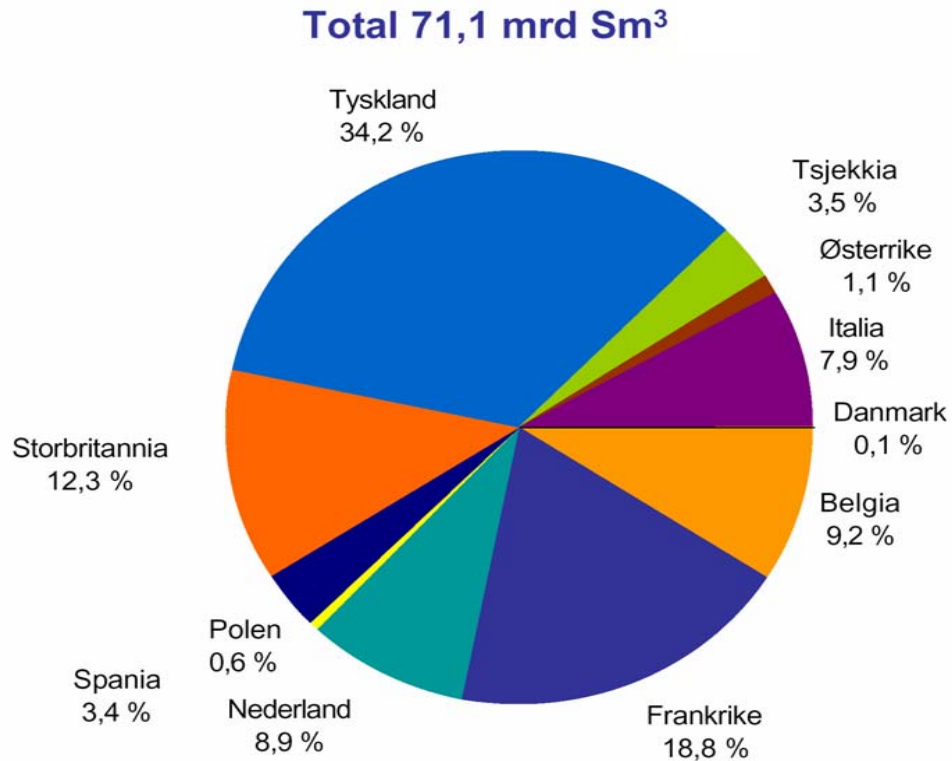


1 mill Sm³ o.e = 1 mrd Sm³ gass



Norsk naturgasseksport 2003

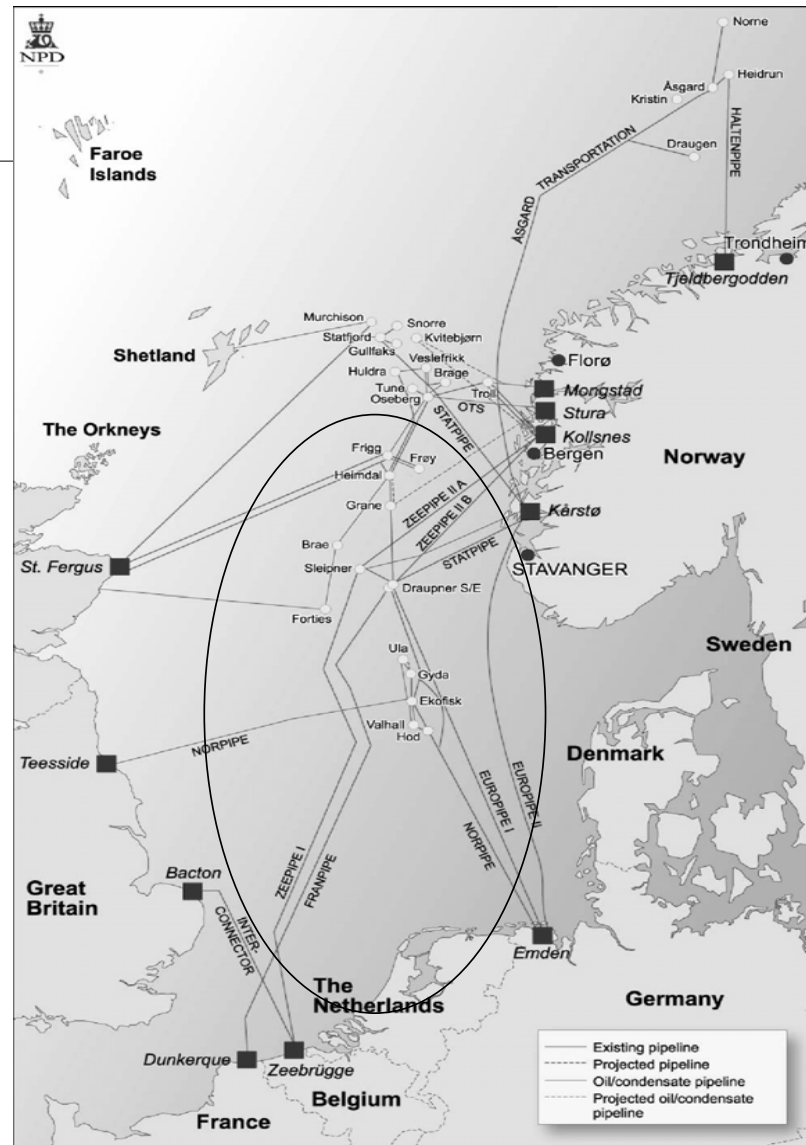
Kilde: Fakta 2004 OED





Landingspunkter for norsk gass:

- St. Fergus
- Emden/Dornum
- Zeebrügge
- Dunkerque





Hva er en hub?

- ◆ **Markeds plass for gass i tilknytning til såkalte hub'er**
- ◆ **Det meste av gassen leveres under langsiktige kontrakter**
- ◆ **Behov for å kjøpe/selge mindre kvantum gass**
- ◆ **To hovedtyper**
 - ◆ Fysisk hub - Fysisk punkt der flere rørledninger møtes.
 - ◆ Virtuell hub - Entry-/exit-systemer der all gass som befinner seg innen et system anses å være på samme punkt.
- ◆ **Kjennetegn god hub**

flere rørledninger inn og ut, nærhet til flere gasstilbydere, tradisjon for prisrapportering, standardkontrakter, troverdighet og likviditet.



Likvide hub'er

◆ **National Balancing Point (NBP) - Storbritannia**

- ◆ mest likvid i Europa
- ◆ entry-/exit-system
- ◆ norsk gass kan nå NBP via St.Fergus
- ◆ består av flere markeder (OTC, IPE, OCM)

◆ **Zeebrugge hub - Belgia**

- ◆ fysisk hub
- ◆ knutepunkt for gass fra bl.a UK, Norge og LNG fra Algerie
- ◆ relativt likvid
- ◆ vanskelig å skaffe kapasitet i Zeepipe (særlig om vinteren)



Andre hub'er

◆ Eurohub - Tyskland

- ◆ tidligere to konkurrerende hub'er (Eurohub og NWE hub)
- ◆ slått sammen i 2004
- ◆ entry/exit-system
- ◆ ikke likvid

◆ TTF (Title Transfer Facility) - Nederland

- ◆ entry-/exitsystem
- ◆ økende popularitet
- ◆ vanskelig å skaffe kapasitet fra Emden til TTF (Gasunie)



Ligningen 2003

- Samlet tørrgassalg ca kr 52 mrd mot ca kr 45 mrd i 2002.
- Andel internsalg ca 15% mot 9% i 2002.
- Fokus på kortsiktige salg til beslektet selskap ved årets ligning.
- En betydelig del av internsalgene gjelder korttidssalg av ledig gass under rammeavtale. Ledig gass gitt ved differanse mellom produksjon og avtak under langsiktige kontrakter.
- Relativt standardiserte kontraktsbetingelser i korttidskontrakter.



Ligningen 2003 (II)

💧 Internpris basert på

- 💧 markedsnoteringer
- 💧 videresalgspriser
- 💧 kombinasjon av disse

💧 Justering for

- 💧 kostnader for å komme fra avtalt leveringspunkt til det punkt markedsnoteringen/videresalgsprisen forutsetter
- 💧 funksjoner og/eller risiko overtatt av beslektet selskap



Ligningen 2003 (III)

◆ Markedsnoteringer (hub-priser)

- ◆ IPE (International Petroleum Exchange).
- ◆ OCM (On the day Commodity Market).
- ◆ Meglere i OTC-markedet med elektroniske handelssystemer (Prebon, Spectron, ICE).
- ◆ Prisrapporteringstjenester (Heren ESGM, Platts, Argus)

◆ Videresalgspriser

- ◆ Manglende likviditet på hub'ene på kontinentet, unntatt Zeebrugge, gjør at også videresalgspriser benyttes.



Ligningen 2003 (IV)

- ◆ Salg av ledig gass på månedsbasis med selgernominering.
 - ◆ faktisk levert mengde avviker ofte fra nominert mengde
 - ◆ tredjepartskontrakter - erstatningsplikt ved shortfall
 - ◆ ikke bestemmelse om erstatningsplikt - men rabatt i forhold til markedsnotering
 - ◆ vurdere størrelse på rabatt - herunder markedsmessigheten av å selge gass på denne måten
- ◆ Salg av avbrytbar gass med rabatt. Vurdere størrelse på rabatt som sådan og i hvilket omfang det er forretningsmessig naturlig å selge gass avbrytbart.



Ligningen 2003 (V)

💧 Dokumentasjon

- 💧 Selskap A fastsetter internpris basert på eksterne markedsnoterings. Ingen dokumentasjon på hvordan pris er fastsatt i konkrete transaksjoner (stikkprøver).

💧 Videresalgpriser

- 💧 Selskap B fastsetter internpris med utgangspunkt i de priser beslektet selskap oppnår ved videresalg.
- 💧 Selskap C vet ikke hvilke priser beslektet selskap oppnår ved videresalg.
- 💧 Selskap D mener videresalgpriser ikke er relevant fordi det ikke er de samme molekyler som videreselges.