



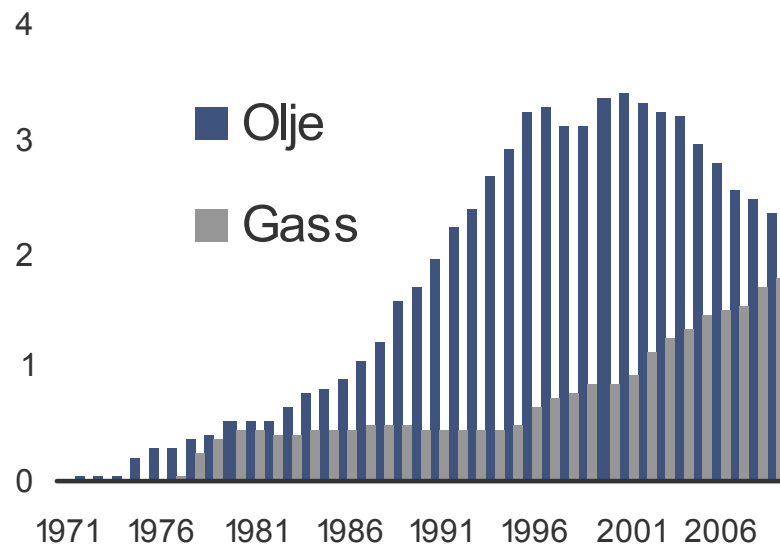
Statoil har en sterk gassposisjon

Rune Bjørnson, konserndirektør, Naturgass, Statoil

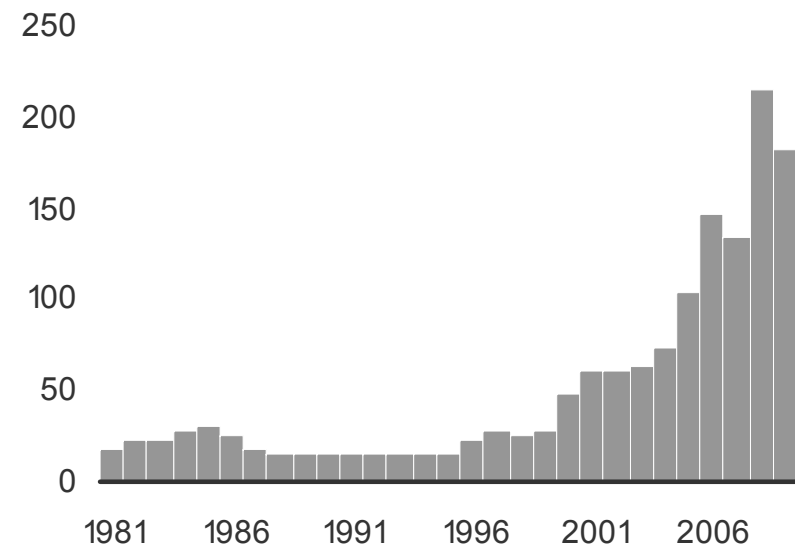
Presseseminar, Oslo, 20. september 2010

Store nasjonale inntekter fra gasseksporten

Fra olje til gassdominans på norsk sokkel
(mill fat oe per dag)



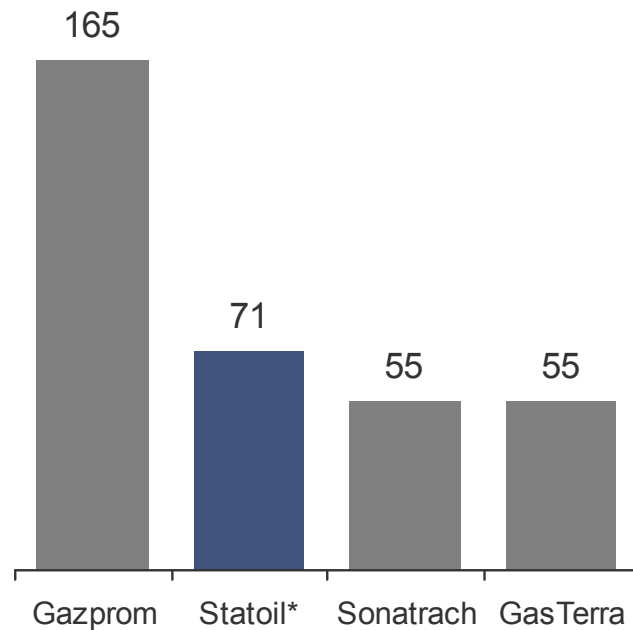
Verdi av eksport av gass fra 1981 til 2009
(Mrd NOK)



Kilde: OD og SSB

Statoil har en sterk gassposisjon i Europa

Statoil er ledende markedsfører
av gass til Europa (Mrd. Sm³)



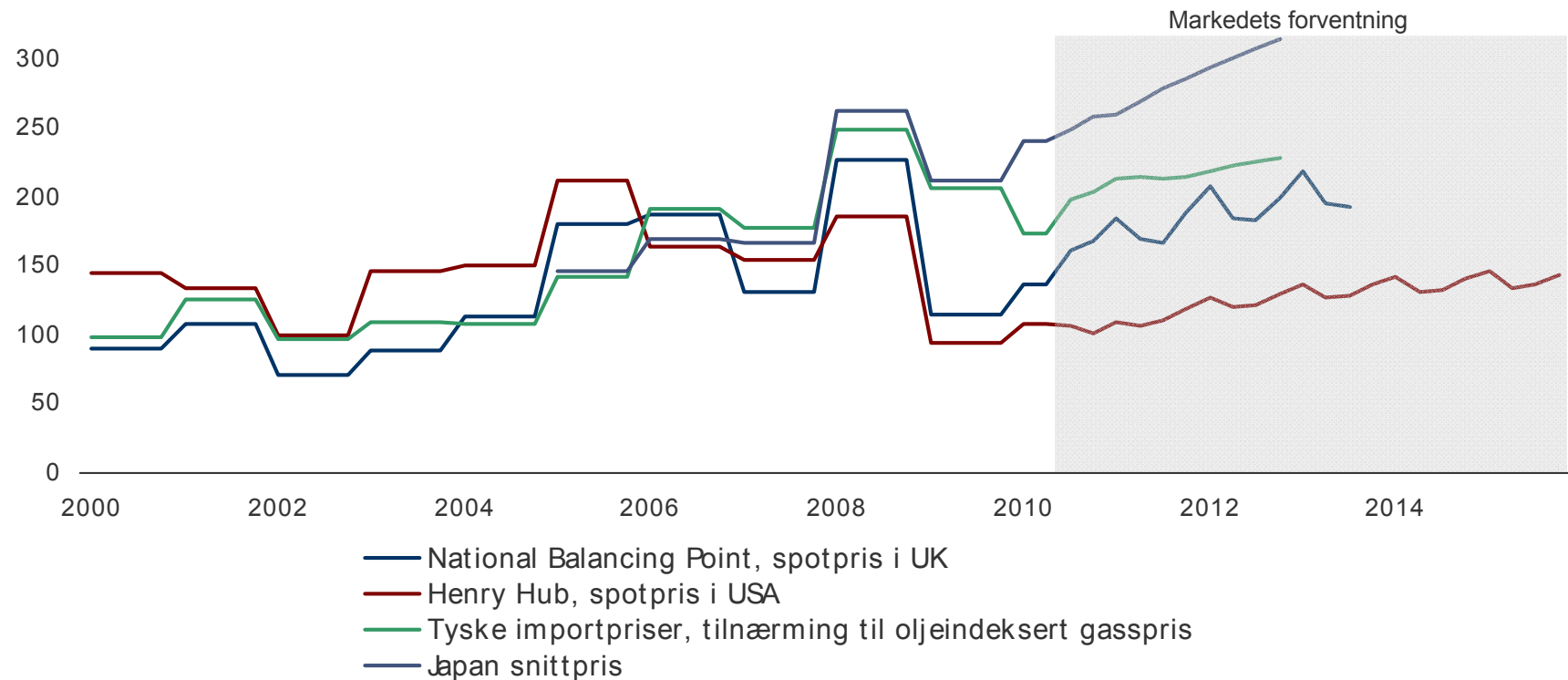
Tilgang til en integrert og
fleksibel gassinfrastruktur nært markedet



* Statoils gass i tillegg til gass fra norsk sokkel markedsført i Europa på vegne av SDØE
Kilder andre selskaper Cedigaz 2008

Dagens europeiske gasspriser er relativt høye

Gassprisnoteringer i Europa, USA og Asia (øre/Sm³)

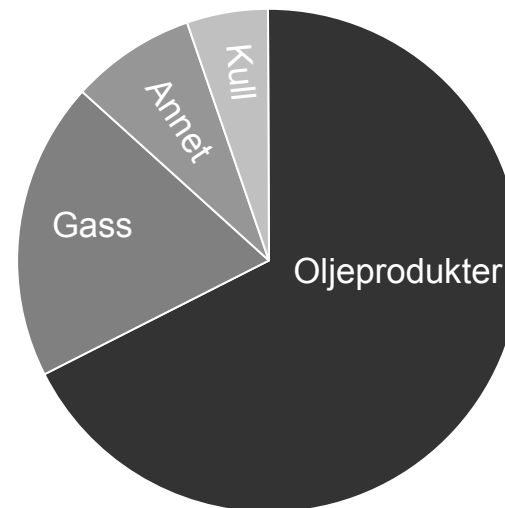


Kilder: BMWi, Heren, Platts, CERA

Det meste av gassen solgt under langsiktige salgskontrakter og er priset mot olje

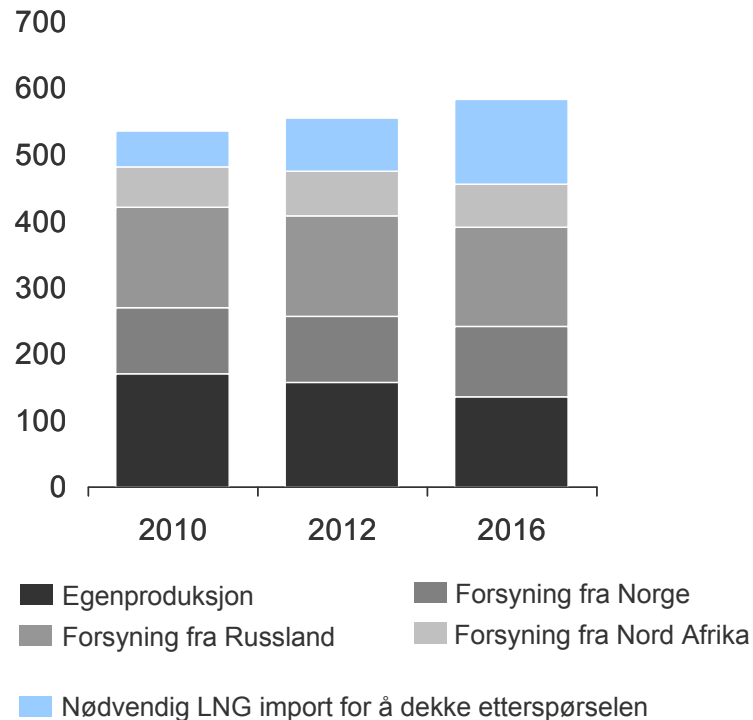
Indeksering i de langsiktige salgskontrakter for gass i 2010

- Gasspris knyttet til pris på alternative brensler for å sikre konkurransedyktig prising
- Anledning til revisjon av kontraktspris ved jevne mellomrom for å sikre tilpasning til gjeldende markedsforhold

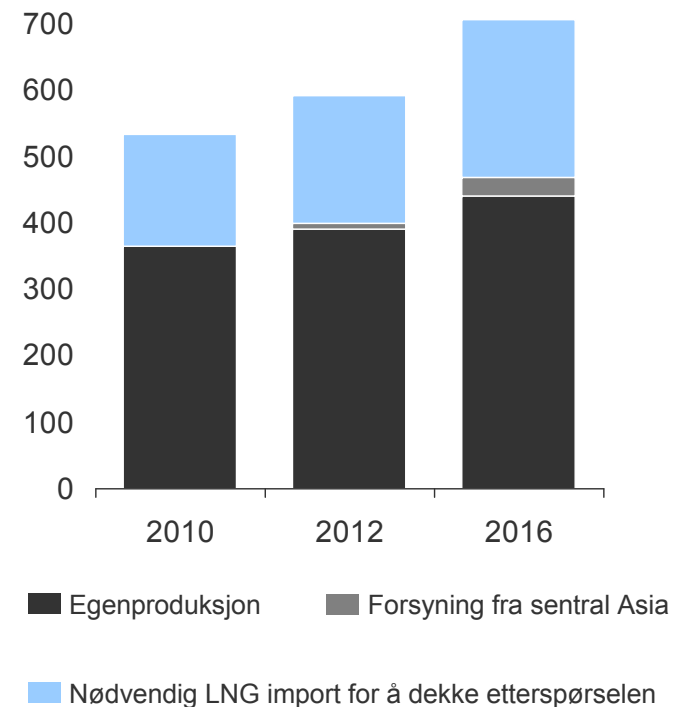


Forventet prisvekst underbygges av økt konkurranse om tilgjengelig gass

Europas importbehov øker
(Mrd. Sm³)



Asias importbehov øker
(Mrd. Sm³)



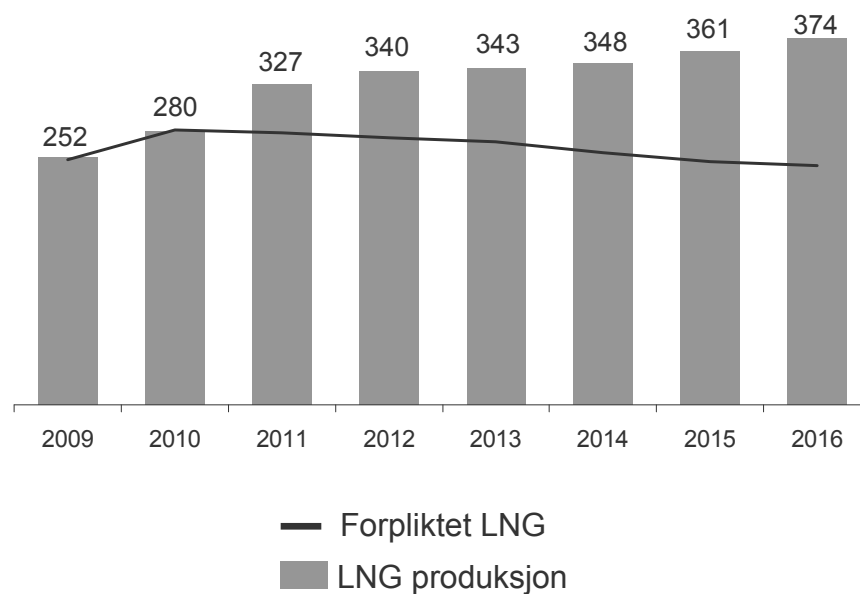
Kilde: WoodMackenzie og Statoil



Tilgjengelig LNG er begrenset

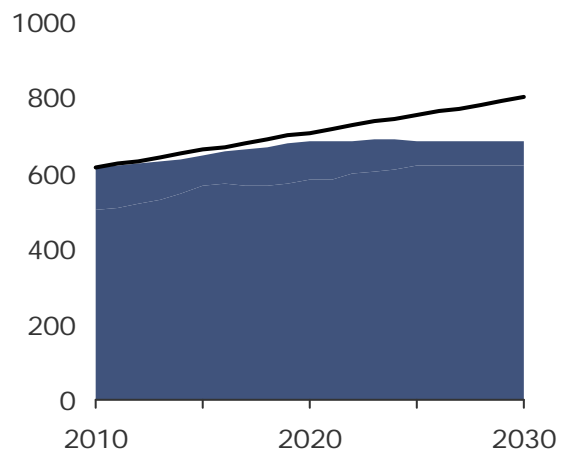
Vekst i LNG produksjon flater ut, og store deler er allerede forpliktet (Mrd Sm³)

- Ikke besluttet nye LNG-prosjekter med oppstart etter 2016
- Ny LNG kapasitet krever store investeringer

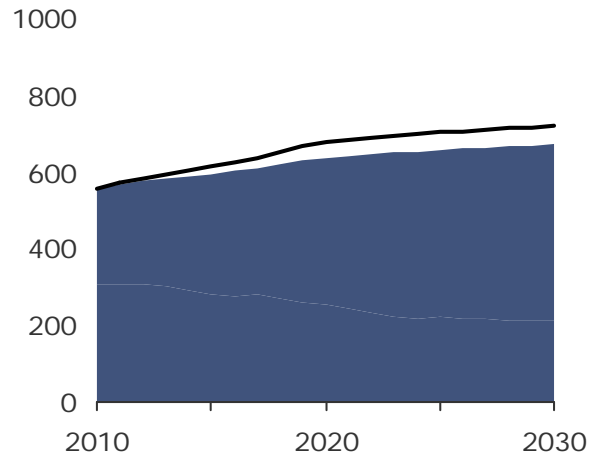


Forventet vekst i etterspørselen etter gass i alle viktige forbruksregioner

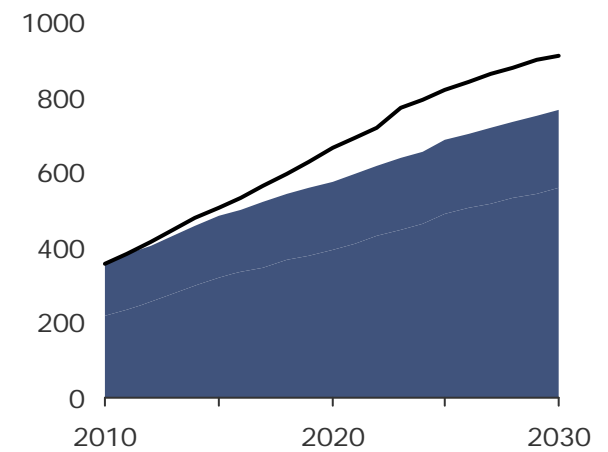
USA (Mrd. Sm3)



Europa (Mrd. Sm3)



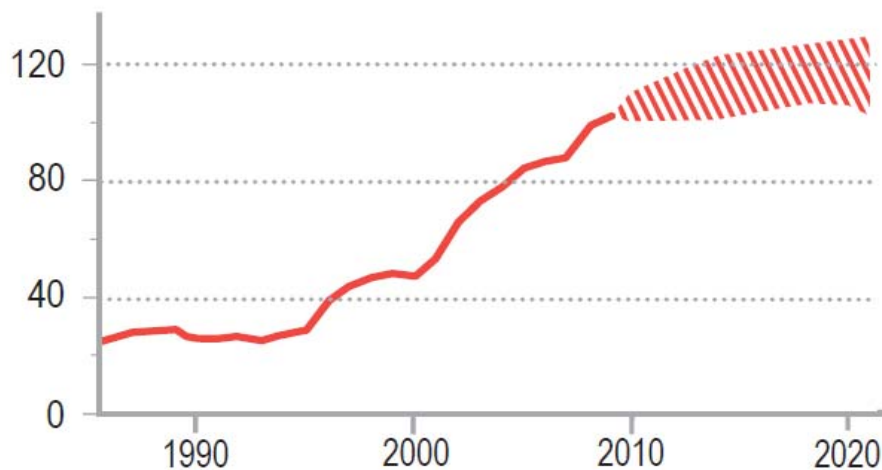
Asia (Mrd. Sm3)



— Potensiale for ytterligere etterspørselsvekst

Store gassvolumer kan selges de nærmeste årene

Forventet gasseksport fra norsk sokkel (Mrd. Sm3)



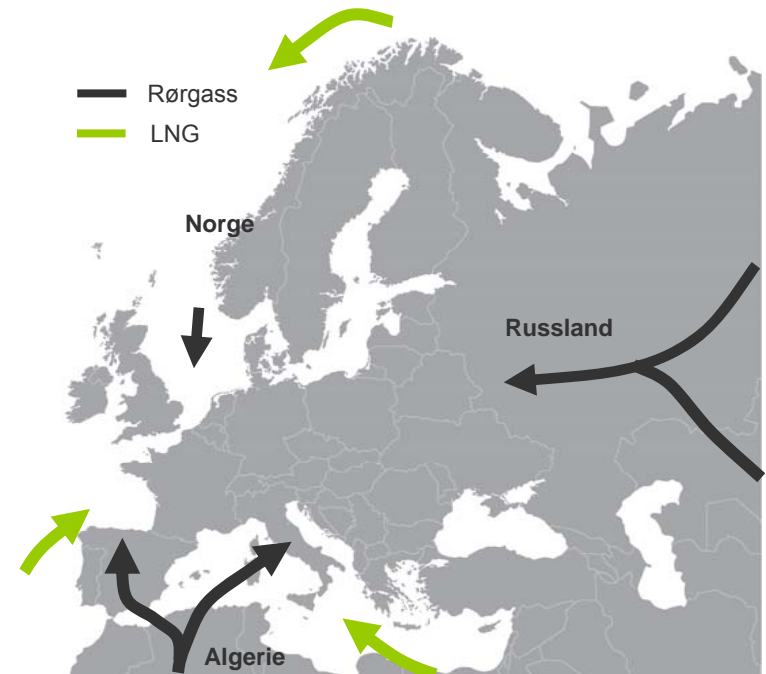
Flere alternativer for salg av gass

- Kortsiktige salg på likvide handelsplasser
- Langsiktige gassalgskontrakter til eksisterende og nye kunder
- Øke salg til store sluttbrukere
- Forsterke innsats mot kraftsektoren

Langsiktige salgskontrakter er et viktig element i avsetningsstrategien

- Forlenge langsiktige salgskontrakter med utvalgte kunder til nye betingelser
- Inngå nye markedstilpassede salgskontrakter

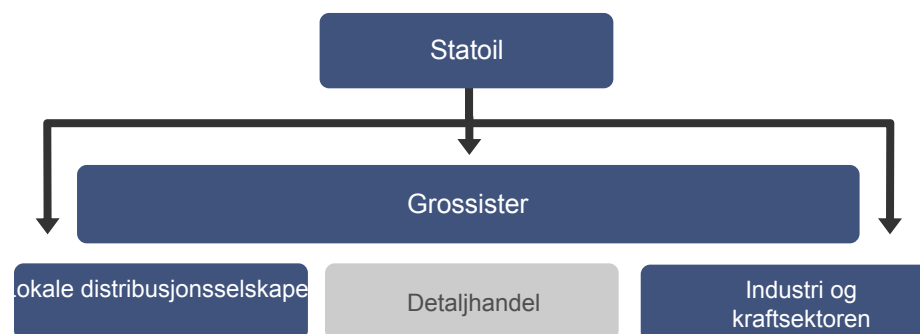
Nordvest Europa er kjerneområdet for salg av norsk gass



Øke salg til store sluttbrukere i Europa

Salg til lokale distribusjonsselskaper og industri

- Markedsliberaliseringen gir tilgang til nye kundesegmenter
- Nye salgskanaler er et reelt og lønnsomt alternativ til de langsiktige salgskontraktene

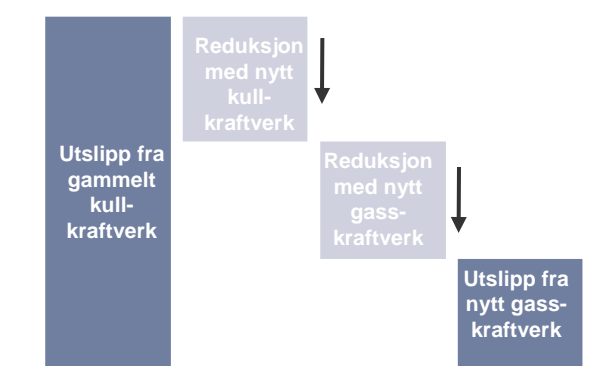
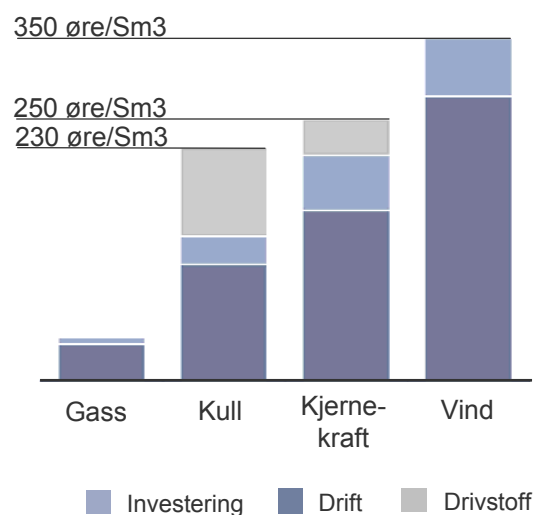


Gass er konkurransedyktig i kraftsektoren

Gass er konkurransedyktig og trenger ikke subsidier

Nedgang i CO₂ utslipp på rundt 70% sammenlignet med gamle kullkraftverk

Gass og gassteknologi er tilgjengelig når mye gammel kapasitet skal erstattes



Kilde: IEA 2009

Kilde: Deutsche Bank

Kilde: CERA and Platts



Målrettet innsats for å selge mer gass til kraftsektoren gir resultater

Avtalen med Poweo er et eksempel på Statoils strategi for å øke bruken av gass til kraft

- Statoil og franske Poweo har inngått en 20 års avtale om levering av gass til et gasskraftverk
- Statoil jobber for å sikre flere avtaler om gass til kraft i Europa



Oppsummering



- Gass gir store nasjonale inntekter
- Gassprisene er relativt høye
- Forventet etterspørselsvekst i alle markeder
- Statoil vurderer flere lønnsomme avsetningskanaler for gass