

# Глобальные сдвиги

## Как успеть за меняющимся газовым рынком



**Что ждет российский газ на европейском и азиатском рынках в ближайшее десятилетие? Как нужно корректировать экспортную стратегию, чтобы доля поставок из России в общем энергобалансе увеличивалась? Своими оценками с RusEnergy поделился президент Института энергетики и финансов, руководитель рабочей группы по долгосрочным энергетическим сценариям, спикер с российской стороны Консультативного совета по газу ЭнергодIALOGA Россия-ЕС Владимир Фейгин.**

### Меньше политики, больше экономики

**RusEnergy:** В последние годы Европа стремится уменьшить зависимость от крупных трубопроводных поставщиков газа и, более того, добиться снижения роли трубопроводного газа в энергосистеме в целом. Это происходит на фоне увеличения интереса к СПГ, роста потребления угля и развития ВИЭ. Доля России в импорте газа

сокращается. По вашей оценке, эти тенденции – явление постоянное? Несмотря на ожидаемое снижение внутренней добычи, спрос на российский газ в ЕС продолжит падать?

**Владимир Фейгин:** Стоит заметить, что в 2013 году тенденции начали меняться, и экспорт российского газа значительно увеличился. Конечно, пока рано говорить о долгосрочности этого явления, и связано оно с проблемами у норвежцев и алжирцев, со снижением доли СПГ в Европе из-за переориентации поставщиков на Азию. Эти факторы привели к тому, что доля российского газа возросла.

На первый взгляд, есть причины полагать, что существенного роста европейского рынка газа не предвидится. Непонятна судьба энергоинтенсивных отраслей в экономике ЕС. Не исключено, что их роль существенно снизится. Но нужно учитывать – сейчас европейский рынок искусственно сдерживается. Поэтому я не исключаю, что в ближайшем будущем европейцы окажутся вынуждены внести изменения в его структуру.



В 2013 году экспорт российского газа в Европу значительно увеличился

**RE:** В пользу газа?

**В.Ф.:** Да, эти изменения будут в пользу газа. Сейчас мы наблюдаем пассивное развитие традиционных источников энергии при активном воздействии на развитие нетрадиционных. Но нынешний результат европейцев не удовлетворяет. На ВИЭ направляются огромные субсидии, и в то же время растет доля угля. В результате европейцы не выполняют своих задач по снижению выбросов и тратят деньги неэффективно.

Логика в сверхинтенсивном развитии ВИЭ нет. Чем оно мотивировалось, помимо снижения экологической нагрузки и зависимости от внешних источников? Инновациями, ростом производства оборудования, загрузкой собственных предпри-

## Владимир Фейгин: биография

Родился в 1946 году в Москве.

В 1967 году окончил механико-математический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (специальность «Математик»). В 1970 году окончил аспирантуру Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова. Имеет ученую степень кандидата физико-математических наук.

В 1970-2005 гг. – старший научный сотрудник, заведующий лабораторией, ведущий научный сотрудник, заведующий сектором «ВНИИЭГазпрома» (в 1997 году преобразован в ООО «НИИгазэкономика»).

В 1990-2012 гг. – исполнительный директор основанного им исследовательского центра «Энго».

В 2003-2008 гг. – заместитель председателя правления НП «Координаторы рынка газа».

С 2003 года – консультант правления «Газпромбанка».

С 2008 года входит в состав Тематической группы (ТГ) по энергетическим рынкам и стратегиям Энергодialogа РФ-ЕС, с 2011 года – в состав Консультативного совета по газу при координаторах Энергодialogа РФ-ЕС (спикер с российской стороны). Руководит подгруппой ТГ по энергетическим сценариям и прогнозам.

С 2011 года – президент фонда «Институт энергетики и финансов».

С 2012 года – советник президента ОАО «НК «Роснефть».

С 2013 года – член рабочей группы по вопросам ТЭК комиссии при президенте РФ по стратегическим вопросам ТЭК и экологической безопасности.

ятий. А в результате большую долю этого рынка захватывают китайцы, и европейцы субсидируют китайских производителей. В отрасли солнечной энергетики это уже очевидно, тенденции прослеживаются и в отрасли ветряной энергетики. Тогда за что европейцы бьются?

Полагаю, уже в ближайшие месяцы будет принято решение о пересмотре акцентов в энергополитике ЕС. Это, в свою очередь, в разумных пределах может привести к росту роли газа. Если не будет активного противодействия, то доля поставок из России в общем энергобалансе Европы может увеличиться.

**RE:** Какова должна быть стратегия России, чтобы это произошло? Нужно снижать цены и менять подходы к экспортной политике, увеличивать долю СПГ, расширять число поставщиков трубопроводного газа?

**В.Ф.:** Одной экономикой не обойтись. У вопроса есть чисто политический навес. Несмотря на слова европейских коллег, во многом снижение доли газа в их энергобалансе объясняется расхожим мнением: усиливать зависимость от импорта, в котором у России хорошие конкурентные позиции, опасно. Нам нужно работать над тем, чтобы в газовых вопросах было меньше политики.

Это означает, что отношения надо делать более предсказуемыми и партнерскими, двигаться к взаимодействию, стараться не оглядываться на прошлое. Надо быть более открытыми, информировать не только политиков, но и общество, что мы совместно – Россия и ЕС – снижаем риски. На мой взгляд, это одно из основных условий наращивания доли России на европейском газовом рынке.

**РЕ:** Но разве можно ограничиться чисто политическими шагами?

**В.Ф.:** Конечно, экономику вопроса никто не отменял. Ведь рост потребления российского газа в 2013 году произошел не на пустом месте. Цены в сравнении со спотовыми стали более конкурентоспособными. Нам надо отслеживать эти тенденции, понимать их и вести себя максимально по-рыночному.

Главное в стратегии – гибкость, готовность к вызовам. Так, как рынок был устроен раньше, он уже устроен не будет. Понятно было, с кем подписывать контракты, да и контракты были масштабными и заключались на 20 и более лет. Традиционные покупатели в этих контрактах, такие, например, как EoN-Ruhrgas, имели близкие к монопольным права и гарантированные рынки. Сейчас компоненты уравнения меняются, положение этих компаний усложняется, их роль в будущем не вполне ясна. Она зависит от устройства рынка и готовности адаптироваться к изменениям.

Добавлю, что наша экспортная стратегия постепенно меняется. В собранном виде это пока не звучит, но в реальности корректировка происходит – в частности, пересматриваются ценовые условия долгосрочных контрактов. Нам нужно стараться быть гибкими в этом вопросе, что вовсе не означает отказа от формата долгосрочных контрактов и радикального изменения рыночной стратегии. Это не отменяет других инструментов – спотовой торговли, фьючерсной торговли, поставок СПГ. Корректировка экспортной стратегии должна произойти в части увязки этих элементов, их согласования.



Россия не получит дополнительных больших объемов сбыта от поворота в сторону спотовых схем

**РЕ:** Возможно, какие-то объемы российского газа нужно решительнее переводить на спотовые схемы, как это начали делать другие рыночные игроки (например, норвежцы)?

**В.Ф.:** Я так не думаю. Норвежцы это сделали под давлением Евросоюза. А что нам даст масштабный переход на спотовые схемы? Цены по долгосрочным контрактам и так к ним близки. Резкого расширения спроса в результате перехода на торговые площадки не будет. В северо-западной Европе эти поставки очень активно

развиваются. И что, газ там после этого серьезно потеснил другие виды топлива? Нет. Мы не получим дополнительных больших объемов от поворота в сторону спотовых схем.

## Окно в Азию

**РЕ:** Между тем, в Азии наблюдаются обратные европейским тенденции – потребление растет. После того как в России был частично либерализован экспорт СПГ, внутренняя конкуренция за рынок АТР ужесточилась. Поставки с одного только Сахалина планируют и «Газпром», и «Роснефть». В перспективе хватит ли места на рынках АТР для всех российских СПГ-проектов, ориентированных на него?

**В.Ф.:** Как это видится сейчас, хватит. Конечно, при условии конкурентоспособных цен и попадания по срокам в образовавшееся экспортное «окно». Прогнозы известны – за ближайшее десятилетие объем этого рынка должен удвоиться. Конечно, к предварительным оценкам нужно относиться с осторожностью. Но пока азиатский рынок выглядит перспективно. Особенно в свете того, что Катар вышел на «полку» поставок СПГ. Между тем, новые «маяки» – Австралия и Новая Гвинея – имеют проблемы со стоимостью и поддержкой ввода мощностей.

Но это не значит, что большая доля на рынке СПГ нашим проектам обеспечена на долгие годы вперед. На него выйдут и канадцы, и американцы. Конкуренция станет жесткой. В новом объеме рынок сформируется, видимо, на горизонте 10 лет, и он будет насыщен.

**РЕ:** Какую стратегию стоит избрать России в условиях такой острой конкуренции?

**В.Ф.:** Все рынки становятся более конкурентными, а не только рынок СПГ. Этого не нужно бояться. Рынок нефти тоже остроконкурентный. На нем много поставщиков, и даже самые крупные не доминируют, а имеют лишь чуть более десятой части рынка. Это не те цифры, к которым мы привыкли, когда речь идет о поставках газа.

Но, повторяюсь, все это не страшно, если товар востребован у покупателей. Мы комфортно чувствуем себя на нефтяном рынке. Что же мешает занять свое место на рынке СПГ и быть востребованными? Ничего. Главное – быть конкурентоспособным, предложить рыночные условия.

Это не означает отказа от долгосрочных контрактов. Наступило определенное отрезвление – крупные СПГ-проекты не стоит затевать без долгосрочных обязательств по покупке. Показателен пример Катара, развившего большие мощности в партнерстве с ExxonMobil и оказавшегося в период кризиса в очень тяжелом положении. Цены резко упали, объемы не были гарантированы, и газ пришлось продавать где угодно и как угодно, лишь бы не затоварить свое производство.

Вряд ли после этой истории Катар или другие поставщики захотят вновь идти на подобные риски. Оптимальным является сочетание гибких поставок с гарантированными обязательствами.

**RE:** В перспективе азиатский рынок может получить много предложений – например, от России, Северной Америки, Австралии. Не приведет ли это к тому, что ценовая разница на газ между рынками Европы и Азии окажется не столь существенной, как сейчас?

**В.Ф.:** Да, я думаю, это возможно. Сейчас Азия – дефицитный рынок, а в перспективе, примерно через 10 лет, дифференциал может стать меньше. Относительное выравнивание очень вероятно. Азиатский рынок может ждать некоторое снижение цен, а в Европе оно не прогнозируется.

Даже если в Европу придет североамериканский газ, он там будет продаваться никак не по ценам Henry Hub. Все знают, что это очень низкие цены – сегодня около \$140 за тыс. кубометров. Но в Европе газ не может стоить столько же из-за больших издержек в цепочке сжижения, транспортировки и регазификации. Когда американский газ придет на европейский рынок, ценник будет сопоставим с тем, что предлагается европейскому рынку сейчас другими поставщиками. Европейские и азиатские ценники в перспективе перестанут так сильно отличаться.

**RE:** То есть происходит трансформация региональных рынков и формирование глобального?

**В.Ф.:** Конечно. Ценовые условия в мире будут сближаться. Россия должна остаться мощным игроком на глобальном рынке. Этому способствуют и география, и ресурсная база. Главное – осознать тенденции уже сейчас, планомерно готовиться к трансформации рынка и занимать позиции в разных его частях. В прошлом мы уже проделали подобное в Европе, причем в гораздо более трудных условиях противостояния двух систем. Сейчас

тоже нужно мобилизоваться и занять активную позицию в различных частях света.

## Новые горизонты

**RE:** Приведет ли либерализация экспорта СПГ к существенному увеличению доли российского газа на мировых рынках? Или масштабы этой либерализации (по сути, в интересах двух компаний) недостаточны, чтобы сделать Россию значимым поставщиком СПГ?

**В.Ф.:** По моей оценке, существенное наращивание доли произойдет. Проекты «Роснефти» и НОВАТЭКа активно реализуются, как мы могли наблюдать в течение 2013 года. Их суммарная мощность будет порядка 25 млн тонн в год. Это очень прилично – 6-7% мирового рынка. Так что заметными игроками мы, безусловно, станем. Кроме того, никто ведь не говорит, что либерализация в ее нынешнем варианте – это навсегда. Не исключено, что в будущем правительство примет новые решения, которые позволят дополнительно расширить рынок.

**RE:** Перспективы реализации СПГ-проектов «Роснефти» и НОВАТЭКа, в интересах которых экспорт и был либерализован, практически не вызывают сомнений. А вот три проекта «Газпрома» (Владивосток, Балтика и третья очередь завода в Южно-Сахалинске) на их фоне выглядят гораздо слабее. Как вы считаете, будут ли все три реализованы? Или только какая-то часть?

**В.Ф.:** Это в значительной мере зависит от ресурсной базы под эти проекты. Любого потенциального покупателя будет интересовать такой вопрос. А готовая база еще не создана. Второй момент – инфраструктура, с которой тоже есть проблемы. Оба этих вопроса очень серьезны в контексте данных проектов.

Надо подготовить ответы на них чрезвычайно быстро, чтобы попасть в «окно», которое появится в конце десятилетия. То есть у «Газпрома» есть три-четыре года на ввод месторождений, и столько же – на строительство инфраструктуры. Это очень интенсивная работа. Однако ничего невозможного здесь нет.

Хотя нужно признать, что в последние годы «Газпром» так не работал. Масштабные проекты реализуются, но не в столь интенсивном режиме. Как говорят на Западе, это вызов. Все зависит от эффективности менеджмента «Газпрома». Повто-

рюсь, ничего невозможного здесь нет.

**RE:** Проекта «Печора СПГ» экспортная либерализации не коснулась, и теперь акционеры готовы продать контрольный пакет. Если покупателями выступают «Роснефть» или НОВАТЭК, у них могут быть проблемы с законодательством, позволяющим им экспортировать СПГ только на определенных условиях. «Газпром» особого интереса к «Печоре СПГ» не проявляет. Как вы считаете, у проекта нет будущего?

**В.Ф.:** Полагаю, что альянс с государственными компаниями все-таки возможен. В случае с НОВАТЭКом вероятны проблемы из-за интерпретации законодательства. А вот альянс с государственными компаниями – оптимальный вариант для «Печоры СПГ».

Насколько мне известно, акционеры только недавно начали переговоры, и подводить итоги, обсуждать наличие или отсутствия интереса, пока рано. Я думаю, что пути для связки с государственными компаниями найти можно. Иного варианта в ближайшие годы у «Печоры СПГ» нет, если речь идет об экспорте. Список экспортеров СПГ в скором времени вряд ли расширится.



Происходит трансформация региональных газовых рынков и формирование глобального, а значит, ценовые условия в мире будут сближаться

**RE:** Зато может расширяться список стран-импортеров за счет включения в него России. В конце ноября вице-президент «Роснефти» Влада Русакова заявила, что компания рассматривает варианты газификации Мурманской области, и поставки СПГ из Норвегии выглядят наиболее привлекательно. Как вы оцениваете такой подход, а также альтернативные варианты – поставки с мини-завода в Ленинградской области и с Мурманского месторождения в Баренцевом море, лицензию на которое рассчитывает получить «Роснефть»?

**В.Ф.:** Что касается норвежского СПГ, по видимости, речь идет о ценах, близким к европейским, то есть о высоких ценах. Надо оценивать готовность к этому российских потребителей. Правда, с учетом того, что Штокмановский проект отложен надолго, особых альтернатив нет.

Если говорить о поставках СПГ с Балтики как о еще одном варианте, там цены низкими тоже не будут. О Мурманском месторождении сказать затрудняюсь, не располагаю информацией о нем. Надо смотреть технико-экономический анализ, без расчетов говорить что-то определенное сложно. Конечно, навскидку поставки из России интереснее, чем из Норвегии. Своего газа много.

**RE:** Вы отметили, что проблем с газовой ресурсной базой у России нет. Значит ли это, что страна в большей степени заинтересована в открытии нефтяных запасов на арктическом шельфе? С одной стороны, угроза снижения добычи нефти для нас более насущна, чем газа. С другой – газ экологически менее опасен в условиях северного шельфа.

**В.Ф.:** Россия исключительно богата газом. Новые открытия в Арктике, вероятно, только подтвердят этот факт. Еще в СССР было известно о больших газовых ресурсах Карского моря. В скором будущем эти оценки должны быть подкреплены. Но надо признать, что нефть более актуальна в сегодняшних реалиях. Хотя востребованными в мире будут и российский газ, и российская нефть. Так что станем использовать те возможности на шельфе Арктики, которые нам откроются. Ни нефть, ни газ лишними не будут.

**RE:** Каких открытий вы ожидаете от Приновоземельских, Северо-Карского, Западно-Приновоземельского и других участков?

**В.Ф.:** Скважины покажут. Но уже сейчас ясно, что газа будет много.

**RE:** По вашей оценке, иностранные партнеры «Роснефти» распрощались с надеждой получить на свой баланс запасы, которые они могут найти на российском шельфе? Или такая вероятность еще существует?

**В.Ф.:** Это вопрос переговоров. Впрочем, переговоры они опытные. Не исключаю, что иностранные партнеры достигнут своих целей. Вот, например, Уоррен Баффет (известный инвестор и миллиардер - RE), чье чутье не раз проверено, скупает акции ExxonMobil. Наверное, за этим что-то стоит, и от акций ожидают серьезного роста. А на то должны быть причины.