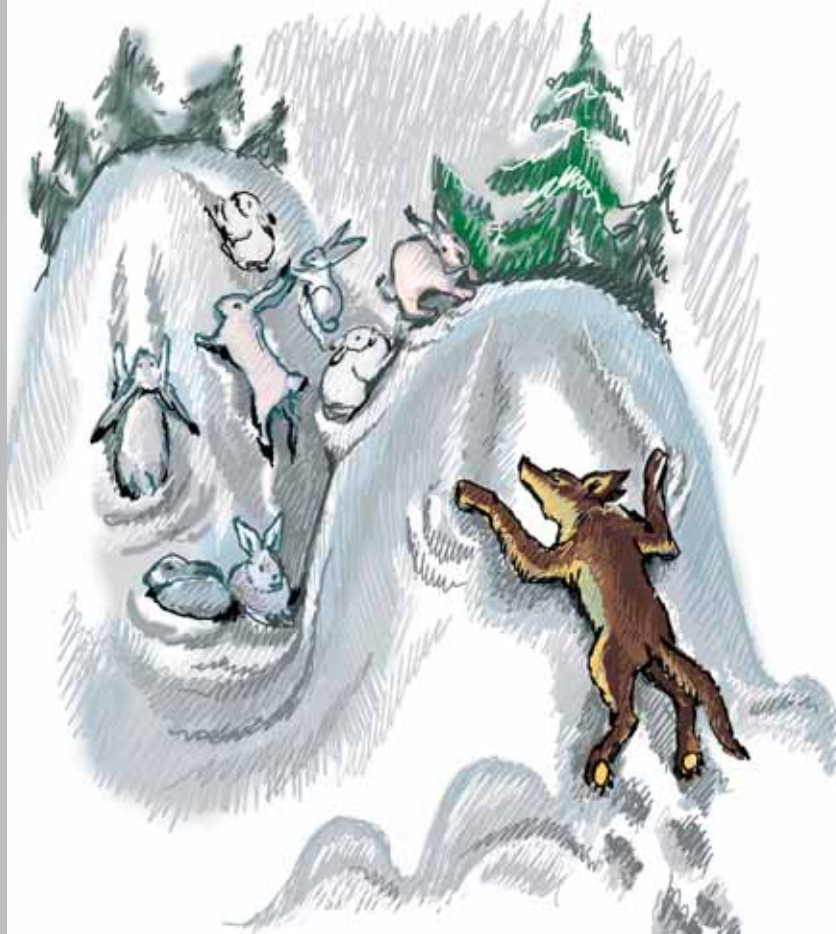


СИНУСОИДА ЦЕНЫ

МАРИЯ АКУЛИЧ
«Нефтегазовая Вертикаль»



Разница между спотовыми и трубными ценами напоминает синусоиду, минусовая — опустошительная для «Газпрома», плюсовая — затратна для потребителей Европы. В кризис синусоида залезла в карман «Газпрома», но по мере восстановления рынка монополия, уступившая натиску, вновь поверила в свою счастливую звезду, намереваясь отыграть упущенное.

На стороне «Газпрома» (как и иных экспортеров газа) — прогнозы всех ведущих мировых аналитических центров об уменьшении доли нефти и о долгосрочном росте спроса на газ, особенно в Европе с ее падающей собственной добычей. Плюс предполагаемый фантастический рост спроса в Азии, где Китай стремится к экономической гегемонии.

Против «Газпрома» — всякие энергетические альтернативы, нетрадиционный газ и СПГ со «старой» и многоопытной Австралией, в частности, и новым, но не менее амбициозным Катаром. Не исчезли и иные конкуренты.

«Газпром», довольно потирая руки, полагает, что скатываясь с него самого, синусоида, что тот маятник, обратной амплитудой вот-вот накроет ЕС. И раз рынок возвращается в «сбалансированное состояние», то «стратегический отказ от системы долгосрочных контрактов монополий не предполагается никоим образом». Куда ей — Европе — с подводной лодки деться?

Не будем гадать, кто скорее и эффективнее обеспечит газовые потребности. Ответ здесь очевиден: тот, кто проворнее в нужное время в нужном месте. Да и кризисные синусоиды никто не отменял.

Мировой финансово-экономический кризис, разразившийся во втором квартале 2008 года, привел к значительному сокращению производства в Европе. По данным Eurogas, спад в промышленности Европейского союза составил 11% (на сектор приходится 30% продаж газа), в электроэнергетике — 8% (27%). Как результат, потребление природного газа в регионе снизилось в 2009 году на 7%.

2009

Сказалось также наращивание поставок в Европу СПГ (на 15% по сравнению с 2008 годом), предназначавшегося в основном для США — в связи с ростом добычи там сланцевого газа. В определенной степени «сработало» и демонстративное снижение в 2009 году прогнозов Минэнерго США по импорту СПГ в период с 2010 по 2030 годы.

В итоге экспорт «Газпрома» в страны дальнего зарубежья в

В 2009 году спад в промышленности ЕС — 11% (на сектор приходится 30% продаж газа), в электроэнергетике — 8% (27%). В итоге потребление природного газа в регионе снизилось на 7%

2009 году составил 140,65 млрд м³ (минус 12% по сравнению с 2008 годом).

В этот период цены на спотовых рынках Европы часто были существенно ниже цен по долгосрочным контрактам «Газпрома». Согласно статистическим данным ВР, средняя цена на британской бирже NBP в 2009 году составляла \$4,85 за млн БТЕ, т.е. (с коэффициентом пересчета 36) примерно \$174,6 за 1000 м³ (минус 55% по сравнению с 2008 годом).

В то же время средняя цена реализации газа «Газпром» для дальнего зарубежья по долгосрочным контрактам в 2009 году была порядка \$302, уточняют в «Газпром экспорте», поясняя, что

с учетом значительной изменчивости цен на спотовых рынках абсолютная разница между ценами в хабах и ценами по долгосрочным контрактам в принципе может изменяться на десятки долларов в пределах нескольких дней.

«Особенностью минувшего года для нашего экспорта было давление значительно упавших спо-

Экспорт «Газпрома» в страны дальнего зарубежья в 2009 году составил 140,65 млрд м³ (минус 12% по сравнению с 2008 годом)

товых цен. Тогда разрыв между ними и контрактными ценами иногда превышал \$100», — резюмировал в июне прошлого года Александр Медведев, зампред правления «Газпрома», генеральный директор «Газпром экспорта».

Сергей Комлев, начальник Управления структурирования контрактов и ценообразования «Газпром экспорта», называет колебания спотовых цен в Европе «разрушительной синусоидой» — boom and bust («то взлет, то падение»). По его словам, в 2009 году в некоторые моменты разрыв в ценах превышал и \$150.

Основные поставщики природного газа в Европу пытались успешно сыграть как на волне кри-

В кризис монополия пошла на спотовую адаптацию контрактов с некоторыми ключевыми партнерами. Это стоило «Газпрому» порядка 7% экспортной выручки

зиса, так и на поле нестабильных биржевых котировок. К примеру, Норвегия, в контрактах которой в 2009-м было до 40% спота, увеличила долю в поставках в ЕС с 18% в 2008 году до 20% в 2009 году, кроме того, ее доля в поставках СПГ составила 3% против нуля годом ранее.

Катар также нарастил поставки СПГ в ЕС с 15% в 2008 году до

25% в 2009-м (данные Eurogas). По мнению старшего аналитика ИФК «Метрополь» Александра Назарова, именно «наводнение» европейских рынков сжиженным газом из Катара привело к обвальному снижению спотовых цен. На сегодня регазификационные мощности Европы составляют порядка 140 млрд м³, и европейцы спешат ввести в строй новые терминалы общей мощностью около 70 млрд м³.

Что касается «Газпрома», то его выручка от реализации газа в дальнее зарубежье в 2009 году составила 1103 млрд рублей (минус 12,5% по сравнению с 2008 годом). А доля в суммарном импорте природного газа в Западную Европу — 26,3% (28,4% в 2008 году).

«В кризис монополия пошла на адаптацию контрактов с некоторыми ключевыми партнерами, дав им возможность покупать небольшие объемы газа по спотовым ценам. Это стоило «Газпрому» порядка 7% экспортной выручки. Но не прояви газовый гигант гибкость, потери были бы более ощутимыми, равно как и снижение объемов поставок», — рассуждает А.Назаров.

2010

Согласно данным МЭА, за январь-сентябрь 2010 года потребление природного газа европейскими странами-членами ОЭСР увеличилось на 6,1% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, а импорт возрос на 8,1%. Помимо оживления экономики, у позитивного тренда еще два основных драйвера.

Во-первых, это холодная погода, которая приводит к росту спроса на газ, используемый в качестве отопления домовладений и коммерческих сооружений (на сектор приходится 39% продаж природного газа). Известно, что снижение температуры на 1°C в зимний период приводит к увеличению потребления Европой природного газа в среднем на 30 млрд м³.

А во-вторых, это климатическая политика ЕС, направленная на сокращение выбросов вредных газов на 20% к 2020 году. Если Евросоюз не последует по пути де-

карбонизации (т.е. политически пролоббированного, но более затратного развития сектора возобновляемой энергетики), а возьмет на вооружение принцип сокращения выброса CO₂ как такового, то, к примеру, перевод имеющихся в ЕС угольных электростанций на газовые вполне позволит добиться поставленных задач малой кровью.

Достигнуть экоцелей ЕС «на газе» будет на 60% дешевле, чем «на ветряках» и прочей дорого-

За январь-сентябрь 2010 года потребление природного газа европейскими странами-членами ОЭСР увеличилось на 6,1% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, а импорт возрос на 8,1%

стоящей атрибутике возобновляемой энергетики, посчитали в «Газпроме». «Увеличение доли природного газа в энергетическом балансе ЕС только на 1% сократит выбросы CO₂ более чем на 3%», — отмечал в ноябре А.Медведев.

Вслед за улучшением конъюнктуры европейского рынка «Газпром» начал отыгрывать свои позиции. За январь-сентябрь 2010 года на рынки Европы монополия поставила 99,09 млрд м³ газа (за аналогичный период 2009 года — 97,43 млрд м³). Выручка выросла на 10,87%, до 1988 млрд рублей.

Оптимистичный настрой компания продемонстрировала уже летом. И очередной ценовой крен на биржах (на этот раз вверх) этому благоволил. «В мае этого года, хотя уже входили в лето, спотовые цены в Европе очень существенно выросли. Не на \$3–4, а на \$30–40. И в Америку СПГ обратно поплыл —

«Газпром» начал отыгрывать свои позиции. За январь-сентябрь 2010 года на рынки Европы монополия поставила 99,09 млрд м³ газа (за аналогичный период 2009 года — 97,43 млрд м³)

более 1 млн тонн дополнительного СПГ по сравнению с 2009 годом, — говорил А.Медведев, прогнозируя

в 2010 году экспорт на уровне 145 млрд м³ и выручку в \$45 млрд. — Если мы что-то прогнозируем в июне, эти прогнозы, почти как мечты, сбываются».

Мечтать не вредно — при хорошем заделе на будущее. «До 2030 года, если считать с 2010 года, у нас уже продано по долго-

«И в Америку СПГ обратно поплыл — более миллиона тонн дополнительного СПГ, по сравнению с 2009 годом», — говорил А.Медведев, прогнозируя в 2010 году экспорт на уровне 145 млрд м³ и выручку в \$45 млрд

срочным контрактам суммарно 4,3 трлн м³ газа: этот газ еще не добыт, не транспортирован, а уже продан», — заявил А.Миллер в ноябре в Уфе. На этом фоне даже декабрьский отказ хорватской INA от закупок газа у монополии с 2011 года в пользу итальянской ENI если и выглядит как ложка дегтя, то чайная. «Газпром экспорт» поставлял в Хорватию до 1,2 млрд м³ газа в год.

Merry Christmas!

23 ноября 2010 года стоимость 1000 м³ газа на NBP составила \$308,16 — впервые с начала кризиса спотовые цены сравнялись со среднегодовой ценой по дол-

За IV квартал прошлого года амплитуда колебания ценовой синусоиды цен составила \$164,52, не разрушительная для «Газпрома», а вполне благотворная — цены газа по долгосрочным контактам оказались выгоднее для потребителей

госрочным контрактам «Газпрома», равной порядка \$307–308 за 1000 м³ газа.

Если говорить о четвертом квартале 2010 года, для которого контрактная цена «Газпрома» равна \$327, то этот показатель был превзойден 2 декабря по результатам торгов на трех биржах: британской NBP — \$344,88; голландской TTF — \$333,72; бельгийской ZEE — \$343,08. И такие

показатели удерживались практически весь месяц.

В среднем на NBP 1000 м³ газа в декабре стоила \$348,12; на TTF — \$337,32; ZEE — \$342. Самая высокая цена зафиксирована на ZEE 21 декабря — \$386,64. А самая низкая — \$323,28 — на TTF 24 декабря, в канун католического Рождества.

В целом весь четвертый квартал цены на европейских биржах росли. В среднем на NBP 1000 м³ газа в ноябре стоила \$284,04; на TTF — \$281,16; на ZEE — \$280,8. Самая высокая цена зафиксирована на NBP 30 ноября — \$318,6. Там же и самая низкая 1 ноября — \$255,6. В среднем на NBP 1000 м³ газа в октябре стоила \$260,64; на TTF — \$271,44; Zee — \$272,88. Самая высокая цена зафиксирована на TTF 28 октября — \$285,12. А самая низкая на NBP 8 октября — \$222,12.

Таким образом, за четвертый квартал амплитуда колебания ценовой синусоиды цен составила \$164,52. Только на этот раз для «Газпрома» она оказалась не «разрушительной», а вполне благотворной — цены газа по долгосрочным контактам оказались выгоднее для потребителей.

«Наша позиция — что окончательное выравнивание цен произойдет не позднее 2012 года. Кроме этого, надо помнить, что наша цель — это не достижение любой ценой самой выгодной цены или объемов продажи, а поддержание уровня выручки. В 2009 году она превысила \$40 млрд. Если бы нам пришлось обеспечить ее, продавая половину своего объема по тогдашним спотовым ценам, то нужно было бы увеличить продажу примерно на 25 млрд м³. В условиях кризиса спроса на такие объемы просто не было бы», — говорит собеседник ИГВ в «Газпром экспорте».

Хаб хабу рознь

«Долгосрочная политика ЕС направлена на максимальную диверсификацию участников энергорынка, так что ликвидность европейских газовых хабов будет расти, как и объемы продаж», — считает Александр Назаров из ИФК «Метрополь». Однако пока к

европейским спотовым рынкам газа есть масса нареканий.

Так, система работы нефтяных рынков едва ли подходит к газовым, хотя именно этого, судя по всему, и пытается добиться Еврокомиссия. Англо-саксонская модель функционирования газового рынка в этом случае часто преподносит сюрпризы. За 20 лет существования NBP было четыре периода существенного и длительного превышения спотовых цен над ценами долгосрочных контрактов.

«Я не 20 лет работаю в «Газпроме», но за семь лет было таких два периода. И в оба эти периода я сидел у телефона день и ночь и ждал, когда же мне позвонят и предложат перейти на спотовое ценообразование по нашим контрактам. Никто не позвонил почему-то...», — сетует А.Медведев.

«Газпром»: система работы нефтяных рынков едва ли подходит к газовым, хотя именно этого, судя по всему, и пытается добиться Еврокомиссия

Регулярно низкие цены спотового рынка не покрывают издержек по добыче и транспортировке газа с месторождений. Цена теряет свое значение в качестве индикатора для крупных инвестпроектов. Пионер в либерализации энергорынка Соединенное Королевство в свое время не смогло обеспечить достаточно стимулов для инвестиций в новую инфраструктуру.

На спотовых рынках пока не достаточно независимых продавцов и покупателей, чтобы отражать реальное соотношение спроса и предложения. Доля спотовых сделок в Европе — около 30%, остальное — это долгосрочные контракты. Сторона предложения представлена тремя основными поставщиками: Россией, Норвегией и Алжиром, на долю которых приходится 60% поставляемого газа. А на стороне спроса по-прежнему сильны позиции так называемых «национальных чемпионов».

Получается, что биржевой сектор пока выполняет лишь балансирующую, а не самостоятельную роль. «Только от желания регулятора из ниоткуда десяток новых

Сторона предложения представлена тремя основными поставщиками: Россией, Норвегией и Алжиром, на долю которых приходится 60% поставляемого газа. А на стороне спроса десятки, если не сотни «безресурсных» трейдеров

поставщиков не появится, — рассуждают в «Газпром экспорте». — Это мы наблюдаем не только на рынке газа, но и на рынке мощностей — мы помним ситуацию, когда мощности в трубе были проданы на открытом рынке четырем десяткам компаний, из которых ни одна не имела газа для заполнения этой трубы. Такое регулирование стимулирует не конкуренцию, а спекуляцию, и следовательно, рост цен и увеличение рисков».

Тем не менее, в декабрьском номере корпоративного журнала «Газпром» были приведены объемы физических продаж природного газа на споте в 2009 и 2008 годах — 177,2 и 121,7 млрд м³, соответственно. «Даже на европейском континентальном рынке объемы очень большие, а рост впечатляющий», — говорит директор East European Gas Analysis Михаил Корчемкин. Впрочем, не весь проданный в хабах газ «реален».

Интервьюируемый журналом «Газпром» Сергей Комлев делает оговорку: «Оценки «Газпром экспорта», в частности, показывают, что на спотовых площадках в континентальной Европе первичные продажи газа в 2009 году составляли не более четверти всех оборотов, остальное приходилось на перепродажи уже имеющихся на рынке объемов».

При всем при том ликвидность европейских газовых хабов пока оставляет желать лучшего. По данным IHS-CERA, параметр

«чёрн» (churn ratio, соотношение бумажных продаж к объемам физических поставок) для бельгийской площадки Zeebrugge (ZEE), австрийской Central European Gas Hub (CEGH), голландской Title Transfer Facility (TTF), итальянской Punto di Scambio Virtuale (PSV), французской Point d'Echange de Gaz (PEG), немецкой NetConnect Germany (NCG) колеблется в пределах от 2 до 5. Для NBP этот показатель составляет 15, что является минимальным пороговым значением для ликвидных рыночных площадок. К примеру, для Henry Hub «чёрн» составляет 377, для нефтяных NYMEX — 1680–2240, ICE — 2014.

Международный трейдер «Газпрома» Gazprom Marketing & Trading присутствует на NBP, ZEE, TTF. По мнению Алекса Барнса (Alex Barnes), главы департамента отношений с регулирующими органами (Head of Regulatory Affairs) в GM&T, «Европейская комиссия и прочие регуляторы делают все возможное для того, чтобы принудить газовые компании вести торговлю исключительно через хабы, большинство из которых до сих пор не создано. Это классический случай логики задом наперед».

«Ведь успешные хабы — результат рабочего рынка, а не его создание само по себе. Грузоотправители не пойдут туда, куда

трудно попасть вследствие завышенных требований, вне зависимости от того, какое постановление вынесено. Это позор, что регулирующие органы не извлекли уроков из истории: Henry Hub и NBP стали двумя наиболее ликвидными и успешными хабами в мире не потому, что грузоотправители вынуждены были использо-

«Газпром экспорт»: система долгосрочных контрактов с нефтяной привязкой убедительно доказала свою гибкость, эффективность и жизнеспособность на протяжении десятилетий, в том числе и во время нынешнего кризиса

вать их, а потому что было сделано так, чтобы любой желающий мог легко получить к ним доступ».

Трейдинговые подразделения Группы «Газпром» работают на спотовых рынках Великобритании, Германии, Франции, Австрии, Италии. В 2009 году объемы продаж газа конечным потребителям Великобритании и Франции через GM&T составили 1,6 млрд м³. И хотя отчет GM&T за 2010 год еще не опубликован, частичное восстановление конъюнктуры европейского газового рынка позволяет ожидать более успешных ре-

ЕС положит конец злоупотреблениям?

Сами европейские реформаторы, похоже, тоже не очень-то удовлетворены ситуацией на свободном энергетическом рынке, создание которого они и инициировали. 8 декабря ушедшего года Европейская комиссия опубликовала Положение о регулировании энергетических рынков ЕС.

Цель инициативы — предотвратить злоупотребления на оптовых рынках газа и электроэнергии, как деривативных, так и товарных, а это несколько сотен трейдеров (не включая GM&T), которые осуществляют порядка 6–10 тыс. сделок в день.

ЕС предлагает выработать комплекс мер, чтобы пресечь манипуляции на рынке и несанкционированные операции биржевых посредников с использованием конфиденциальной информации.

Регуляторы намерены запретить использование внутренней информации при продажах или покупках на оптовых энергорынках ЕС. При этом эксклюзивная и способная повлиять на цены информация должна раскрываться до начала торгов. Кроме того, не допускается заключение сделок, которые дают неверное или дезориентирующее представление о поставках, спросе или ценах на рынках энергоносителей.

Преследуется распространение недостоверной информации или слухов, которые искажают реальную экономическую картину. Не допускается параллельное заключение сделок на рынках деривативов и товаров через разные каналы в разных странах, т.е. создание цепочки посредников.

Манипуляцией на рынке считается искусственное создание цен, не соответствующих стоимости продукции, затратам на ее хранение и транспортировку, а также спросу.

Наблюдение за рынком возлагается на Агентство взаимодействия регулирующих органов в сфере энергетики (European Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER)). В случае злоупотреблений будут проводиться расследования с возможностью применения разного рода санкций, вплоть до наложения ареста на имущество и запрещения деятельности в судебном порядке.

зультатов по сравнению с предыдущим периодом.

«Мы считаем, что возможности по получению прибыли от спотовой торговли могут и должны быть использованы, но надо четко понимать объективно ограниченную роль этого рынка. Система долгосрочных контрактов с нефтяной привязкой убедительно доказала свою гибкость, эффективность и жизнеспособность на протяжении десятилетий, в том числе и во время нынешнего кризиса. Она останется нашим приоритетом», — стоят на своем в «Газпром экспорте».

У «Газпрома» свое видение того, как обеспечить стабильность и безопасность энергорынков. За две недели до публикации Положения, на юбилее Энергодialoga Россия–ЕС в Брюсселе, Александр Медведев презентовал позицию газового гиганта: «Формулы, закрепленные в долгосрочных контрактах, прозрачны и объективны, а все результаты продаж проверяемы. Здесь нет места для манипуляций ни со стороны продавца, ни со стороны покупателя. Система поставок газа, основанная не на долгосрочной базе, по своему определению обречена на то, чтобы быть волатильной и непредсказуемой. Вероятно, такой вариант больше воодушевляет трейдеров, но это никак не может гарантировать должной степени защищенности производителям, потребителям и серьезным инвесторам».

Как поделить 400 млрд?

С учетом беспрецедентной ситуации, сложившейся на европейском газовом рынке в период мирового экономического кризиса, «Газпром» проявил гибкость, адаптировав контракты с некоторыми партнерами. Было осуществлено перераспределение объемов выборки с кризисного периода на три последующих года (2010–2012 годы) в общем объеме 15 млрд м³.

Разработан стимулирующий пакет, повышающий заинтересованность покупателей «Газпрома» в отборе газа сверх минимальных объемов. В том числе сверх объемов, которые были

Газовый прогноз ВР '2030

Развитие мировой торговли газом ожидается преимущественно по направлению СПГ. Поставки сжиженного газа будут расти на 4,4% в год, т.е. вдвое быстрее добычи. Доля СПГ в объеме мировой торговли увеличится с 9% в 2010 году до 15% в 2030-м.

Рост торговли СПГ предполагается в три этапа. На первом этапе (2009–2011 годы) увеличение поставок на 10 млрд ф³/д (103 млрд м³/г) произойдет за счет ближневосточного газа. На втором этапе (2015–2017) половина из дополнительных 10 млрд ф³/д поступит из Австралии. Австралия в 2020 году опередит Катар и станет ведущим экспортером СПГ. Третий этап ближе к 2030 году в зависимости от темпа роста спроса обеспечат новые поставки из Африки.

Максимальный спрос на СПГ ожидается в Европе (ежегодный рост на 5,5%) и в азиатских странах вне ОЭСР (рост на 8,2% в год). В Европе доля СПГ в суммарном импорте газа увеличится с 30% до 42%. В Азии 75% спроса обеспечат Китай и Индия.

(Подробнее см. «Энергетический прогноз ВР '2030», НГВ #04'11.)

скорректированы на три года. Компании GDFSuez, E.On, ENI, Botas добились включения спотовой составляющей в ценовую формулу по существующим контрактам (10–15%).

С учетом беспрецедентной ситуации, сложившейся на европейском газовом рынке в период мирового экономического кризиса, «Газпром» проявил гибкость, адаптировав контракты с некоторыми партнерами

При этом предусмотрен компенсационный механизм, обеспечивающий в случае неотбора минимальных контрактных количеств по «нефтяным» контрактам пересчет в отношении соответствующей части объемов из спотовых цен в цены с нефтяной привязкой. Кроме того, если цены на спотовых рынках превосходят цены по долгосрочным контрактам, этот объем реализовывается по спотовой цене (что и произошло в четвертом квартале 2010 года).

Этот принцип пока неприкасаем — еще в ходе июньского Европейского делового конгресса в Каннах Алексей Миллер предупредил контрагентов: «Через два-три года, когда рынок восстановится, даже не просите вернуть все обратно!» Сколько компания выиграла за счет высоких спотовых цен в конце 2010 года, в «Газпром экспорте» уточнить не могут, «пока не подсчитаны объемы отбора».

«Газпром» планирует вернуться к условиям докризисного

периода после полного восстановления спроса на газ в Европе. Согласно консенсус-прогнозу, составленному на основании ожиданий ведущих международных аналитических центров, к данным которого апеллирует «Газпром», в 2020 году странам ЕС будет необходимо импортировать 380 млрд м³, а в 2030 году этот показатель превысит 400 млрд м³ (см. «Газовый прогноз ВР '2030»).

Вопрос в том, кто и как будет поставлять этот газ. «Доля российского газа начнет восстанавливаться только в том случае, если его цена будет ниже, чем у конкурентов. Успех придет, когда «Газпром» начнет опережать рынок, а не догонять его. Уступки должны быть сделаны с опережением», — говорит М.Корчемкин.

А.Миллер: «Через два-три года, когда рынок восстановится, даже не просите вернуть всё обратно!» «Газпром» планирует возвратиться к условиям докризисного периода после полного восстановления спроса на газ в Европе

Эксперты отрасли выражают мнения и о необходимости дальнейшей адаптации долгосрочных контрактов «Газпрома» — например, о варианте привязки цены к более широкому спектру параметров или о сокращении временного лага, который существует между пересчетом цен в контрактах.

**В 2020 году странам ЕС
будет необходимо
импортировать
380 млрд м³, а в 2030
году этот показатель
превысит 400 млрд м³**

«Долгосрочный контракт не является исключительно жестким правилом, прописанным в незыблемом виде на много лет вперед. Он должен соответствовать объективному развитию рынка, поэтому, когда происходят существенные объективные сдвиги, в наших интересах обсудить с партнерами, каким образом мы можем взаимовыгодно учесть в контрактах эти процессы. Но пока мы видели временный кризис, за которым последовало восстановление. Рынок возвращается в сбалансированное состояние. Поэтому о какой дальнейшей адаптации может идти речь? К чему должен адаптироваться контракт, если рынок возвращается в докризисные параметры? Для нас незыблемым остается принцип «бери или пла-

В западне

Мое мнение неизменно: «Газпром» попал в западню собственного консерватизма. И собственного величия. Нельзя было допустить полного выпадения крупнейшего в мире экспортера газа из рынка СПГ! Пример — Норвегия и Алжир, которые успешно справляются с «синусоидами» рынка.

А синусоида будет всегда. Ибо долгосрочные контракты — это тяжелый неповоротливый локомотив, а споты — нерв, который реагирует на любые ситуационные подвижки. Понятно, что в какие-то периоды локомотив будет впереди, в иные — спот.

«Газпром» продолжает упорствовать в своем консерватизме, в очередной раз закрывая глаза на новые тренды. Возврата к временам тотальной долгосрочной торговли с жесткой ценовой привязкой не будет. Это как если бы вернуться от компьютера к пишущей машинке.

Обратите внимание на главку «Хаб хабу рознь», сколько раз там сказано «пока»! Это идет из подсознания, которое подсказывает, что спотовая торговля, которая для газа только началась, будет совершенствоваться.

Как бы ни отличался газ от нефти, развитие его рынка повторяет нефтяной, и с некоторыми модификациями, по-видимому, станет похожим.

Поэтому пакет гибких мер, предпринятый «Газпромом», — это единственный правильный путь; его надо совершенствовать и общими усилиями с потребителями доводить до компромиссного совершенства. А строить политику исходя из тайфунов, суперморозов и прочее, согласитесь, контрпродуктивно.


Кстати, «Газпром» говорит, что «ведь успешные хабы — результат рабочего рынка, а не его создание само по себе». Но критикуя европейские хабы за их искусственное создание, почему-то сам же упорно стремится организовать биржу.

ОЛЬГА ВИНОГРАДОВА
«Нефтегазовая Вертикаль»

ти» и система ценообразования с нефтепродуктовой привязкой. Стратегический отказ от системы долгосрочных контрактов не предполагается никоим образом, — разъясняет собеседник «Вертикали» в «Газпром экспорте».

Так что газовый гигант держит руку на пульсе и верит в свою звезду. А может быть, и профес-

**«Газпром»: стратегический отказ
от системы долгосрочных контрактов
не предполагается никоим образом**

сионально блефует. Хотя небольшая доля на европейских спотовых рынках — не слишком впечатляющий козырь... 



Выставка проводится при поддержке
Аппарата Президента Татарстана,
Министерства промышленности РТ,
Торгово-промышленной палаты РФ и РТ,
Академии наук РТ, ОАО «Татнефть»

ТАТАРСТАН, г. Нижнекамск
VIII
**международная
специализированная
выставка**

18-20 мая 2011

**Нефтехимия.
Нефтепереработка.
Энергетика. Экология.
Смазочные материалы**

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

runeft.ru
операционный портал

**ЭКСПОЗИЦИЯ
НЕФТЬ ГАЗ**
специализированное издание



ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



Выставочная Компания «Новое Тысячелетие» 423811, г. Набережные Челны, пр. Мира, 58

т./ф. (8552) 72-82-93, 38-17-25

e-mail: New-m@mail.ru

Подробная информация на сайте: www.nt-expo.ru