

лили нам допускать множество ошибок в период формирования в

«Газпром» и другие компании должны приложить немалые усилия, чтобы стать дешевыми и надежными, и сделать это нужно до того, как первая молекула нетрадиционного газа будет добыта на европейском континенте

США промышленности сланцевого газа. Поскольку в Европе отмечается падение цен и спроса, мы должны быть рентабельны с самого начала».

Из-за меньших масштабов добычи и недостатка опыта и инфраструктуры стоимость добычи НГ в Европе может быть в два-три раза выше, чем в США. Иными словами, до сих пор не ясно, сможет ли НГ конкурировать в

Европе с СПГ и трубопроводным газом.

Все еще остается неясным, сможет ли первый в Европе проект по добыче НГ стать прибыльным, и если да, то когда. По словам одного из руководителей проекта по добыче НГ в Польше, в самом лучшем случае его компании потребуется примерно три года для бурения разведочных скважин, еще три года для того, чтобы определить коммерческую целесообразность извлечения ресурсов, и еще некоторое время для того, чтобы определиться, как именно доставлять газ потребителю.

Другой специалист, вовлеченный в разведочные работы в Швеции, считает, что выход на уровень добычи в промышленном масштабе можно ожидать примерно через 10 лет.

«В Европе нетрадиционный газ не обеспечит прорыва, в корне меняющего ситуацию», — заключает руководитель одной из крупных газовых компаний в ЕС. НГ будет развиваться в Европе, но вряд ли удастся повторить такой же бум сланцевого газа, как в США.

Положительным является то обстоятельство, что независимо от масштабов добычи НГ в Европе широкое освоение сланцевого газа в США способствует изменениям на мировом и европейском газовых рынках.

Множество терминалов СПГ построено в Персидском заливе, в Африке и других точках планеты. Но американский рынок СПГ исчез почти «за одну ночь». Это означает, что именно Европа, а также Азия, являются ключевым рынком сбыта быстро растущих объемов СПГ.

СЛАНЦЕВЫЙ ГАЗ: НЕ КОНКУРЕНТ, НО СТИМУЛЯТОР РЕФОРМЫ ЭКСПОРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ГАЗПРОМА



АНДРЕЙ КОНОПЛЯНИК

д.э.н., консультант Правления «Газпромбанка», профессор РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина

В последние месяцы в международной прессе буквально лавинообразно нарастает поток статей и комментариев в отношении перспектив освоения ресурсов т.н. «сланцевого газа» в мире вообще и Европе в частности.

В соответствии с ними, в странах Европы, которые являются основными потребителями природного газа и его импортёрами, вот уже, якобы, совсем скоро начнется в огромных масштабах добываться дешевый (ибо будет производиться рядом с центрами потребления) сланцевый газ, обильный поток которого вытеснит дорогой трубопроводный импортный (читай — газпромовский) «традиционный» газ из энергобалансов многих европейских стран.

Или вызовет резкое ужесточение конкуренции стран-произво-

дителей традиционного трубопроводного газа и СПГ за экспортные рынки европейских и азиатских стран-импортёров, интенсивно насыщаемых — если не завтра, то буквально не позже, чем послезавтра, — собственным сланцевым газом.

Далее, обычно, делается вывод, что в борьбе за эти рынки Россия/«Газпром»-де, безусловно, проиграют конкурентную борьбу и потеряют значительную часть своей рыночной доли, ибо формульное ценообразование в рамках долгосрочных экспортных контрактов «Газпрома» является весьма неповоротливым, вследствие чего потребитель переключается с более высоких газпромовских цен и контрактов на более низкие цены и гибкие контрактные структуры поставок СПГ.

И, конечно, всегда предпочтет собственный «сланцевый» газ импортному «традиционному» (читай — российскому), поставляемому по трубопроводам. И наступит на газовом рынке Европы счастье: будет много дешево-

го газа притом, что будет мало газа российского, который после январских событий 2006-го и 2009-го годов считается некоторыми западными «экспертами» чуть ли не основным фактором, угрожающим европейской энергобезопасности.

Действительно, в США в преддверие мирового экономического кризиса произошел бум добычи сланцевого (и иного нетрадиционного — например, шахтного метана) газа. Кризис сократил объемы газопотребления. Снижение спроса при росте внутренней добычи привело к тому, что в стране отпала необходимость в импорте СПГ.

В итоге ориентировавшиеся на США спотовые поставки СПГ, осуществлявшиеся в пределах Атлантического бассейна в рамках арбитражных сделок (на рынок, предлагающий наибольшую цену), были переориентированы на рынок Европы, где, однако, в результате кризиса также упал спрос на газ.

Таким образом, и в Старом Свете образовался избыток пред-

ложения газа, что привело к ценовой конкуренции между спотовыми поставками СПГ, с одной стороны, и поставками по долгосрочным контрактам с формульным ценообразованием трубопроводного газа — с другой.

Поставки СПГ осуществляются в основном с новых проектов, недавно введенных в эксплуатацию на условиях «проектного финансирования». Поэтому таким поставщикам СПГ необходимо любой ценой — пусть даже глубоким демпингом — реализовать свой газ, чтобы как можно быстрее возвращать проектные долги. Поэтому поставщики спотового СПГ готовы идти — и идут — на быстрое и резкое снижение цен, чтобы захватить и/или расширить свою рыночную нишу.

В то же время поставщики трубопроводного газа по долгосрочным экспортным контрактам могут менять формулу цены только в результате двусторонних договоренностей по итогам переговоров между поставщиком и покупателем — на это требуется дополнительное время, в течение которого цены трубопроводного газа оказываются выше, чем на СПГ.

Покупатели трубопроводного газа снижают объемы закупок до минимальных объемов выборки газа по условиям «бери и/или плати» и требуют от поставщиков либо формального понижения этого порога, либо возможности выборки еще меньших количеств газа без применения штрафных санкций, либо пересмотра формулы цены и ее привязки к ценам спотового рынка и/или других действий, которые могли бы понизить уровень контрактных цен на трубопроводный газ в долгосрочных контрактах до сегодняшнего уровня спотовых цен на газ.

Объективно обусловленное отставание долгосрочных контрактов по скорости адаптации к меняющимся условиям рыночной среды привело к временной (конъюнктурной) утрате «Газпромом» части своей рыночной доли на европейском рынке, которую теперь ему предстоит восстанавливать.

В условиях «кризисной» (экономический кризис) и «переходной» (резкое расширение номенклатуры и источников поставок) ситуации на рынке газа появилось обилие эйфористических статей и комментариев, которые экстраполируют сегодняшнюю «кризисную» (предложение существенно превышает спрос) ситуацию на рынке газа на «посткризисный» период и распространяют параметры проигранного «Газпромом» начального этапа ценовой конкуренции с демпингующим в условиях экономического кризиса СПГ (контрактные цены на трубопроводный газ выше спотовых цен на СПГ) на посткризисную перспективу.

На этом фоне отрядным фактом, в чем-то даже для меня несколько неожиданным, стало появление комментария Катинки Барыщ, замдиректора лондонского Центра Европейских Реформ, о сланцевом газе и энергобезопасности стран Евросоюза, который редакция «Вертикали» любезно согласилась опубликовать.

Это — первый комментарий из среды европейских политических экономистов, попавшийся мне на глаза, который отличается, на мой взгляд, весьма трезвой оценкой перспектив освоения сланцевого газа в Европе, опирающейся на экономические реалии, а не на эйфористические политические ожидания тех, кому основной проблемой энергобезопасности Европы представляется наличие на европейском рынке российского газа.

Однако самым важным в комментарии (и созвучным моему пониманию проблемы) мне представляется его последний параграф, который говорит о сланцевом газе в Европе не как о конкуренте газпромскому газу по объемам поставок, но как о стимуляторе реформы экспортного ценообразования «Газпрома» (этот абзац выведен Редакцией в аннотацию статьи К.Барыщ).

Можно спорить о балансовых показателях — объемах и структуре сегодняшнего и завтрашнего спроса-предложения газа из разных источников на европейском рынке. Но, как мне пред-

ставляется, нельзя спорить с тем, что феномен сланцевого га-

И наступит на газовом рынке Европы счастье: будет много дешевого газа притом, что будет мало газа российского, угрожающего европейской энергобезопасности?

за заставляет, вынуждает «Газпром» идти на адаптацию своих долгосрочных контрактов и ме-

Поставщики спотового СПГ готовы идти — и идут — на быстрое и резкое снижение цен, чтобы захватить и/или расширить свою рыночную нишу

ханизмов ценообразования в них для возврата и удержания конкурентной (долгосрочной) рыночной ниши на европейском рынке газа.

В то же время поставщики трубопроводного газа по долгосрочным экспортным контрактам могут менять формулу цены только в результате двусторонних договоренностей

При этом, если балансовая ситуация на рынке газа, после выхода мировой экономики из кризиса, выровняется (то есть является обратимой), то — хочу надеяться — быстрая и эффективная адаптация долгосрочных экспортных контрактов «Газпрома» и механизмов ценообразования в них к быстро меняющимся реалиям международных

Комментарий К.Барыщ — первый из среды европейских политических экономистов, который опирается на экономические реалии, а не на эйфористические политические ожидания

рынков газа станет необратимым и постоянным элементом экспортной политики естественной монополии, дабы не реализовался вышеупомянутый алармистский сценарий утраты российским газом своей рыночной ниши на международных газовых рынках. 