

Экспортная стратегия Группы Газпром в условиях современного рынка

**Заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром»,
Генеральный директор ООО «Газпром экспорт»**

А.И. Медведев

20 ноября 2012 г., Москва

Уважаемые участники и гости форума! Дорогие коллеги!

Рад возможности выступить на форуме «Газ России 2012», который в этот раз, по инициативе Российского газового общества, проводится на новой площадке. Техническое оснащение этого объекта дало нам дополнительные возможности привлечения участников и журналистов, помогло «раздвинуть» рамки этого зала и сделать наблюдателей за рубежом непосредственными участниками конференции.

Отрадно сознавать, что моя деятельность, связанная с экспортными поставками природного газа, неизменно вызывает интерес. А потому хотел бы поделиться с вами новостями из нашей сферы за последний год. Новостей много, постараюсь не упустить основные из них и, не претендуя на истину в последней инстанции, изложить свою точку зрения.

- С введением в строй второй нитки – поставка до 55 млрд. куб. м в год.
- Доставка газа без технологических рисков для получателей.
- Высокотехнологичный, экологически чистый проект



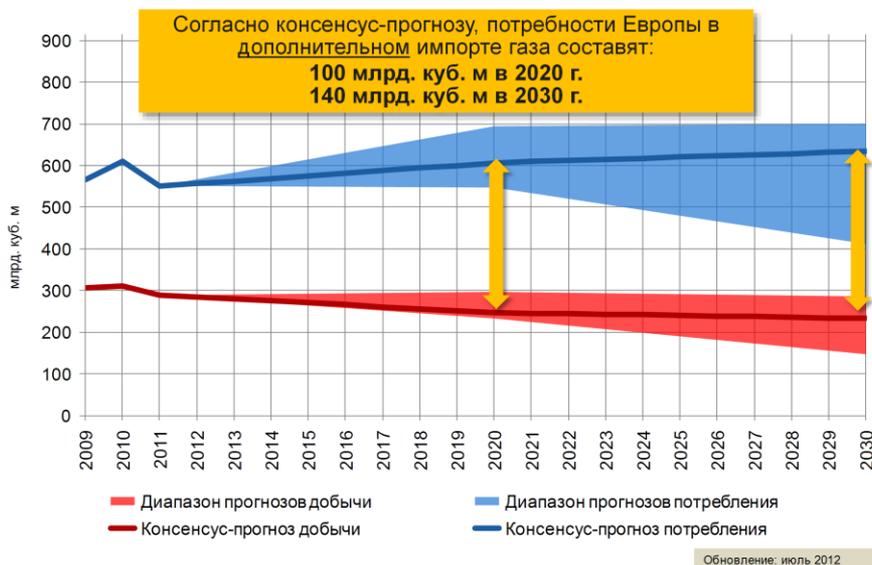
2

В начале октября наши взгляды, а также взгляды наших коллег и партнеров были обращены на российскую бухту Портовая в Ленинградской области. Там, на месте начала «Северного потока», торжественно введена в эксплуатацию вторая нитка магистрали, напрямую соединившей Россию и Германию. Отныне проложенный по дну Балтики трубопровод способен доставлять потребителям в Европе до 55 млрд. кубометров природного газа в год.

За этой цифрой – действительно выдающееся достижение всех участвовавших в реализации проекта партнеров: менее чем за два с половиной года проложено 2,5 тыс. километров труб, по которым из России в Европу течет «голубое топливо». Течет, подчеркну, полностью в автоматическом режиме, под постоянным контролем электронного центра управления, без промежуточных компрессорных станций, что позволит не только снизить эксплуатационные расходы, обеспечить эффективность газопровода, но и сократить выбросы углекислого газа. Не говоря уже о полном отсутствии транзитных рисков. Короче: газ поступает европейцам стабильно и бесперебойно, созданные условия позволяют это гарантировать.

Гарантии, правда, пока распространяются только на нашу российскую и подводную часть проекта. И отвечать мы можем лишь за свои слова. Но от действий другой стороны зависит не меньше. Ведут наши коллеги иногда так, как не надо вести себя на газовом рынке.

Недавно Еврокомиссия начала расследование в отношении Группы Газпром и некоторых ее партнеров, что, честно говоря, заставляет задуматься, хотя ли в Брюсселе получать российский газ в растущих объемах. Европе эти объемы понадобятся, ведь, как свидетельствует консенсус-прогноз, к 2030 году ее потребности (а это уже завтра), сверх уже имеющихся импортных объемов, составят 140 млрд. кубометров газа в год.



Как свидетельствует консенсус-прогноз, к 2030 году потребности Европы, сверх уже имеющихся, составят 140 млрд. кубометров.

Менять уже оправдавший себя механизм нефтяных цен на привязку к несамостоятельному спотовому рынку - опасно, и может негативно сказаться на надежности поставок.

Возможно, кто-то собирается удовлетворить потребности за счет разработки сланцевого газа, но я бы в этом вопросе не спешил с выводами. Ведь весь накопленный в газовой отрасли опыт показывает, что от разведки месторождения до его ввода в эксплуатацию проходит время, иногда немалое. В этом смысле 2030 год для нас, как я уже сказал – это не послезавтра, а завтра. А проекты со сланцевым газом в густонаселенной Европе еще не только не стартовали – о самом сланцевом газе в Европе нет однозначного мнения. И неслучайно, что ряд крупных корпораций прекратили экспериментальное бурение в ряде стран.

В любом случае, себестоимость сланцевого газа в Европе будет существенно выше, чем традиционного газа. Российское «голубое топливо», безусловно, останется конкурентоспособным. Даже в США при благоприятных геологических, юридических и иных условиях себестоимость сланцевого газа в среднем вдвое выше цены, по которой он там продается. А продается он там так дешево из-за того, что есть уже углеводороды на тех месторождениях, где извлекается сланцевый газ сегодня. Неслучайно наш коллега, президент компании «Экксон Мобил» господин Тиллерсон сказал, что «если дело так пойдет, мы останемся без штанов». А штаны компании «Экксон», насколько я знаю, дорогие.

Одним из требований, предъявляемых нам Еврокомиссией, является отказ от привязки долгосрочных контрактов к стоимости нефтепродуктов. Я ссылаюсь на цитату господина де Маржери - можно было бы эту тему обсуждать, но на фрагментированном, неликвидном рынке Европы сегодня говорить о спотовом ценообразовании абсолютно бессмысленно. Более того, если бы мы в порядке эксперимента по какому-нибудь нашему контракту, скажем, на год провели бы бесчеловечный эксперимент на людях и перешли бы на систему спотового образования, то - это не мои предположения, а математическое моделирование - спотовые цены в Европе выросли бы существенно выше, чем нынешний уровень нефтепродуктовых цен. Тот, кто сомневается, может обратиться к исследованиям, проведенным ведущими консалтинговыми компаниями мировой экономики.

Так вот, этот механизм придуман не нами. Его придумали голландцы около 40 лет назад, и с тех пор им с успехом пользуется абсолютное большинство экспортеров газа. Нефтепродуктовая привязка, и я не устаю это повторять, выгодна как продавцам, так и покупателям нашего весьма специфического товара. И он специфичен не из-за своего химической формулы, а из-за того, какую роль инфраструктура играет в нашем бизнесе. Нефтепродуктовая привязка позволяет обеспечить стабильные и предсказуемые цены, однако, не исключает возможности адаптации контрактов к меняющимся условиям рынка, что мы сделали в ходе последних переговоров по ревизии цен, а главное – гарантирует соблюдение баланса интересов продавцов и покупателей.

Похоже, что Брюссель намерен изменить испытанные принципы ценообразования. Считаю, что менять сложившийся и оправдавший себя надежный механизм на привязку, например, к недостаточно самостоятельному, гибкому и ликвидному спотовому рынку опасно, такие попытки могут негативно сказаться на надежности поставок и бросить тень на саму роль газа в мировой экономике. А это, с нашей точки зрения, имеет первостепенное значение для самой Европы – я говорю это в преддверии зимы, которая, как утверждают синоптики, может оказаться весьма и весьма суровой.

Резкое повышение спроса в период сильных зимних холодов и недавние взрывы на газопроводе из Ирана в Турцию подтверждают важность диверсификации маршрутов поставок газа.

Такие инфраструктурные проекты – это и способ борьбы с экономическим кризисом. «Южный поток» может стать крупнейшим объектом инвестиций для всех стран-участниц.



В связи с начавшимся расследованием мы заверили Еврокомиссию, что Группа Газпром всегда работала и работает в соответствии с законодательством страны пребывания, и, естественно, будет сотрудничать с европейскими инстанциями, однако мы не намерены игнорировать собственные корпоративные интересы. А конструктивный подход к решению любых проблем пойдет на пользу обеим сторонам.

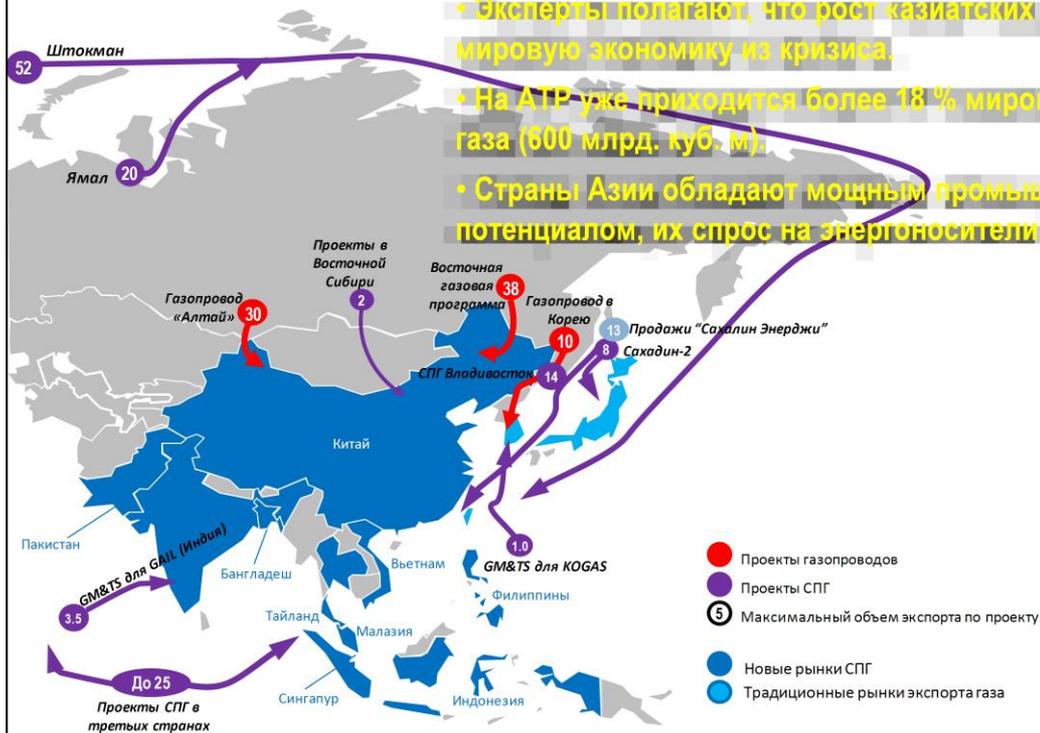
Непонимание, а вернее, – сдержанное отношение Еврокомиссии к другому европейскому проекту Газпрома – газопроводу «Южный поток», - мягко говоря, неконструктивно. Как вы все хорошо знаете, только что были приняты окончательные инвестиционные решения, как по подводной, так и по наземной части газопровода «Южный поток». На сухопутном участке это Болгария, Сербия, Венгрия, Словения, и подводный участок с нашими иностранными партнерами - компаниями «ЭНИ», «ЭДФ» и БАСФ.

В чем смысл проекта «Южный поток»? Этот проект позволит увеличить надежность и гибкость поставок природного газа в Европу, а также создаст инфраструктуру, которая свяжет европейских потребителей с находящимися в России крупнейшими в мире месторождениями газа. Это позволит не зависеть от природных катаклизмов, технических сбоев или иных случайностей. Повышение спроса в период резких зимних холодов и недавние взрывы на газопроводе из Ирана в Турцию показывают, насколько важна диверсификация маршрутов для обеспечения бесперебойных поставок «голубого топлива».

Европе необходимо сохранить то, что было создано совместными усилиями. Как никогда актуально ее превращение в привлекательный рынок для инвестиций, в частности, в сферу энергетической инфраструктуры. Однако сегодня многие в Европе слишком увлеклись идеей перехода к возобновляемым источникам энергии, смещая приоритеты и стремясь добиться желаемого любой ценой. Но ведь Европа, в отличие от США, лишена возможности бесконтрольно печатать денежные знаки. Это приводит к тому, что бюджетные кризисы уже на пороге не только таких стран, как Греция, Португалия, Испания, но и, как вы знаете, сегодня был снижен кредитный рейтинг Франции. Вместо того, чтобы стимулировать капиталовложения, ЕС препятствует их росту, создавая все новые и новые бюрократические барьеры. Даже в том случае, если повышение роли возобновляемых источников будет осуществлено в соответствии с планом ЕС, доля традиционных углеводородов все равно будет превышать 75%.

Правительства разных стран сейчас рассматривают инфраструктурные проекты как способ борьбы с экономическим кризисом. «Южный поток» может стать крупнейшим объектом инвестиций для всех стран-участниц и станет им. В Сербии и Венгрии проект уже вступил в стадию реализации. Близки к этому в Болгарии. Заканчивается разработка документации, строительство начнется в будущем году. Задумываются над возможностью присоединения к этому проекту и те страны, которые первоначально не хотели участвовать, и это понятно.

- Эксперты полагают, что рост «азиатских драконов» выведет мировую экономику из кризиса.
- На АТР уже приходится более 18% мирового потребления газа (600 млрд. куб. м).
- Страны Азии обладают мощным промышленным потенциалом, их спрос на энергоносители будет лишь расти.



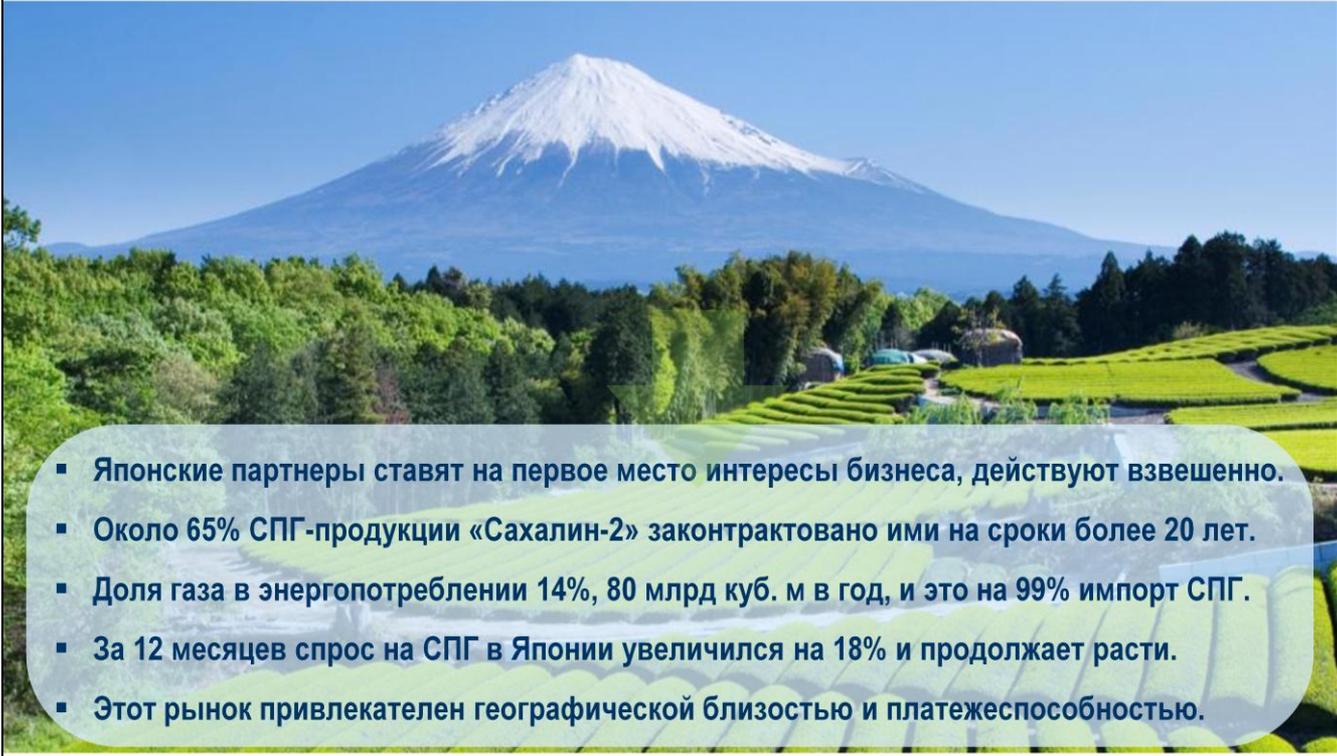
Одновременно ведется подготовка и к началу строительства морского участка магистрали, которое начнется 7 декабря символическим актом начала строительства. В отличие от других игроков на энергетическом рынке, мы не требуем субсидий, мы лишь просим обеспечить однородную конкурентную среду. Начиная строительство «Южного потока», мы рассчитываем на справедливый подход властей ЕС. Необходимо, чтобы этот подход был прозрачным, недискриминационным, приемлемым для всех сторон, чтобы он основывался на общих правилах. Это позволит привлечь инвестиции в развитие европейской энергетической инфраструктуры и укрепит позиции Европы как ключевого партнера и основного рынка сбыта для Газпрома в условиях роста спроса на энергию по всему миру.

Да, Европа остается для Газпрома ключевым рынком. Однако развитие событий сегодня таково, что у Старого Света появляются все новые и все более активные, чтобы не сказать серьезные, конкуренты. В Азиатско-Тихоокеанском регионе и в Азии в целом расположены страны, нареченные «азиатскими драконами». Они по праву считаются генераторами устойчивого экономического роста, а энергоемкость этих «драконов», с учетом их огнедышащего характера, весьма велика. Многие эксперты отводят им роль локомотива, который все-таки выведет мировую экономику из системного и структурного кризиса. Соответственно, именно там должны возрасти потребности в энергоносителях, не в последнюю очередь — в газе.

На АТР уже приходится более 18% мирового потребления природного газа. По статистике 2011 года, это более 600 млрд. кубометров. Многие страны АТР вынуждены обеспечивать потребности в этом энергоносителе частично, а подчас полностью, за счет привозного сырья.

Согласно большинству прогнозов, среднегодовые темпы роста потребления природного газа в АТР составят 3,3%. За период с 2012 по 2035 год это равно 660 млрд. кубометров! Основной прирост придется на Китай, Индию и некоторые другие страны. Не исключено, что спрос еще больше возрастет в связи с заявленными Японией после катастрофы на АЭС «Фукусима» намерениями отказаться полностью либо даже частично от атомной энергетики в целом.

Видимо, поколебать эту тенденцию не сможет даже некоторое замедление роста экономических показателей в Китае, в связи с чем ряд экспертов более сдержанны в прогнозах. Действительно, о конкретных показателях можно спорить, но вряд ли кто-то будет подвергать сомнению прогнозы, что эта часть планеты будет развиваться быстрее остальных и потреблять энергии больше, чем другие.

- 
- Японские партнеры ставят на первое место интересы бизнеса, действуют взвешенно.
 - Около 65% СПГ-продукции «Сахалин-2» законтрактовано ими на сроки более 20 лет.
 - Доля газа в энергопотреблении 14%, 80 млрд куб. м в год, и это на 99% импорт СПГ.
 - За 12 месяцев спрос на СПГ в Японии увеличился на 18% и продолжает расти.
 - Этот рынок привлекателен географической близостью и платежеспособностью.

Я уже упоминал, говоря о Европе, не слишком конструктивную позицию некоторых европейских чиновников. Так вот, в Японии мы наблюдаем совершенно иную картину. Местные энергетические компании и финансовые институты ставят на первое место интересы бизнеса, поэтому подходят к сотрудничеству с Газпромом взвешенно и прагматично. Взаимодействие с зарубежными партнерами, в числе которых – японские «Мицуи» и «Мицубиси», позволило нам ввести в эксплуатацию завод по производству сжиженного газа на проекте «Сахалин-2» - пожалуй, лучший проект в сфере СПГ за последние 10-15 лет. Он вышел на проектную мощность — 10 млн. тонн СПГ в год. Около 65% продукции «Сахалин-2» законтрактовано четырьмя крупнейшими в Японии электрогенерирующими и пятью газовыми компаниями по долгосрочным соглашениям продолжительностью более 20 лет.

Япония занимает четвертое место в мире по объемам энергопотребления, при этом практически не обладает собственными энергоресурсами. Уровень потребления газа в стране достигает примерно 80 млрд. кубометров в год. Доля газа в энергопотреблении Японии — 14%. При этом она импортирует почти 100% потребляемого газа в виде СПГ, занимая первое место в мире по этому показателю. Японский рынок для нас весьма привлекателен в силу географической близости и высокой платежеспособности потребителей.

Прогноз:
потребности Китая в природном газе к 2020 году
превысят 300 млрд. куб. м.

Продолжаются переговоры по детализации условий поставок и согласованию цены для российского газа в объеме до 68 млрд. куб. м по двум коридорам.

Ожидается рост цен на газ в Китае по мере того, как правительство будет стимулировать добычу сланцевого газа.

Особое место в наших планах работы на азиатском направлении занимает Китай. Его потребности в природном газе, по прогнозам, к 2020 году превысят 300 млрд. кубометров, и это открывает заманчивые перспективы для всех поставщиков, и, конечно, для Группы Газпром. Партнерство с китайской стороной по всем направлениям ориентировано на долгосрочную, стратегическую перспективу, что проецируется и на энергетическую политику нашей компании. Но мы не спешим: лучше потратить больше времени, но подготовить качественную и взаимовыгодную платформу для масштабного взаимодействия на десятилетия. Лучше десять лет работы и потом тысяча лет счастья, чем наоборот.

Напомню отправную точку нынешнего этапа этой работы. В сентябре 2010 года Газпром и КНК подписали «Расширенные основные условия поставок природного газа из России в Китай». Сейчас продолжаются переговоры по детализации условий поставок и согласованию цены для российского трубопроводного газа в объеме до 68 млрд. кубометров по двум коридорам. Прорабатываются варианты расширения сотрудничества, в частности, строительства в Китае подземных хранилищ газа, есть идеи, связанные с совместной разработкой сланцевого газа, а также маркетинга газа на рынке Китая. Но это – вопросы будущего, решение по ним еще не принято.

У присутствующих может возникнуть вопрос, что же тормозит заключение соглашения по трубопроводным поставкам российского газа в Китай? Это вопрос цены, что неудивительно. Китайцы хорошо помнят наследие В.И. Ленина: «лучше купить подешевле и продать подороже». Мы тоже еще не забыли это правило. Так вот цена не должна оказаться в ущерб интересам поставщика. Было бы странно, если бы мы, приняв условия китайской стороны, занялись благотворительностью в отношении второй экономики мира, страны, обладающей самыми крупными золотовалютными резервами.

Сейчас цена трубного газа на внутреннем рынке Китая искусственно занижена. Мы с вами эту ситуацию хорошо знаем на примере российского рынка. Эта цена определяется нерыночными методами. Делается это, в том числе, с целью сдерживать инфляцию. В Поднебесной рассчитывают также на добычу в будущем собственного сланцевого газа. На наш взгляд, когда начнется активная разработка этих запасов, китайские партнеры смогут понять и правильно оценить высокую себестоимость такой добычи, а также все проблемы, связанные с химическим гидроразрывом. Это может привести к рыночной реформе ценообразования на газ и, следовательно, ускорить и достижение договоренностей с Группой Газпром по ценовым параметрам поставок.

- Страна испытывает постоянные перегрузки электросетей в условиях растущего спроса.
- 80% времени предприятия г. Дели используют электрогенераторы.



Заклучен контракт с ГЕЙЛ на поставку в Индию 2,5 миллиона тонн СПГ ежегодно в течение 20 лет.

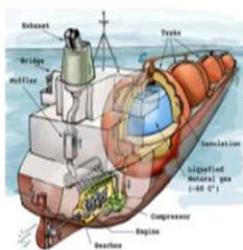
В расположенной неподалеку от Китая Индии проживает шестая часть населения Земли. Этим объясняются и огромные масштабы катастрофы, связанной с авариями в системах электроснабжения. В августе этого года такая судьба постигла 600 млн. человек. Аварии вызвали перегрузки электросетей в условиях растущего спроса.

Недавно газета «Вашингтон пост» поместила репортаж о работе мелкого и среднего бизнеса в окрестностях Дели. Так вот, оказывается, фабрики и цеха умудряются функционировать, несмотря на то, что примерно 80 проц. времени не получают электроэнергию из сетей. Чтобы оставаться на плаву в таких условиях, приходится держать большой запас дорогостоящего мазута и другого топлива, использовать электрогенераторы.

Видимо, в конце концов, малый и средний бизнес придет к выводу, что гораздо выгоднее с точки зрения цены и качества газифицировать процесс выработки электроэнергии. Это настолько емкий рынок, что места на нем хватит всем. Мы только начинаем здесь работать: недавно заключен контракт с компанией ГЕЙЛ, который предусматривает ежегодную поставку в Индию через «Газпром маркетинг энд трейдинг Сингапур» по 2,5 миллиона тонн СПГ в течение 20 лет.

Области применения природного газа расширяются с каждым годом:

СПГ - топливо для бункеровки



Газ как моторное топливо



Мы рассматриваем наше продвижение на азиатские рынки как одно из наиболее перспективных направлений развития компании. В список стратегических целей Группы Газпром входит диверсификация рынков. Придет время, когда у экспортной стратегии Газпрома будут равновеликими западный и восточный векторы. Сопоставимой станет и получаемая из Европы и Азии выручка и прибыль.

Диверсификация – понятие многогранное. Она подразумевает не только поиски новых рынков, прокладку новых трубопроводов и строительство терминалов для приема и обработки СПГ. Это еще и поиск новых областей применения природного газа. Помимо электрогенерации, о которой уже вскользь упоминалось, перспективным представляется и использование газа в качестве моторного топлива.

- Даже одна компания, эксплуатирующая 20-40 грузовых автомобилей, обеспечит сбыт нескольких миллионов кубометров газа в год.
- После перевода на газ 10% из 12 млн. грузовиков, Европе понадобится дополнительно около 80 млрд. куб. м ежегодно.



Эту работу мы ведем сразу в нескольких регионах – и в Европе, и в Азии. Хотя, в каждом конкретном случае она специфична. В Европе очень многообещающе выглядят расчеты, связанные с переводом на сжиженный природный газ автотранспортных перевозок. СПГ можно использовать для заправки тяжелых грузовых автомобилей и автобусов. Грузовики способны потреблять до 200-300 кг СПГ каждый день. Иными словами, достаточно найти одну компанию, эксплуатирующую 20-40 грузовых автомобилей и готовую перейти на СПГ, - и это обеспечит сбыт нескольких миллионов кубометров газа в год. А это весьма привлекательный показатель.

В результате внедрения газа как моторного топлива можно добиться примерно 20-процентного сокращения расходов на горючее. Этот вариант широко применим как в государственном секторе экономики, так и в частных компаниях, которые заинтересованы в экономном расходовании средств.

Газпром планирует развитие малотоннажного СПГ, который в состоянии конкурировать с дизельным топливом. Грузовик может на одной заправке СПГ (около 250 кг) преодолеть расстояние 700 и даже более километров, что делает возможным его использование в дальних перевозках. По нашим подсчетам, в условиях, скажем, Нидерландов, расположенных в сердце Европы, использование СПГ обошлось бы в 14 долларов за миллион британских термальных единиц, что на 20 проц. ниже в сравнении с дизельным топливом.

Важен в этом отношении и экологический аспект. В Европе в ближайшее время будет принят стандарт топлива «Евро-6». Не исключено, что для некоторых дизельных двигателей это может обернуться проблемой, и даже для тех, которые могут быть приведены к этим стандартам, ввод «Евро-6» означает автоматическое повышение цены грузовика. Следовательно, конкурентоспособность газовых грузовиков увеличится. А поставить на поток производство газовых грузовиков стандарта «Евро-6» автопроизводители смогут всего за 2 года.

Внедрение газомоторного топлива потребует серьезного увеличения поставок газа. Даже если перевести на газ 10 проц. из имеющихся 12 млн. грузовиков, понадобится дополнительно около 80 млрд. кубометров газа – это примерно половина наших годовых поставок в Европу.



Пилотный проект использования СПГ-автобусов показал: экономия на топливе – существенна, а экологический эффект – тем более.

Автопробег газомоторных автомобилей по странам Европы «Голубой коридор»-2012 выявил интерес автомобилестроителей и потребителей к этому виду топлива.

Есть еще одна проблема, которую предстоит решить. Пока в Европе имеются лишь два места, где возможно «фасовать» большие объемы СПГ на малые «порции» – в Зеебрюгге и Барселоне. Но в Газпроме есть планы создания собственного малотоннажного производства СПГ. При этом, в российском газе доля этана всего лишь около 2 проц., что безопасно для двигателей, тогда как в газе некоторых других производителей содержание этана может колебаться. То есть, российский СПГ можно непосредственно распределять малыми объемами.

Вероятно, следует подумать, чтобы одновременно развивать не только транспортные коридоры, но и кластеры, например, в сфере межгородских перевозок. Если, к примеру, автобус преодолевает в день около 600 километров, это уже может быть рентабельным. И мы с польскими коллегами продемонстрировали в этом отношении определенные достижения. Осуществленный в мае этого года пилотный проект использования СПГ-автобусов, которые выходили на маршруты в польских городах, показал: экономия на топливе – существенна, а экологический эффект – тем более.

Буквально «потрогать руками» газомоторные двигатели, установленные на разных транспортных средствах, смогли в сентябре этого года жители некоторых европейских государств. Колонна автомобилей и автобусов за три недели преодолела путь из Москвы через Минск, Варшаву, Оставу, Прагу, Мангейм, Париж, Брюссель, Эссен, Берлин, а с берегов Шпрее вернулась опять к Москве-реке. Участвовали в этом пробеге, получившем название «Голубой коридор», представители нескольких газовых и автомобилестроительных компаний. И на организованных для специалистов «круглых столах», и просто на площадях во время остановок им пришлось ответить на массу вопросов, касающихся преимуществ природного газа в автомобильных двигателях. Благоприятные отзывы прессы свидетельствуют, что зерно упало на благодатную почву. Поэтому уже сегодня начата подготовка к новому пробегу – «Голубой коридор – 2013».

В Азии – своя специфика. Природный газ здесь становится предпочтительным топливом. Достаточно сказать, что Китай сегодня – мировой лидер в области использования газовых двигателей в автомобилях. Но особо велики перспективы СПГ в качестве топлива для судов, особенно с учетом огромной роли морского транспорта в регионе. Бункеровка – это огромная перспектива для газа, эта работа только началась, и оттягивать ее не стоит. Нарращивание Группой Газпром мощностей по производству СПГ в регионе обеспечит возможность эффективно участвовать в этих процессах.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Дорогие друзья!

О роли и перспективах российского газа на международных рынках я мог бы говорить еще долго. Будем считать, что я лишь обозначил некоторые наиболее важные моменты. Но в заключение хотел бы вновь подчеркнуть: наша стратегия базируется на пакете долгосрочных контрактов, общим объемом по уровню «бери или плати» более 4 трлн. кубометров. Поэтому мы будем защищать систему долгосрочных контрактов со всей энергией. Все разговоры об энергетической безопасности, о стабильности и разнообразии способов поставки газа потребителям имеют смысл лишь в одном случае – если налицо воля обеих сторон всячески укреплять и развивать сотрудничество, трезво оценивать не только свои интересы, но и ставить себя на место партнеров. Как говорят в передаче «Танцы со звездами», танцуют всегда вдвоем.

Благодарю за внимание!