

Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу

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

А.И. Медведев

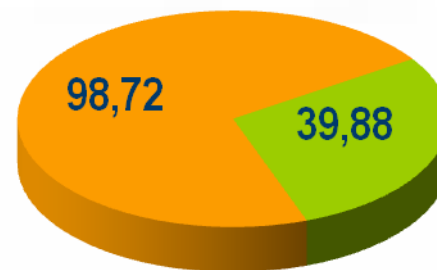
Последствия глобального экономического кризиса ощущались на всем протяжении 2010 года.

Положительный фактор: рост спроса на европейском рынке.

Отрицательный фактор: сохранение на протяжении большей части года неблагоприятной ценовой конъюнктуры.

С последнего квартала 2010 года ценовые показатели постепенно возвращаются к докризисным.

В 2010 году в дальнее зарубежье поставлено 138,6 млрд. м³



■ Западная Европа

■ Центральная Европа

Что важнее: во что бы то ни стало сохранить объемы и долю рынка или во главу угла поставить выручку?

→ Выбор был сделан правильно: главное - выручка

Исследование PFC Energy:

экспортная стратегия Газпрома - эффективна.

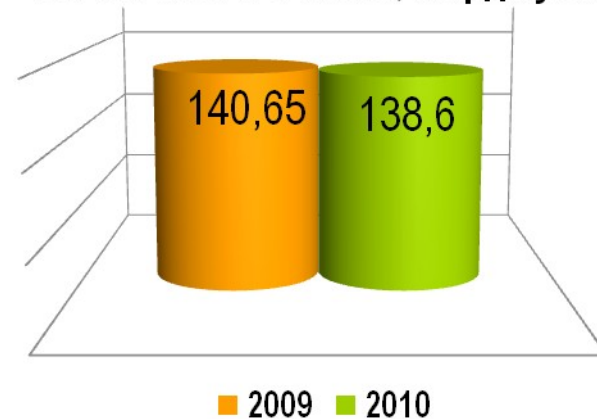
«Совокупная скидка в цене, предоставленная Газпромом, составила всего 3% за счет включения в формулу цены спотовой составляющей в 10–15% совокупных контрактных объемов за 2010 год».

А если бы спотовая привязка была распространена на 30% контрактных объемов?

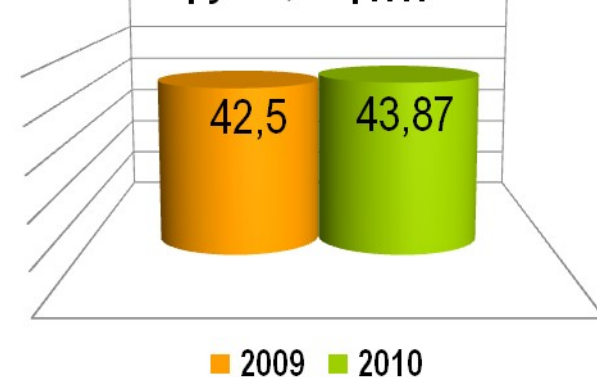
→ Для получения аналогичной выручки пришлось бы реализовать 160 млрд куб.м по цене \$266 или 157 млрд куб.м. по цене \$270.

В условиях 2010 года выполнить такие сценарии одновременно и по объему и по цене было нереально.

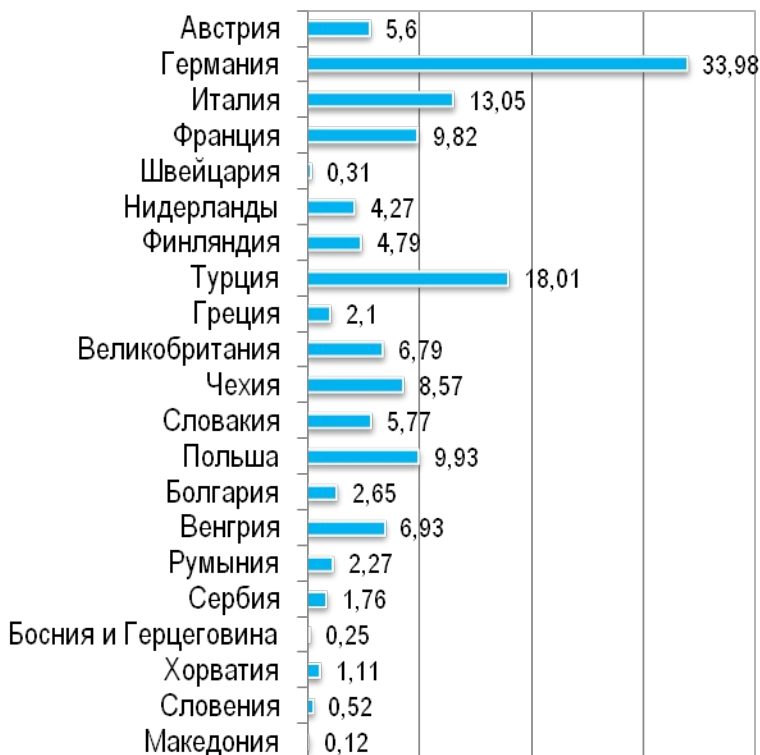
Объем поставок газа, млрд.куб.м



Выручка, млрд.долл.



Объем реализации газа ОАО «Газпром» в дальнее зарубежье, млрд куб. м.



Крупнейшие покупатели:

Германия – 33,98 млрд куб. м
Турция – 18,01 млрд куб. м
Италия – 13,05 млрд куб. м

Лидеры роста среди крупных покупателей по сравнению с 2009 годом:

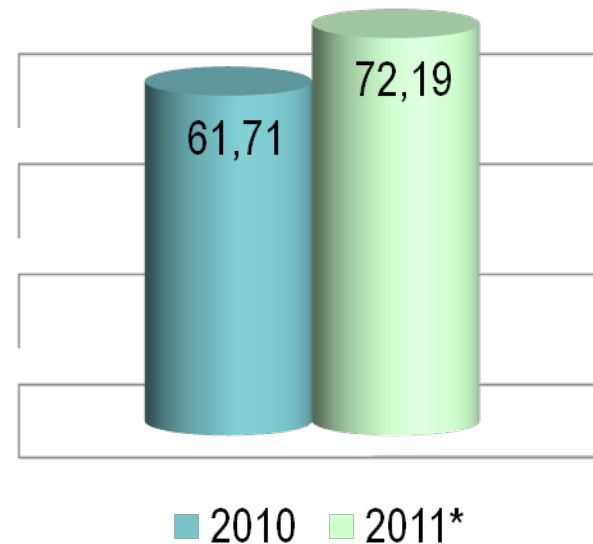
Чехия – рост на 33%
Сербия – рост на 18%
Румыния – рост на 14%

Восстановление газового рынка Европы в текущем году в Европе продолжится. «Газпром экспорт» рассчитывает поставить в 2011 году в дальнее зарубежье 155 млрд кубометров природного газа.

Результаты первых месяцев 2011 года позволяют считать такую задачу реалистичной:

- в первом квартале европейские потребители увеличили отбор природного газа на 12%, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года;
- поставки газа в апреле 2011 года превысили уровень прошлого года на 20%, а в мае – на 30%;
- за первые 5 месяцев, по предварительным итогам, на экспорт в дальнее зарубежье поставлено на 17% больше газа, чем в 2010 году.

Объем поставок в дальнее зарубежье за первые 5 месяцев 2010-2011 гг., млрд куб. м



*по предварительным итогам

В 2009-2010 годах в Европе возникла иллюзия, что газ отныне можно покупать на спотовом рынке дешево. Но она просуществовала недолго.

Причины аномальной дешевизны спотового газа:

Контракты национальных оптовых компаний с их клиентами по новым правилам ЕС заключаются на 1-2 года.

Октябрь 2008:

Большинство контрактов заключено до начала кризиса. Клиенты оптовиков заказали слишком много газа на жестких условиях «бери или плати». Когда разразился кризис, спрос упал и появились излишки газа. Они были вынужденно сброшены на спот и сбили цену.

Октябрь 2010:

Вступили в силу новые контракты: конечные потребители недозаконтрактовали газ, ожидая, что газ можно будет легко и недорого докупить на спотовом рынке. Но исчезновение «отчаянных продаж» обернулось исчезновением тех объемов, которые обеспечивали низкие цены. Цены на споте пошли вверх.

В следующие два года можно ожидать, что цены на споте будут, по меньшей мере, сравнимыми с ценами по долгосрочным контрактам, если не выше их.

Евросоюз выдвинул амбициозные задачи по резкому сокращению выбросов CO₂ – на 20% к 2020 году и на 80% к 2050 году.

Исследование консалтинговой компании «Маккинзи»:

Технически - достижение последней цели возможно за счет перехода на возобновляемые источники энергии.

А экономически?

«Маккинзи»: с финансово-экономической точки зрения оптимальный путь сокращения выбросов на 80% к 2050 году - **«Оптимизированный газовый сценарий»**: сочетание газа и возобновляемых источников в разумной пропорции. По сути, газ должен заменить уголь.

- ▶ В случае использования **только возобновляемых источников**, в ближайшие **20 лет** потребуются инвестиции в размере **1,5 трлн евро**, а субсидии должны достичь около **820 млрд евро**. Это может обойтись дополнительно каждому гражданину стран Европейского Союза почти в **200 евро в год**.

Только 9% немцев готовы переплачивать свыше 100 € в год за использование электроэнергии из возобновляемых источников.

- ▶ В случае широкого привлечения **природного газа** понадобятся инвестиции на сумму **500 млрд евро к 2030 году** и **850 млрд к 2050 году**.

Экономия - не менее 450 млрд евро к 2050 году.

Сланцевый газ - важный фактор, но для «революции» его недостаточно.

Сколько стоит его добыча?

- Имея большие запасы традиционного газа, разрабатывать месторождения нетрадиционного нет необходимости.
- Пока опыт разработки есть только в США. С 2005 года цена на скважине в среднем там составляет 6 долл/ мбте (около 200 долл/тыс.куб.м). А цена на Хенри Хабе - 4 долл. за мбте (160 долл/тыс.куб.м). Себестоимость производства весьма высока.
- До сих пор добывающие компании подстраховывались на форвардном рынке, но с середины прошлого года хеджироваться стало невозможно. Это неизбежно обернется восстановлением нормальных ценовых параметров, после чего американский рынок снова станет привлекательным для поставок СПГ.

Позиция Газпрома:

Сланцевый газ будет использоваться как дополнение к традиционному «голубому топливу». Он останется газом для местного потребления. Мы не видим в нем серьезного конкурента.

Почему крупные мировые компании проявляют интерес к сланцевому газу?

→Сейчас им трудно найти хорошие месторождения традиционного газа, которые можно записать на свой баланс, от которого зависит капитализация энергетических компаний.

- Наш бизнес всегда соответствует правилам, установленным на рынках, где мы работаем.
- Наша позиция крупного оптового поставщика призвана обеспечить наибольшую эффективность этого рынка.

Идеология развития конкуренции - создавать все больше свободных объемов в газопроводах, чтобы некие третьи стороны могли участвовать в транспортировке. Но почему это должно применяться к экспортному газопроводу, где объективно не может возникнуть другой поставщик?

Инвестирование в газовую инфраструктуру:

Если поставщики будут отстранены от нее, то кто сможет осуществлять столь крупные инвестиции? Такие инвестиции не являются высококорентабельными. В них заинтересованы преимущественно отраслевые компании, доставляющие газ потребителям. А те, кто сейчас претендует на владение мощностями, никогда не строили трубопроводов.

- Где найдутся миллиарды евро на развитие мощностей?

Безопасность:

Газопроводная система в Европе фрагментирована. Если владельцев фрагментов системы будет несколько десятков, они не смогут нести ответственность за функционирование системы в целом.

Кто будет отвечать за решение операционных задач в отрыве от производителя?

Где применим «Третий энергопакет»?

→ На этапе, когда газ уже прибыл на территорию ЕС по долгосрочным контрактам, там, где создается виртуальный газовый рынок. Внутри него доступ третьих лиц может и должен быть обеспечен.

- 2 нитки мощностью по 27,5 млрд куб. м, общая протяженность - 1220 км
- Сейчас завершаются работы по сварке секций первой нитки, которые уже уложены на дно
- Практически весь объем газа, который будет поставлен по «Северному потоку», уже законтрактован
- Первый газ – уже в текущем году

Партнеры по проекту:



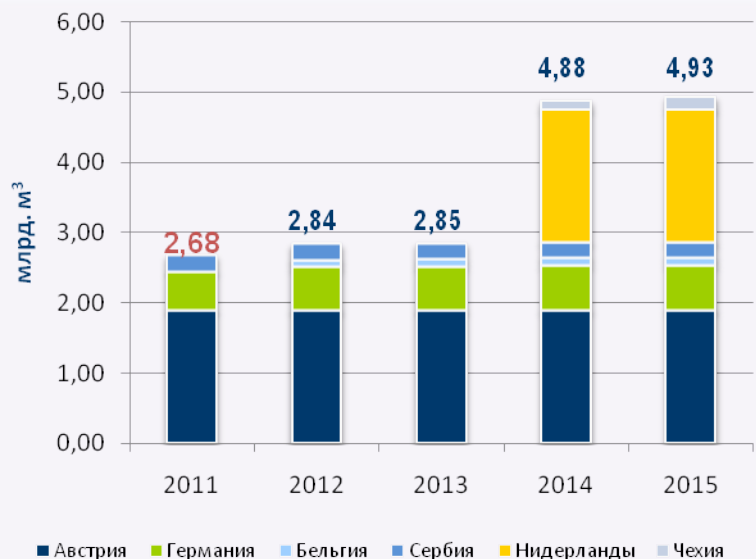
- Протяженность морского участка - 900 км
- Проектная мощность - 63 млрд куб. м
- Сводное ТЭО проекта: 3-й квартал 2011 года
- Ввод в эксплуатацию намечен на 2015 год



Этот панъевропейский проект становится все более интернациональным. В марте 2011 года начался процесс вступления в проект германской компании «Винтерсхалл», чуть раньше - французской ЭДФ. Работы по реализации проекта идут по графику.

Использование мощностей ПХГ - важный способ диверсификации газовых поставок, обеспечения их стабильности и гибкости.

Газпром принял стратегическое решение о наращивании мощностей по хранению в зарубежных странах.



С 2006 по 2010 гг. наши мощности по хранению газа в Европе возросли с 1,4 млрд до 2,5 млрд куб. м, а к 2015 г. увеличатся до 4,9 млрд куб. м активного газа.

Участие в проектах:

- совместно с ВИНГАЗ эксплуатируем крупнейшее хранилище Европы «Реден» (Германия);
- совместно с компаниями ВИНГАЗ и «РАГ» - ПХГ «Хайдах» в Австрии;
- с 2005 года - доступ к мощностям ПХГ «Хамбли Гроув» (Великобритания).

Новые проекты совместно с европейскими партнерами:

- ПХГ «Катарина» (Германия) совместно с компанией ФНГ;
- ПХГ «Бергермеер» (Нидерланды) с компанией ТАКА
- ПХГ «Банатский Двор» (Сербия) с компанией «Сербиягаз»

Изучение проектов:

в Австрии, Великобритании, Италии, Румынии, Словакии, Турции, Чехии и ряде других стран.



Преимущества газа как моторного топлива:

- существенно меньшие затраты,
- минимальный уровень выбросов (*лучше природного газа может быть только дорогое водородное топливо*),
- более низкий уровень шума двигателей (важно для городского транспорта).

В 2010 году свои автозаправки открыли наши дочерние и внучатые компании - «Газпром Германия» и чешская «Вемекс».

→ Сжатый, или компримированный природный газ (КПГ): самое простое, но не единственное решение. Природный газ в качестве моторного топлива будет востребован во всех его проявлениях.

→ Весьма перспективно использование СПГ в качестве топлива для крупнотоннажных грузовиков.

→ Технология GTL (gas-to-liquids) максимально приближает газ по своим свойствам к традиционным жидким топливам, что повышает его конкурентоспособность.

Мы уверены, что этот рынок будет расти, и стремимся максимально участвовать в его развитии.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!