



ИНТЕРВЬЮ На вопросы журнала отвечает советник генерального директора ООО «Газпром экспорт», соруководитель (со стороны России/Группы «Газпром») Рабочей Группы 2 «Внутренние рынки» Консультативного совета по газу Россия–ЕС, профессор кафедры «Международный нефтегазовый бизнес» Российского государственного университета нефти и газа (национального исследовательского университета) имени И. М. Губкина, д.э.н. Андрей Конопляник

БОЛЬШАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ЕВРОПА

Неразрывно от нефти и сланцевого газа

– Андрей Александрович, первый вопрос будет не без иронии. За последний год мировое и часть российского экспертного сообщества ожидали прихода ультрадешевых американского сжиженного природного газа (СПГ) на рынок Европы. Почему же экспертное сообщество, скажем так, слегка ошиблось?

– Понимаю вашу иронию. Нельзя оценивать рынок газа, не понимая, что происходит на рынке нефти. И поставки американского СПГ нельзя рассматривать отдельно от производственной базы, на которую они опираются. То есть отдельно от американского сланцевого газа. Поэтому скажу несколько слов и о нефти, и о сланцевом газе, чтобы понять, насколько СПГ США может быть конкурентоспособен в Европе против своего основного конкурента – российского трубопроводного газа.

Ожидания оптимистов, прогнозировавших успехи экспортеров СПГ из Соединенных Штатов, базировались на текущей низкой цене природного газа на Henry Hub и высокой (до середины 2014 года) мировой цене на нефть, к которой привязаны долгосрочные поставки российского трубопроводного газа в Европе. Это должно было обеспечить высокую маржу между ценой продажи американского СПГ на внешних рынках и его закупочной ценой в США.

Однако отметим, что в схеме экспорта американского СПГ задействованы три взаимосвязанных игрока с несовпадающими ценовыми интересами: производители сланцевого газа, владельцы/операторы заводов по сжижению и экспортных терминалов и покупатели/перепродавцы СПГ.

БЕСЕДУЕТ Александр Фролов

ФОТО Enagás, AP Photo/Cliff Owen, Philly Shipyard, Barbara Haddock Taylor, Bloomberg, Arab Energy



– Можно подробнее про эту триаду?

– Под поставки СПГ в Азию даже была специально построена третья очередь Панамского канала (под стандартный танкер-метановоз). Низкие цены на рынке сухого газа США были выгодны экспортерам СПГ. «Цена отсечения» американского СПГ в странах-импортерах (при которой экспортер СПГ получает приемлемую рентабельность) высчитывается довольно просто (ценовая формула компании Cheniere Energy – оператора завода по сжижению и экспортного терминала СПГ). Это механизм «кост-плюс»: цена газа на Henry Hub плюс 15%, плюс 2,5–3 доллара за МБТЕ – плата за мощность по сжижению, плюс транспортные расходы, которые должны были составить порядка 1,5 доллара за МБТЕ (если ориентироваться на рынок Европы) и еще около 1 доллара – расходы на регазификацию.

Когда операторы СПГ-терминалов получали разрешения на перепрофилирование импортных регазифика-



Мир вошел в длительный период относительно низких цен на нефть. По моему глубокому убеждению, высокие цены были искусственным явлением, созданным в середине 2000-х годов, они держались до середины 2014 года за счет рынка «бумажной» нефти

ционных терминалов СПГ США на экспортно ориентированные заводы по сжижению, а будущие экспортеры/перепродавцы СПГ заключали с операторами СПГ-терминалов контракты на закупку СПГ и его поставку в другие страны, цены на нефть держались на уровне выше 100 долларов за баррель. Российские газовые контракты в Европе и контракты СПГ в Азии, как правило, имеют нефтяную привязку. Поэтому экономическая логика экспорта американского СПГ была построена так: покупать газ в США по низким ценам внутреннего рынка по формуле «кост-плюс» и продавать по высоким экспортным ценам (привязанным к нефтяным котировкам) получаемый из него СПГ, отдавая фиксированные платежи операторам СПГ-терминалов.

Описанная схема выгодна компаниям-операторам СПГ-терминалов (вроде Cheniere Energy). Они находятся в беспроигрышном варианте, так как их интересы защищены принципом «сжигай или плати» (толлинговая схема) и получаемой ими фиксированной «платой за мощность». Все риски перекладываются на производителей сланцевого газа и трейдеров (покупателей-перепродавцов сжиженного газа), которые законтрактовали этот СПГ на годы (до 20 лет) вперед.

Но беда в том, что к моменту начала экспорта (февраль 2016 года) ценовая картина и для американского СПГ в целом, и для участников цепочки поменялась, в первую очередь из-за падения цен на нефть в середине 2014 года. И она усугубится последствиями начала экспорта СПГ.

– Изменение ценовой ситуации ведет к ухудшению конкурентоспособности СПГ США и конфликту интересов участников его экспортной цепочки?

– Именно. С началом экспортных поставок с терминала Sabine Pass цена на Henry Hub начала и неизбежно продолжит расти. В конце 2016 года она вплотную подходила к 4 долларам за МБТЕ. Представим, что США «откроют экспортный клапан» на полную мощность (заработают новые экспортные терминалы и заводы по сжижению). Это значит, что Штаты перестают быть «энергетическим островом» с избытком внутреннего предложения, давящим на цены вниз. Уменьшение избытка предложения будет толкать цены вверх.

Если они достигнут на Henry Hub 6 долларов за МБТЕ, то американский СПГ в Азии сможет быть конкурентоспособным против СПГ с нефтяной привязкой при цене Japanese Crude Cocktail (JCC) порядка 80 долларов за баррель и выше. Но, на мой взгляд, нефтяные цены не вернуться на этот уровень.

В Европе есть российский газ, цена которого (нависится кому-то или нет) определяется нефтяной (нефтепродуктовой) привязкой с некоторыми элементами привязки к ценам европейских хабов. Цена отсечения у российского газа гораздо ниже, чем у американского СПГ в Европе.

Восхождение на пик кривой Хубберта

– А теперь поговорим немного про нефть. Я понимаю, что нахожусь в меньшинстве, но, на мой взгляд, мир вошел в длительный период относительно низких цен на нефть. По моему глубокому убеждению, высокие цены были искусственным явлением, созданным в середине 2000-х годов, они держались до середины 2014 года за счет рынка «бумажной» нефти. Высокие цены были реальностью, но не нормой.

Производители сланцевого газа должны искать пути, как не допустить ведущего к банкротству «схлопывания» пузыря задолженности, как обеспечить его мягкое «сдувание» в нынешних условиях, когда расчет на высокие экспортные цены не оправдывается

Теперь мы находимся в периоде, когда снят искусственный ценовой спекулятивный навес. Избыток предложения нефти носит не временный, а долгосрочный характер. В основе этого лежат достижения научно-технического прогресса (НТП).

Есть так называемая «кривая Хубберта», которая говорит, что, раз ресурсы нефти и газа исчерпаемы, то мы дойдем до пика добычи, а затем она начнет снижаться. Но я полагаю, что в ближайшие десятилетия этого не произойдет, так как достижения НТП, ведущие к снижению издержек и расширению объема доказанных извлекаемых запасов (рентабельных для освоения), перевешивают действие неблагоприятных природных факторов, ведущих к росту издержек. Пик «кривой Хубберта» постоянно сдвигается вправо и вверх, то есть технически пригодная и экономически приемлемая для освоения ресурсная база (площадь под кривой) постоянно увеличивается. Даже в рамках снижающихся цен, поскольку НТП – особенно революционные его достижения – ведут к опережающему снижению издержек, несмотря на ухудшение природных условий вовлекаемых в хозяйственный оборот новых месторождений. То есть, вы получаете больше рентабельно извлекаемых нефти и газа.

Пузырь задолженности

– Небольшие компании в Соединенных Штатах (основные производители сланцевых нефти и газа) не присоединялись и не присоединятся ни к каким соглашениям об ограничении добычи. Часто говорят, что для них порог отсечения составляет 40–50 долларов за баррель. Но есть и более эффективные компании, готовые работать и при 30 и ниже дол-



ларах за баррель. Важным, на мой взгляд, является вот какой момент: сланцевая добыча – это другой воспроизводственный цикл, нежели у традиционных нефти и газа, где доминирует «экономика масштаба», то есть освоение крупных месторождений. Сланцевая же добыча – это своего рода автомобильный конвейер. При этом он характеризуется другими сроками реализации. Буквально за 48 часов можно начать бурение.

Сегодня основная проблема американских сланцевых компаний – это проблема ворот кредитов. Пузырь задолженности там огромный. Облигационная система долгового финансирования сланцевых проектов перевела энергетические компании в разряд основных эмитентов «мусорных» облигаций.

Кроме того, сегодня, при низких ценах на нефть, контрактные цены на газ с нефтяной привязкой также ушли вниз, а избыток предложения газа в Европе (как физический, так и контрактный) увел вниз и спотовые



цены. Они оказались ниже полных издержек доставки американского сланцевого газа на рынок Евросоюза. А если учесть пузырь задолженности производителей сланцевого газа – разница окажется еще больше. Пузырь задолженности нельзя сбрасывать со счетов. Его можно только хеджировать.

– Но таким образом вы просто перекладываете риски на будущие периоды.

– Да, именно так. Избыток предложения носит системный характер, на его фоне цены на нефть удерживаются на низком уровне. В рамках нефтяной привязки цены на российский газ оказываются крайне конкурентоспособными.

Гнойник задолженности на американском рынке будет расти. Экспортеры/перепродавцы должны искать пути минимизации своих рисков, например, за счет формирования диверсифицированного по многим параметрам портфеля закупок. Производители сланцевого газа – как не допустить ведущего к банкротству «схлопывания» пузыря задолженности, как обеспечить его мягкое «сдувание» в нынешних условиях, когда расчет на высокие экспортные цены не оправдывается.

Но это проблемы для экспортеров СПГ и производителей сланцевого газа. И только операторы мощностей СПГ-терминалов, получающие фиксированную плату за мощность в рамках толлинговых схем, остаются, что называется, «в шоколаде».

Новая «Линия Керзона»

– На мой взгляд, логика развития европейского рынка газа строится его архитекторами на том, что именно американский СПГ отсечет от ЕС российское голубое топливо, которое в европейских политических кругах и соответствующих документах считается поставками из «ненадежного» источника, зависимость от которого необходимо уменьшать. В рамках этой логики планируется построить, например, так называемый вертикальный газовый коридор – с севера на юг в странах на востоке ЕС. К примеру, от польского СПГ-терминала в Свиноуйсьце до обсуждаемого терминала СПГ на острове Крк и/или терминалов СПГ (в том числе плавучих) в Греции и в турецких проливах. То есть планируется соединить европейский север с югом новой «Линией Керзона» в виде газовой инфраструктуры, запитываемой американским СПГ. При этом американцы стараются убедить европейцев, чтобы они покупали российский газ на восточной границе Украины и брали бы на себя украинские транзитные риски, если российский экспортер («Газпром») считает эти риски высокими и поэтому строит обходные газопроводы. Европейские компании по поводу этих предложений не испытывают никакого восторга, понимая, что такое украинские транзитные риски.

Толченое стекло в кроссовках

– Я полагаю, что в ЕС проводится целенаправленная политика поддержки американского СПГ под неозвучиваемым лозунгом «убрать конкурента». Таким конкурентом для СПГ США является российский газ.

Если вы не можете быстро бегать, то одна из возможностей попытаться выиграть соревнование – насыпать толченого стекла в кроссовки конкурентов. Именно таким образом я расцениваю попытки принуждения России к продолжению поставок газа в ЕС украинским транзитным маршрутом после 2019 года либо его сдаче на восточной границе Украины, притом что мы неоднократно объясняли нашим европейским коллегам, что риски и затраты на транзит через Украину растут. Обходные трубопроводы после завершения транзитного контракта с Украиной – это наиболее надежный путь продолжения исполнения действующих и новых контрактов на поставку российского газа в Европу.

Россия имеет суверенное право сама оценивать свои транзитные риски. А законодательство ЕС дает нам право выбирать наиболее надежный маршрут поставок до пунктов сдачи-приемки нашего газа, расположенных глубоко внутри ЕС. Ведь еще в 2003 году Второй энергетический пакет ЕС ввел так называемое разделение энергетических рынков (unbundling), то есть разделил рынки газа ЕС на рынки товарного газа (commodity) и рынки газотранспортных мощностей (capacity). И теперь если срок контракта на транспортировку, заключенного во исполнение контракта на поставку, закончился раньше, чем срок контракта на поставку, то поставщик (экспортер) имеет полное право выбирать маршрут доставки газа в пункт его сдачи-приемки по действующему контракту на поставку. Ведь ответственность за доставку лежит на поставщике.

Поэтому логика противодействия строительству минуя Украину российских газопроводов как со стороны самих США, так и ряда стран ЕС, в первую очередь из числа новых его членов, особенно активно поддерживающих любые американские инициативы, для меня вполне понятна. Это логика «убрать конкурента».

Дефицит инфраструктуры

– Какие вы видите принципы формирования глобального рынка газа? Обычно его возникновение как раз и связывают с развитием СПГ-торговли.

– Для меня понятие «рынок» означает не столько количественные объемы, сколько институциональные характеристики. Возможна ли на сегодняшний день единая контрактная структура, единая система ценообразования и полная интеграция в единое

рыночное газовое пространство на уровне всего мира? Мой ответ: пока нет. Мне представляется, что сегодня у нас существует набор отдельных региональных газовых рынков сетевого газа, которые связаны между собой газотранспортной инфраструктурой, в том числе активно развивающейся инфраструктурой СПГ-торговли.

Говорить о наличии глобального рынка мы пока не можем. Руководство Евросоюза намерено создать на территории ЕС единое энергетическое пространство, в частности единый внутренний рынок газа. Об этом было заявлено еще в 2003 году, когда принимался Второй энергопакет ЕС. Помню, одной из причин, по которой не смогли быть завершены переговоры по проекту Транзитного протокола к Договору об энергетической хартии, стала позиция, что внутри ЕС транзита быть не может, так как рынок ЕС – это гомогенное пространство.

Но при принятии Третьего энергопакета ЕС в 2009 году выяснилось, что никакого гомогенного пространства не получилось. А всё еще формирующийся единый внутренний рынок газа ЕС представляет собой набор рыночных зон с тарифами «вход-выход», соединенных трубопроводами-интерконнекторами. То есть систему «бассейнов», соединенных между собой разными «трубами».

Важно, насколько насыщенность инфраструктурой будет единой в рамках рыночного пространства ЕС. Ведь именно наличие разветвленной инфраструктуры обеспечивает для поставщиков и потребителей множественность выбора, что и есть условие наличия конкурентного рынка.

В 2012 году, когда возникли очередные претензии Еврокомиссии к «Газпрому» по поводу якобы антиконкурентного поведения в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), мы с моей аспиранткой Екатериной Орловой провели расчеты уровня насыщенности инфраструктурой в странах ЦВЕ и Северо-Западной Европы (СЗЕ). Получилось, что в странах ЦВЕ в 2012 году его уровень едва приблизился к уровню, на котором этот показатель в странах СЗЕ был в конце 1970-х – начале 1980-х годов. Это значит, что рынок Европы неоднороден. Поэтому о формировании единого рынка газа в ЕС говорить преждевременно.

За чей счет?

– Мы подошли к главному, на мой взгляд, вопросу: кто заплатит за формирование инфраструктуры? Здесь, пожалуй, стоит рассказать о реальных достижениях, которые имеются у нас на российско-европейском фронте.

– С 2010 года проходят регулярные неформальные консультации между энергoreгуляторами ЕС и специалистами Группы «Газпром» по проблемным вопросам Третьего энергопакета ЕС, которые в конце 2011 года были дополнены созданием Консультативного совета по газу Россия–ЕС (КСГ), в рамках которого есть три рабочие группы, в частности Рабочая Группа 2 «Внутренние рынки» (РГ2), которую я имею честь возглавлять со стороны России/Группы «Газпром».

Одна из наиболее значимых тем, которой мы в рамках этой Группы занимались в течение последних трех лет, – создание законодательства ЕС о новых мощностях ГТС.

Это было действительно полномасштабное и первое в своем роде сотрудничество: при формировании правил игры на рынке ЕС эксперты Группы «Газпром» выступали в качестве спарринг-партнеров наших европейских коллег – энергoreгуляторов, операторов ГТС, Директората по энергетике Еврокомиссии, которые на разных этапах были у руля в процессе подготовки этого законодательства. Ранее такое сотрудничество в рамках различных программ консультационного содействия предусматривало формирование правил игры на российском рынке.

До недавних пор в рамках Евросоюза существовали две возможности развивать внутреннюю газотранспортную инфраструктуру. Инициаторам новых трубопроводов необходимо было либо попасть в список «проектов общего интереса» (PCI), главным образом для того, чтобы получить бюджетные деньги ЕС, либо добиться изъятия из правил законодательства ЕС (в первую очередь – обеспечить отказ от обязательного доступа третьих сторон к новым мощностям), чтобы обеспечить окупаемость инвестиций.

Однако в статье 13.2 Третьей газовой директивы ЕС сказано: при наличии спроса на трубопроводные мощности, технической возможности и экономической целесообразности их создания оператор ГТС обязан (так и написано – shall) профинансировать и построить эти мощности.

Мы смогли убедить наших европейских коллег совместно работать над подготовкой законодательства ЕС по новым газотранспортным мощностям, опираясь на этот принцип. Европейские коллеги поначалу совершили ошибку, разделив процесс формирования законодательства о газотранспортных мощностях. Сначала они подготовили законодательство о доступе к действующим ГТС, куда заложили аукцион как единственный конкурентный принцип распределения наличных мощностей. Вопросы развития системы (создания новых газопроводов) остались за кадром. Когда же речь зашла о формировании законодательства о новых мощностях, то под него они также постарались подвести аукционный принцип. А на нем новые мощности построить нельзя.

– Почему?

– Я как поставщик должен знать не только то, что получу доступ к этим мощностям, но и по какому тарифу. Аукционный принцип делает тариф непредсказуемым. Кто будет готов вкладывать деньги при таких условиях?

Поэтому операторам/собственникам ГТС необходимо заключить с грузоотправителем контракты на транспортировку газа по будущей (еще не построенной) трубе до пункта сдачи им газа внутри ЕС. Контракты грузоотправителей на резервирование мощностей будущей трубы будут лучшей гарантией для инвестиционных институтов, которые предоставят финансирование оператору газотранспортной системы на создание таких новых мощностей.

По законодательству Европейского союза разрешено резервировать мощности ГТС сроком до 15 лет. Выясняется, что Третий энергопакет сильно помогает поставщику-грузоотправителю. Вы не должны вкладывать деньги в строительство! Вы говорите: я представляю готовность зарезервировать мощность в трубопроводе на 15 лет от точки входа на территорию ЕС до пункта



Парадокс ЕС заключался в том, что местные законодатели формировали правила, учитывающие интересы только покупателей. А энергетическая сфера в зависящем от импорта энергии ЕС – это общее дело. В ней нельзя допускать таких односторонних перекосов, иначе вы просто отпугнете поставщиков

сдачи-приемки. Третья энергетическая директива говорит, что Евросоюз обязан мне эту трубу построить, полностью удовлетворив мой спрос на мощности, если меня устроят предлагаемые тарифы на транспортировку. Хотя остается вопрос о доступе сторонних поставщиков.

10%

– Законодательство, которое мы (как специалисты Группы «Газпром») в 2014–2015 годах разрабатывали совместно с Объединением операторов газотранспортных систем европейских стран (ENTSOG), должно было представить работоспособную процедуру создания новых мощностей в ЕС. Мы последовательно доказывали невозможность использования аукционного принципа для строительства необходимых Европе газотранспортных мощностей. Мы смогли создать с ENTSOG специальный раздел в законодательстве, который предусматривал для больших проектов механизм «открытой подписки» (open season). То есть для маленьких расширений

ГТС использовался общий аукционный принцип, а для крупных трубопроводов (имеющих больше двух точек пересечения границы, жесткие требования по объемам резервируемых мощностей) использовалась иная процедура, которая давала возможность получить понятный фиксированный (не плавающий) тариф и привлечь финансирование.

Однако Еврокомиссия категорически настаивала на том, чтобы в таких крупных газопроводах 20% еще не построенных мощностей резервировалось для краткосрочных будущих поставщиков. Но кто будет платить за эту квоту, если строить трубу надо сегодня, а будут или нет востребованы мощности в рамках этой квоты, станет известно много лет спустя? Мы предложили, чтобы европейские финансовые институты (Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития) профинансировали эту дельту, коль скоро это требование институтов ЕС, исходя из надэкономических соображений. Почему зарезервированные для посторонних поставщиков мощности должны финансировать такие грузоотправители, как, к примеру, «Газпром»?

– **Какие-нибудь еще подвижки есть?**

– Мы добились в рамках РГ2 КСГ, что Еврокомиссия и ENTSOG согласились провести «тестовое испытание» применения разработанного законодательства исходя из реалистичного примера в Северо-Западной Европе. Этой работой мы занимались совместно с ENTSOG в 2016 году. Особенно активно были вовлечены операторы ГТС Нидерландов, Бельгии, Франции. Тестовое испытание показало странам Евросоюза необходимость принятия наших поправок к законодательству. В частности, нам удалось сделать квоту для сторонних поставщиков гибкой в пределах 10–20%.

На моей памяти это был единственный пример, когда представители ЕС и России в течение нескольких лет совместно работали над формированием европейского законодательства, которое учитывало бы консолидированные интересы внешних поставщиков. Важно, что мы отстаивали не только интересы «Газпрома», а всех поставщиков.

Долгие годы парадокс Европейского союза заключался в том, что местные законодатели формировали правила, учитывающие интересы только покупателей. А энергетическая сфера в зависящем от импорта энергии ЕС – это общее дело. В ней нельзя допускать таких односторонних перекосов, иначе вы просто отпугнете поставщиков.

Получившийся вариант правил не идеален. Но он представляет рыночную процедуру реализации новых газотранспортных проектов. Полагаю, что наш успех – это доказательство того, что голая политика не может переломить экономические интересы. ■