

Грозит ли Европе «газовый закат»?

За последние полгода у участников континентального рынка существенно усилились апокалиптические настроения

Татьяна МИТРОВА, кандидат экономических наук, руководитель направления по мировой энергетике Энергетического центра бизнес-школы «СКОЛКОВО»



Наибольший резонанс на состоявшейся недавно европейской газовой конференции Flame вызвал слайд, на котором было изображено надгробие с аккуратной надписью «Газовый рынок».

Можно воспринимать эту иллюстрацию как шутку, однако специальное исследование, проведённое Энергетическим центром бизнес-школы «СКОЛКОВО» в сотрудничестве с крупнейшим европейским экспертом по газу, руководителем Газовой программы Оксфордского института энергетических исследований Джонатаном Стерном, однозначно подтверждает: европейский рынок изменится безвозвратно, и, чтобы успешно действовать на нём, России придётся разрабатывать принципиально новую стратегию.

УТРАЧЕННЫЕ ИЛЛЮЗИИ СПРОСА

Европейский газовый рынок в последние годы стремительно меняется, и этот процесс, с учётом текущего политического, экономического и экологического контекста, в предстоящее десятилетие будет только усиливаться. Причём изменения охватывают все фундаментальные факторы: спрос, предложение, ценообразование. Параллельно идут радикальные изменения системы регулирования рынка. И они создают целый набор угроз для традиционной российской экспортной стратегии в газовой сфере, подрывая её основные предпосылки. Стратегия, которая отлично проработала полвека, теперь требует адаптации.

Например, сегодня становится очевидным, что докризисные прогнозы европейского спроса на газ были чересчур оптимистичными. Ошибались все, ведь идея продолжения оптимистичного тренда начала 2000-х годов и всеобщее восприятие газа как «топлива будущего» привели к завышенной оценке потенциала спроса и заключению избыточно-го количества контрактов на поставки газа в Европу (см. рис. 1).

Конечно, сложно было предсказать кризисный спад экономики, но ведь рост спроса в Европе прекратился ещё задолго до 2008 г. – просто никто не хотел этого замечать. Кризис впервые за всю историю европейской газовой промышленно-

сти продемонстрировал возможность стагнации и даже снижения спроса на «голубое топливо». И есть серьёзные опасения, что это – долгосрочный тренд, связанный с насыщением рынка, а не просто краткосрочное явление. Основные причины торможения спроса: стареющее население Европы, повышение энергоэффективности жилого фонда, крайне медленное послекризисное восстановление промышленности, вялый рост спроса на электроэнергию и быстрый – на возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

Россия, как и все остальные поставщики, привыкла к непрерывному увеличению газопотребления в Европе, и изменить своё отношение к перспективам рынка ей оказалось довольно сложно. Но надо понимать, что даже возобновление экономического роста может не обеспечить расширения спроса на газ – ведь на наиболее крупных рынках Северо-Западной Европы, где основные надежды связаны с электроэнергетикой, перспективы газа крайне неоднозначны. Основная причина заключается в том, что для европейской электроэнергетики он сейчас непривлекателен. Низкий спрос на электроэнергию, усиление роли ВИЭ – во многом благодаря созданным в ЕС механизмам их субсидирования – и относительно высокие цены на газ по сравнению с углём ограничивают интерес к «голубому топливу» в данном секторе.

Главная проблема на сегодняшний день – активное замещение газовой генерации угольной. Новые эффективные газовые станции на Северо-Западе Европы закрываются, а загрузка старых угольных, напротив, повышается. Конечно, это радикально противоречит всем экологическим целям ЕС, однако в данном случае верх берёт чисто экономический расчёт: при нынешних ценах газ слишком дорог для использования в электроэнергетике, а цены квот на эмиссию CO₂, которые должны были бы корректировать эту ситуацию, упали в последний год до исторического минимума. В результате газовые станции в Европе работают со всё меньшей загрузкой, а спрос на газ в электроэнергетике – до недавних пор основном сегменте его потребления – стагнирует.

Таким образом, уровень цен на газ фактически становится основным тормозом для расширения спроса на него – индексированные по нефти цены оказываются просто неконкурентоспособными по сравнению с углём. В то же время

спотовые цены на газ сейчас куда более привлекательны. Газовая отрасль оказывается перед дилеммой: или снижать цены, или сдерживать спрос на газ в электроэнергетике.

Все долгосрочные прогнозы развития европейского спроса на газ сейчас заметно ниже сделанных ранее. Это объясняется двумя факторами. Во-первых, ожидается сокращение темпов экономического роста, а во-вторых, руководство ЕС поставило новые цели – повышение энергоэффективности и декарбонизация

ста его предложения за счёт новых проектов в Австралии, Северной Америке и Восточной Африке. Кроме того, возможно увеличение собственного производства газа в Европе за счёт новых открытий в Восточном Средиземноморье или активизации деятельности в норвежском секторе Баренцева моря.

Российский газ и коммерчески, и политически становится всё менее привлекательным для Европы: стоимость его добычи и транспортировки повышается, что делает его менее конкурентоспособ-

ным на стагнирующем европейском рынке. «Старые» российские месторождения с относительно низкой себестоимостью производства сырья, которые ещё вчера были основой нашей «газовой экспансии», ныне находятся в стадии падения добычи. «Новый» же российский газ будет извлекаться из недр в результате реализации технологически весьма сложных и затратных проектов (Ямал,

Штокман и т. д.), а значит, будет иметь минимальную рентабельность на европейском рынке. Увеличение транспортных расходов из-за роста внутренних тарифов в Единой системе газоснабжения (ЕСГ) и высокие затраты на строительство новых трубопроводов, которое реализуется в рамках проектного финансирования («Северный поток» и «Южный поток»), также ухудшают конкурентные позиции российского газа. А учитывая традиционную систему ценообразования (с привязкой к стоимости нефтепродуктов), которую отстаивает «Газпром», российское «голубое топливо» и вовсе становится едва ли не самым дорогим для внешних покупателей.

Наконец, к чисто экономическим соображениям добавляются и политические приоритеты. Газ считают (справедливо или нет) одним из инструментов внешней политики России, а потому во многих европейских странах планы по увеличению его импорта встречают сильное противодействие на политическом уровне.

ВСЕ НА ХАБЫ!

Торгуемые и физические объёмы на всех спотовых площадках Европы в 2003–2011 гг. неуклонно расширялись. Причём если до 2007 г. они увеличивались незначительными темпами, то в 2009-м и 2010-м годах – на фоне кризи-

са и избытка предложения – произошёл качественный перелом и прирост составил 34% и 40% соответственно (см. рис. 2, 3). И самое главное – торгуемые на хабах¹ объёмы стали ценовым ориентиром для участников рынка.

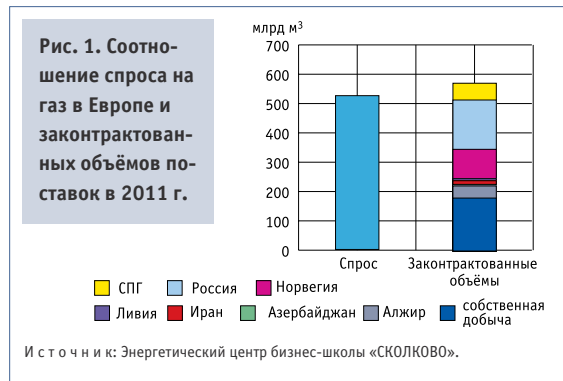
По итогам 2010 г. физические спотовые объёмы на всех европейских площадках достигали почти 250 млрд м³, причём речь идёт именно о торгах с реальными поставками. В 2011 г. хабы ещё сильнее укрепили свои позиции.

В кризис снижение спроса, избыток предложения незаконтракованного СПГ и перепродажа невостребованного газа из долгосрочных контрактов привели к резкому падению спотовых цен на хабах и к их отделению от цен, индексируемых по нефти.

Возникший разрыв между ценами спота и долгосрочных контрактов стал поводом к началу процесса пересмотра условий последних и к перетоку покупателей на биржи. При этом большинство европейских потребителей по-прежнему получают газ по долгосрочным контрактам. Но в рамках данных соглашений меняется формула цены и всё большее распространение получает индексация по споту. Такие условия были предоставлены большинством поставщиков. Так, голландская GasTerra в 2010–2011 гг. полностью перешла на индексацию по TTF, в марте 2012 г. компании Statoil и E.ON перевели на спот все свои контракты.

В течение последнего десятилетия европейские потребители газа утверждали, что традиционное ценообразование на газ по принципу netback², которое в значительной степени зависит от стоимости нефтепродуктов, уже экономически не обосновано, так как прямой конкуренции между этими двумя энергоносителями более не наблюдается. Кроме того, высокая неопределённость в отношении спроса требует от всех участников рынка большей гибкости, нежели та, которую обеспечивают традиционные контракты.

Есть и ещё один немаловажный аспект: компании сектора midstream³, основные традиционные партнёры «Газпрома» (в том числе участники крупнейших российских инфраструктурных про-



экономики. Конечно, радикальные прогнозы по поводу уменьшения спроса на газ, представленные, например, в «Дорожной карте ЕС до 2050 г.», выглядят политически ангажированными и мало реалистичными. Однако маловероятны и перспективы быстрого роста спроса, если учесть крайне неустойчивое состояние экономик европейских стран и возможное углубления кризиса еврозоны.

Предложение: РОСТ КОНКУРЕНЦИИ

В последние годы резко выросли объёмы поставок сжиженного газа в Европу – ныне они составляют около 20% всего газового импорта. Несмотря на то что избыток СПГ на мировом рынке постепенно сокращается, конкуренция между российским трубопроводным газом и СПГ сохраняется, так как рынок из-за стагнации спроса не может вместить всех поставщиков. Замедление роста азиатских экономик (в первую очередь – китайской), первые признаки которого видны из отчётности за I квартал 2012 г., может продлить существование «пузыря» СПГ и, соответственно, усилить давление на европейский рынок.

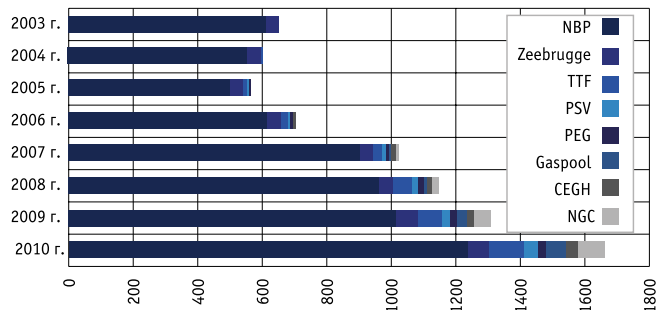
В любом случае, в долгосрочной перспективе России придётся конкурировать с поставщиками СПГ. А после 2015–2016 гг. ожидается следующая волна ро-

¹ От англ. hub. В энергетике – специализированное место для торговли энергетическим сырьём.

² Выручка от реализации товара за вычетом налогов, экспортной пошлины, акцизов, расходов на переработку, транспортировку и реализацию.

³ Включаемые в downstream операции по переработке и транспортировке углеводородного сырья.

Рис. 2. Торговые спотовые объёмы природного газа в Европе, млрд м³



Источники: IEA, Medium Term Oil and Gas Outlook, 2011.

ектов – E.ON, Eni, GdF Suez), столкнулись с колоссальными убытками в связи с покупкой газа, индексируемого по нефти, по контрактам take-or-pay («бери или плати»). И ныне эти корпорации – основные сторонники перехода на спот.

Сложившаяся сейчас в Европе гибридная система ценообразования (индексация по нефтяным ценам /спотовая), вероятнее всего, не более чем переходная модель. Рынки газа в США и Великобритании прошли этот болезненный почти 10-летний этап 15–25 лет назад. В континентальной Европе он может оказаться ещё более продолжительным. Причём далеко не однозначны все плюсы этого процесса. Риски весьма высоки: это и неизбежно растущая волатильность цен, и рыночные дисбалансы на ранних этапах развития хабов, и возможность манипуляций на недостаточно ликвидном рынке Европы. Тем не менее повернуть вспять уже запущенный процесс перехода к спотовым ценам вряд ли кому удастся – теперь вопрос лишь в его скорости.

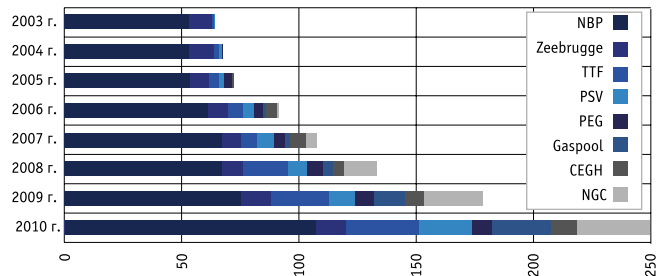
Давление на Россию усиливается

Ситуация на европейском энергетическом рынке во многом определяется политической повесткой дня: большинство политиков в угоду избирателям лоббируют «декарбонизацию экономики» и поддерживают субсидии для ВИЭ. Одновременно на континентальных элитах считают, что рост импорта газа опасен экономически (высокие цены) и политически (энергозависимость). Таким образом, «голубое топливо» стало «нежелательным» видом сырья, что хорошо видно на примере подготовки ряда программных документов ЕС. Так, в первых версиях «Дорожной карты ЕС до 2050 г.» газ упоминался лишь пару раз, да и в итоговой

редакции ему посвящена всего одна страница, а основное внимание уделено всё тем же ВИЭ. Таковы энергетические приоритеты Брюсселя, крайне неблагоприятные для газа вообще.

В то же время стремление создать единый европейский рынок газа в частности нагнетает правовое и политическое давление на Россию. Наиболее неприятным проявлением данного процесса стало введение в действие норм Третьего энергопакета, содержащего в себе целый ряд негативных моментов для экспортной модели «Газпрома». Так он требует разъединения вертикально интегрированных компаний (unbundling), что служит серьёзной угрозой для многочисленных СП с участием «Газ-

Рис. 3. Физические спотовые объёмы природного газа в Европе, млрд м³



Источники: IEA, Medium Term Oil and Gas Outlook, 2011.

прома» (ему принадлежат: 50% минус 1 акция в германской компании Wingas; 48% в польской EuroPolGas; 37,1% в литовской Lietuvos Dujos; 50% в болгарской Overgas; 10% в британско-бельгийском газопроводе Interconnector и т. д.). Выполнение требований Третьего энергопакета может привести к существенному снижению контроля «Газпрома» над его активами в Европе либо вообще к полной утрате прав в отношении их.

Третий пакет предполагает также пересмотр всех транспортных контрактов

и приведение их в соответствие с новыми требованиями. В частности, закреплённый в документе обязательный доступ третьих сторон к газотранспортной инфраструктуре не только уменьшает гарантии прокачки законтрактованных объёмов газа, но и резко повышает риски для крупного проектного финансирования, что особенно актуально для таких проектов, как «Южный поток». Да и «Северный поток» уже столкнулся с аналогичной проблемой при получении изъятия для двух наземных газопроводов, призванных прокачивать «голубое топливо» из германского Грайфсвальда, – OPAL и NEL – которые не удалось полностью вывести из-под требований Третьего энергопакета. Соответственно, доступные для использования «Газпромом» мощности оказались заметно ниже намечавшихся.

Введённая Третьим пакетом обязательная сертификация для компаний-операторов газотранспортных активов с иностранным участием также создаёт дополнительные барьеры для «Газпрома».

Евросоюз не собирается останавливаться на достигнутом: полным ходом идёт подготовка новых документов, в частности так называемой Целевой модели газового рынка Европы (она долж-

на вступить в силу до 2014 г.). Согласно этой модели, весь газ должен поставляться через «виртуальные торговые пункты», – VTP⁴ – что может усилить негативные последствия для российского экспорта.

Указанная модель предлагает создать вместо нынешних национальных рынков несколько зон по принципу «вход – выход» с отдельным виртуальным торговым пунктом (VTP) в каждой. По дан-

⁴ От англ. VLAN Trunking Protocol.

ным австрийского регулятора E-Control, сейчас в Европе уже существует 25 зон (шесть национальных рынков газа с объёмами от 40 до 100 млрд м³ в год, четыре национальные системы масштабом 12–18 млрд м³ и 15 национальных систем – от 1 до 9 млрд м³), которые впоследствии должны трансформироваться примерно в десять новых зон с уровнем потребления не менее 20 млрд м³ в каждой. Они могут либо совпадать, либо не совпадать с национальными границами – государствам с небольшим потреблением придётся объединяться, а крупный рынок может быть частично объединён с более мелкими. Естественно, ни число, ни география будущих зон пока не определены.

Но наибольшие угрозы для России Целевая модель создаст в связи с трансформацией механизмов ценообразования (пока, правда, неизвестно, в какой мере она будет стимулировать переход на спот), изменением пунктов доставки газа (что потребует перезаключения контрактов) и возникновением контрактного несоответствия между долгосрочными и краткосрочными поставками и транспортировкой сырья.

В любом случае, учитывая текущее состояние рынка газа ЕС с его высокой страновой и ценовой дифференциацией, импортозависимостью и многими другими факторами, сам по себе переходный период обещает быть болезненным, что ещё более увеличит риски «Газпрома». Скорее всего, переход на Целевую модель к 2014 г. не произойдёт, но рано или поздно это всё равно случится.

Помимо этого Европа будет и дальше проводить политику диверсификации поставок, усиливая давление на традиционных поставщиков. Примечательно, что в 2011 г. Евросоюз впервые продемонстрировал способность «говорить в один голос» – Еврокомиссия получила мандат на ведение переговоров по Транскаспийскому трубопроводу. Ныне существует высокая вероятность того, что хотя бы один из проектов Южного коридора будет реализован к 2017 г.

Нельзя забывать и о том, что российская компания рассматривается европейцами как доминирующий поставщик, которого необходимо «загнать» в максимально жёсткие рамки, чтобы он не имел возможности злоупотреблять своим монопольным положением. Напомним, осенью 2011 г. европейские правоохранительные органы провели

целую серию рейдов по его европейским «дочкам» в связи с подозрением в антиконкурентной практике ценообразования.

ИГРА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Очевидно, что Россия сталкивается на европейском рынке газа со всё большим числом проблем и потому должна адаптироваться к новым реалиям. Так, «Газпром», по-прежнему отстаивая индексацию газовых цен на нефть, изменил некоторые условия контрактов, чтобы уменьшить напряжённость на рынке. С 2009 г. ключевые клиенты – E.ON Ruhrgas, Eni, Botas и GdF Suez – стали получать 15% газа по спотовым ценам. Более того, «Газпром» сократил их обязательства по контрактам take-or-pay с условием переноса объёмов на последующие годы (принцип make-up gas). Однако конкурентоспособность российского газа по сравнению с сырьём других поставщиков, несмотря на все принимаемые меры, остаётся низкой.

В 2011 г., по данным ФТС, экспорт российского газа в Европу увеличился на 9% и достиг 116,8 млрд м³, что всё ещё меньше докризисного уровня. А первая половина 2012 г. ознаменовалась его новым сокращением – на 11,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В январе 2012 г. неблагоприятная ситуация на европейском газовом рынке (более медленное, чем ожидалось, его восстановление, экономические проблемы в еврозоне, усиление конкуренции, арбитражные споры) заставила «Газпром» ещё раз пересмотреть формулу цены на газ для основных стратегических клиентов – Wingas, GdF Suez, EconGas, Sinergie Italiane и SPP (их закупки «голубого топлива» составляют почти 35 млрд м³ в год, или 23% всех поставок «Газпрома» в Европу). Ещё ранее были достигнуты аналогичные договорённости с GasTerra (Нидерланды) и Edison (Италия). В то же время в топ-менеджменте холдинга подчёркивают, что основой его бизнеса по-прежнему остаются долгосрочные, привязанные к нефти контракты и что они сохраняются в своей традиционной форме в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Однако ряд потребителей на компромиссы не соглашаются. Так, летом 2010 г. в ответ на отказ «Газпрома» от уступок итальянская Edison обратилась в Международный арбитражный суд в Стокголь-

ме. Правда «Газпром» тогда сыграл на опережение и урегулировал ситуацию в досудебном порядке. В 2011 г., не дождавсь скидок, несколько европейских компаний, в частности E.ON (Германия), RWE Transgas (Чехия) и PGNiG (Польша), также стали решать вопрос через суд. С E.ON соглашение в итоге было достигнуто в начале июля 2012 г. При этом цена для германского концерна пересмотрена с IV квартала 2010 г. – E.ON сэкономит около 1 млрд евро (при этом сумма претензий E.ON, изначально заявленная в арбитраж, достигла 1,5 млрд евро). С другими клиентами переговоры ещё ведутся...

Сегодня перед Россией стоит дилемма: или жёстко противостоять переходу на спотовое ценообразование, продолжая давать адресные скидки (либо отстаивая позицию по нефтяной индексации в арбитраже и даже идя на дальнейшее сокращение объёмов поставок) или осуществлять постепенный, «управляемый» переход на спот. Во втором случае необходимо будет договориться с покупателями об изменении («выкупе») долгосрочных контрактов и одновременно оптимизировать цены и объёмы поставок в зависимости от текущей рыночной конъюнктуры. Такой вариант в принципе позволяет выгодно «расторговать» изменение контрактных условий, получив взамен компенсацию и, возможно, даже поддержку российских мегапроектов. Какой из данных сценариев выберет Россия – покажет время.

В любом случае, европейский рынок, несмотря на то, что он будет становиться более сложным и конкурентным, всё равно останется в центре внимания российской экспортной стратегии. России в то же время необходимо развивать экспорт газа в восточном направлении не только из-за менее благоприятной экономической и политической ситуации, сложившейся на сегодняшний день в Европе, но и в связи с тем, что спрос на газ в Азии будет расти заметно быстрее. В данной ситуации представляется целесообразным сосредоточить новые инвестиции, направляемые на развитие апстрима и мидстрима, именно в восточной части России. Задача адаптации к происходящим в Европе изменениям фактически означает необходимость разработки новой целостной экспортной стратегии России в газовой сфере. ■