

РОССИЯ: ПЕРЕД ВЫБОРОМ ГАЗОВОЙ СТРАТЕГИИ



С начала 1990-х Россия из года в год увеличивала объемы экспорта газа в Европу. Однако глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008 году, ознаменовал серьезное сокращение российских поставок и выявил происходящий на европейском газовом рынке фазовый переход. Радикальные изменения претерпевают все фундаментальные факторы: спрос, предложение, ценообразование и регулирование.

Эти изменения создают целый набор угроз для традиционной российской экспортной стратегии в газовой сфере, подрывая ее основные предпосылки. Она отлично проработала почти полвека, но теперь требует адаптации к новым реалиям.

Спрос: утраченные иллюзии

Сейчас, задним числом, уже становится очевидным, что докризисные прогнозы европейского спроса на газ были чересчур оптимистичны — ошибались все, идея продолжения восходящего тренда начала 2000-х годов и всеобщее восприятие газа как топлива будущего привели к завышенной оценке потенциала спроса и заключению избыточного ко-



Наибольший резонанс на крупнейшей европейской газовой конференции Flame-2012 вызвала презентация гендиректора RWE Supply & Trading Стефана Джудиша с фотографией надгробия, украшенного надписью: «Газовый рынок — покойся с миром».

Апокалиптические настроения среди участников европейского рынка газа в последние полгода усиливаются, все чаще слышны реплики: «Мы его теряем!» И действительно, ситуация выглядит довольно тяжелой.

Европейский рынок газа изменился безвозвратно, и для того чтобы успешно работать на нем, России неизбежно придется разрабатывать принципиально новую стратегию.

Варианта в среднесрочной перспективе у нас два.

Первый — пост-фактум адаптация. Россия продолжает жестко противостоять переходу на спотовое ценообразование, при необходимости предоставляя минимально приемлемые для покупателей скидки либо отстаивая позицию по нефтяной индексации в арбитраже, и даже идя на дальнейшее сокращение объемов поставок ради сохранения принципов ценообразования.

Второй — стратегия опережающей адаптации — Альтернативная стратегия, предполагающая постепенный «управляемый» переход к спотовому ценообразованию. В этом случае для сохранения рыночных позиций «Газпрому» придется соглашаться на цены, обеспечивающие конкурентоспособность газа в электроэнергетике, параллельно ужесточая контроль затрат на добычу и транспортировку газа.

Выбор предстоит сделать к 2015 году, когда ожидаются радикальные перемены на европейском рынке как со стороны спроса, так и со стороны нового предложения. И когда рыночный просчет может привести к существенному сокращению объемов поставок и экспортной выручки при продаже российского газа в Европу.

личества контрактов на поставку газа в Европу¹ (см. «Соотношение спроса на газ...»).

Конечно, кризисный спад экономики сложно было предсказать, но ведь рост спроса в Европе прекратился задолго до 2008 года — просто никто не хотел этого замечать (см. «Динамика потребления газа в Европе...»). Если в 1990–2000 годах среднегодовые темпы роста газопотребления составляли 3%, то в 2000–2005 они снизились до 2,3%, а в 2005–2011 газопотребление уже сокращалось в среднем на 1,8% в год.

Еще до кризиса (в 2000–2008 годах) в Северо-Западной Европе темпы роста спроса составляли 0,6%, в Центральной и Восточной — 1%, и только Южная Европа обеспечивала заметный рост потребления на уровне 6% в год. Однако страны именно этого региона сильнее всего пострадали от кризиса и пока не показывают признаков восстановления экономики и электропотребления.

Основные причины торможения спроса — стареющее население Европы, рост энергоэффективности жилого фонда, крайне медленное восстановление промышленности после кризиса, вялый рост спроса на электроэнергию и быстрый рост использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

2009 год стал первым годом, когда спрос в Европе, сократившись на 5,6%, упал ниже ожидаемого уровня совокупных минимальных объемов отбора по всем газовым контрактам. В 2010 году европейский газовый рынок продемонстрировал неплохой рост — по данным МЭА, он составил 7,4%.

Однако это было фактически только восстановлением после кризисного падения, и рост объяснялся положительной динамикой европейского ВВП (1,8% в 2010 году) и холодной зимой. Все поставщики с надеждой ждали дальнейшего восстановления — тем горше было разочарование: в 2011 году европейский спрос сократился на 9% и оказался на 10 млрд м³ ниже, чем в провальном 2009 году.

Даже возобновление экономического роста во всей Европе вовсе не обязательно обеспечит рост спроса на газ. Перспективы газа крайне неоднозначны во всех секторах его потребления (см. «Динамика потребления газа...»). Есть серьезные опасения, что стагнация европейского спроса — это долгосрочный тренд, связанный с насыщением рынка и уменьшением привлекательности газа в электроэнергетике. Низкий спрос на электроэнергию, рост альтернативной генерации и относительно высокие цены на газ по сравнению с углем ограничивают рост потребления газа.

Электроэнергетика

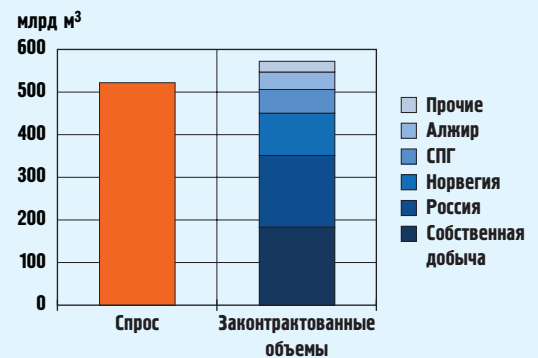
Электроэнергетика была в последние два десятилетия ключевым сектором роста спроса на газ в Европе. Однако в период кризиса именно газовая генерация пострадала сильнее всех остальных видов генерации (см. «Выработка электроэнергии...»).

Газ вытесняется негазовой must-run generation (т.е. теми станциями, которые загружаются в первую очередь — ВИЭ, гидро- и АЭС). Высокие цены на газ по сравнению с углем делают его использование в электроэнергетике убыточным, стимулируя активное замещение газовой генерации угольной. Новые эффективные газовые станции в Северо-Западной Европе закрываются, взамен них нагружаются старые угольные.

Дальнейшие перспективы спроса на газ в этом секторе сопряжены с высокой неопределенностью. На начало 2012 года в Европе насчитывалось 640 действующих газовых станций установленной мощностью около 185 ГВт. В ближайшие годы в эксплуатацию должны быть введены значительные объемы газовой генерации — около 12 ГВт мощностей находятся на стадии строительства, еще почти 40 ГВт запланировано к реализации.

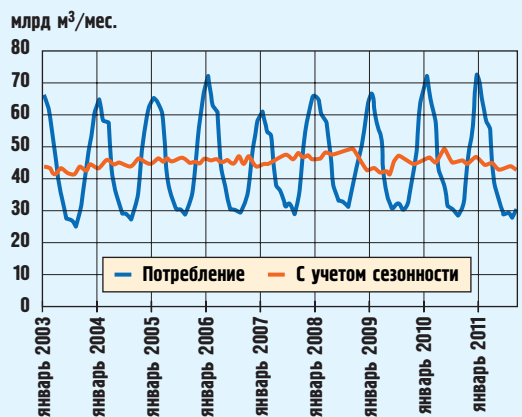
Однако в сравнении с объемами строительства ВИЭ и угольных мощностей газ явно проигрывает. Особенно впечатляют перспективы ВИЭ — почти 14 ГВт находится

Соотношение спроса на газ в Европе и законтрактованных объемов поставок, 2011 г.



Источник: Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО

Динамика потребления газа в Европе, 2003–2011 гг. (с учетом сезонности)



Источник: Gas Medium-Term Market Report 2012. IEA

Радикальные изменения, которые сейчас претерпевает европейский газовый рынок, создают целый набор угроз для традиционной российской экспортной стратегии, подрывая ее основные предпосылки

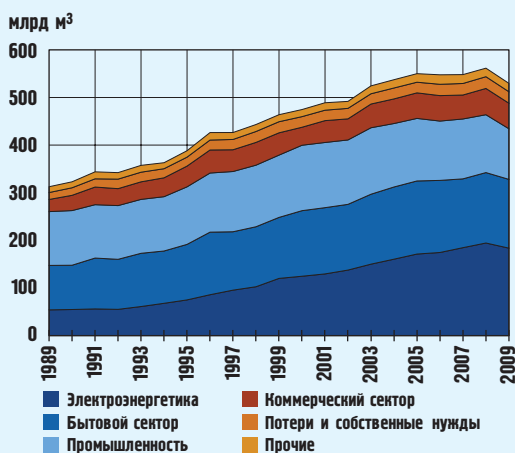
на стадии строительства и еще 67 ГВт запланировано. Да и масштабы реализации угольных про-

Завышенные оценки потенциала спроса привели к заключению избыточного количества контрактов на поставку газа в Европу

ектов (всего — почти 60 ГВт строящихся и планируемых мощностей) обгоняют газовые.

¹ Здесь и далее рассматриваются страны Европы ОЭСР

Динамика потребления газа в Европе по секторам



Источник: IEA

Однако основная проблема состоит в том, что вводы новых га-

Даже возобновление экономического роста во всей Европе вовсе не обязательно обеспечит рост спроса на газ

зовых мощностей приходится на 2012–2013 годы, а дальше речь идет преимущественно о планируемых мощностях, от которых генераторы еще могут отказаться.

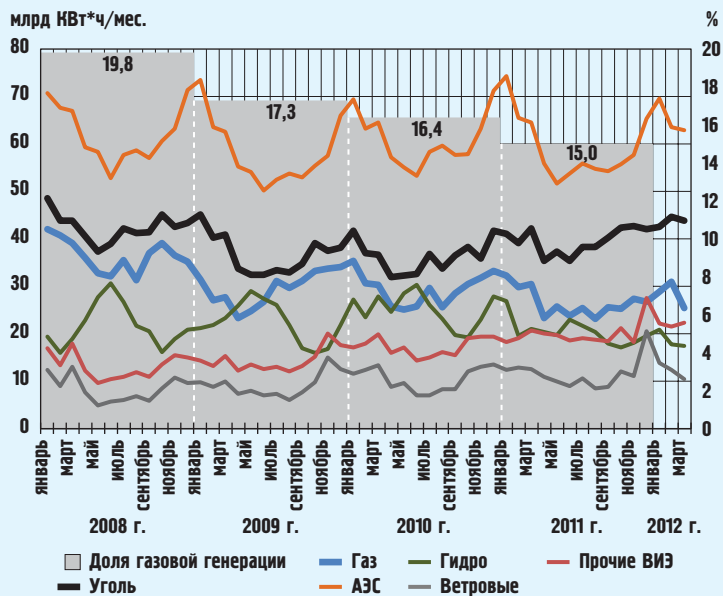
Высокие цены на газ по сравнению с углем делают его использование в электроэнергетике убыточным

С 2008 года компании уже отказались от строительства целого ряда газовых станций суммарной мощностью около 24 ГВт. Для тех мощностей, которые все же будут построены, уровень загрузки, судя по всему, составит в ближай-

Спрос со стороны промышленности в Европе начал постепенно сокращаться еще с 2004 года. Кризис усугубил этот процесс

шие пять лет не более 35–40%, что намного ниже, чем докризисные 48–50%.

Выработка электроэнергии в 16 странах Европы² по видам генерации



Источник: ENTSO-E

Для того чтобы начали строиться новые газовые станции, цены на газ должны сократиться до такого уровня, когда более низкие затраты на строительство газовых мощностей перевесят высокую топливную составляющую. Фактически, уровень цен на газ становится основным тормозом для спроса на него в электроэнергетике: цены, индексированные по нефти, оказываются просто неконкурентоспособными по сравнению с угольными. Спотовые цены на газ куда более привлекательны для этого наиболее важного в Европе сектора газопотребления. Производители газа оказываются перед дилеммой: или снижать цены, отказываясь от привязки к нефти, или столкнуться с сокращением спроса в электроэнергетике.

Промышленность

Спрос со стороны промышленности в Европе начал постепенно сокращаться еще с 2004 года (см. «Структура потребления газа...»). Кризис усугубил этот процесс.

Неустойчивость экономической ситуации в Европе вполне очевидна. Но даже после восстановления экономического роста, увеличение

спроса на газ будет в значительной степени компенсироваться за счет повышения эффективности его использования. А межтопливная конкуренция и усиливающаяся тенденция переключения потребителей с газа на электроэнергию во многих технологических процессах будут дополнительно ограничивать рост газопотребления в данном секторе.

В основном увеличение потребления газа в промышленности может идти за счет вытеснения альтернативных видов топлива — более дорогих нефтепродуктов (в Греции, Португалии, странах бывшей Югославии) или экологически неблагоприятного угля (как в Польше, Великобритании, Венгрии, Ирландии, Эстонии и пр.), но и здесь решающую роль будет играть цена газа. Сколько-нибудь заметный рост спроса в промышленности ожидается только на Востоке и Юго-Востоке Европы (включая Турцию).

Рост альтернативных поставок

В последние годы резко выросли объемы поставок СПГ в Европу, уже сегодня обеспечивающие около 20% всего европейского им-

² Эти 16 стран включают Австрию, Бельгию, Венгрию, Германию, Грецию, Данию, Францию, Испанию, Италию, Люксембург, Нидерланды, Польшу, Португалию, а также Словакию, Чехию и Швейцарию.

порта. В долгосрочной перспективе России придется конкурировать с новыми поставщиками СПГ: после 2015 года ожидается следующая волна роста глобального предложения СПГ за счет проектов в Австралии, Северной Америке и Восточной Африке.

Ожидается, что предложение СПГ в ближайшие два года будет ограничено — в период до 2014 года на рынок должно выйти всего несколько проектов, — соответственно уровень утилизации действующих мощностей по сжижению вырастет с 85% в 2009 году до 94% к 2014 году.

Однако, несмотря на то, что в краткосрочной перспективе избыток на мировом рынке СПГ постепенно сокращается, конкуренция между российским газом и СПГ сохранится, так как рынок при стагнации спроса не может вместить всех поставщиков. А замедление роста азиатских экономик и решение Японии о запуске АЭС могут продлить существование «пузыря» на рынке СПГ и, соответственно, усилить давление на европейский рынок.

В более долгосрочной перспективе России придется конкурировать с многочисленными новыми поставщиками СПГ (см. «Структура глобального предложения СПГ...»).

Помимо поставщиков СПГ, на европейский рынок нацеливается и ряд новых трубопроводных проектов — уже поставляющая газ Ливия, а также страны, рассматриваемые ЕС в качестве ресурсной базы для Южного коридора, — Азербайджан, Иран и Ирак.

Южный газовый коридор является одним из наиболее приоритетных для Евросоюза энергетических проектов, призванным диверсифицировать маршруты и источники поставок, увеличив тем самым энергетическую безопасность стран ЕС. Руководство ЕС никогда не скрывало, что основная задача Южного коридора — это создание альтернативного России канала импорта газа из Каспийского региона и с Ближнего Востока.

Азербайджан имеет достаточно ограниченные добычные возможности, но вот Иран и Ирак в случае нормализации внутри- и внешнеполитической

ситуации могли бы заметно изменить картину — в долгосрочной перспективе речь могла бы идти о дополнительных 40–80 млрд м³ в год (см. «Потенциально доступные объемы поставок в Европу незаконтрактованного сетевого газа»).

Рыночная ниша: все теснее

До 2017 года ниша для дополнительных поставок на европейском рынке вообще отсутствует: весь спрос полностью покрывается в рамках действующих долгосрочных контрактов. К 2020 году ниша достигает 50 млрд м³, и лишь после 2025 года она начинает стремительно расширяться (см. «Спрос на газ в Европе и источники его покрытия»).

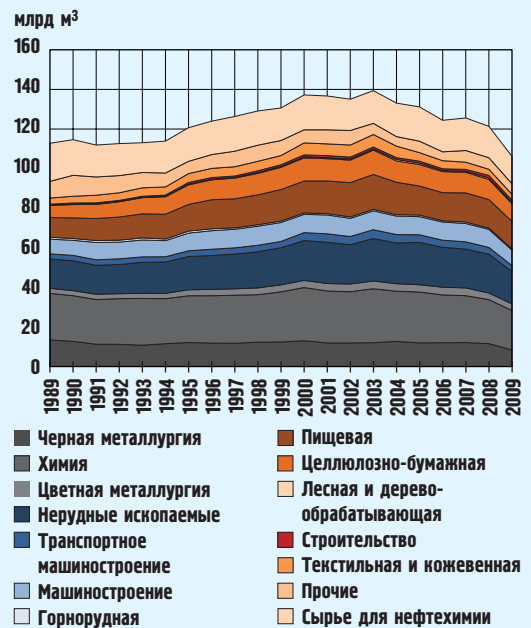
Однако если рассмотреть все незаконтрактованные потенциальные объемы предложения сетевого и сжиженного газа в Европу из различных источников, которые могут быть обеспечены со стоимостью поставки ниже \$9/млн БТЕ, то видно, что Европа имеет огромный выбор таких поставщиков, в несколько раз превышающий размер самой рыночной ниши: к 2020 году — более 270 млрд м³.

Конечно, определенная часть этих объемов может быть «перетянута» на Азиатский рынок, где пока прогнозируется быстрый прирост спроса (от 200 до 300 млрд м³ в этот период), но в любом случае за нишу на европейском рынке как минимум до 2025 года (когда ниша расширится до 140 млрд м³) предостой жесткая ценовая борьба.

В связи с вышесказанным, задача удержания и тем более наращивания объемов экспорта российского газа в Европу оказывается очень непростой.

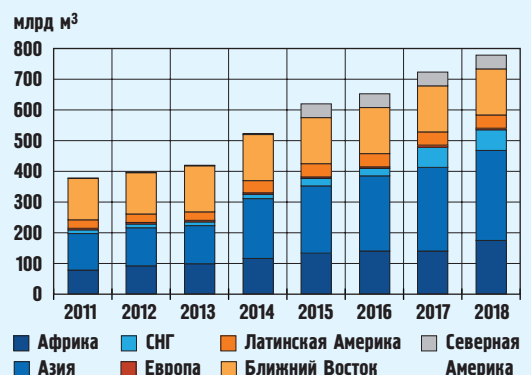
Ситуация усугубляется тем, что российский газ коммерчески и политически становится наименее привлекателен для Европы: стоимость российской добычи и транспортировки значительно возрастает, что делает российский газ менее конкурентоспособным на стагнирующем европейском рынке. «Старые» российские месторождения, которые были основой отечественной газовой экспансии, уже давно находятся в стадии падения. А «новый» российский газ, который будет добываться в результате реализа-

Структура потребления газа в европейской промышленности



Источник: IEA 2012

Структура глобального предложения СПГ по регионам производства

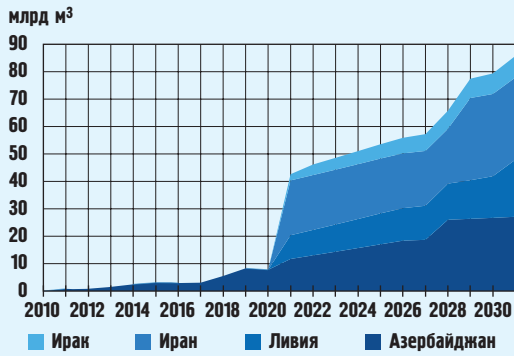


Источник: Enerdata

Конкуренция между российским газом и СПГ сохранится, так как рынок при стагнации спроса не может вместить всех поставщиков

ции сложных проектов на Ямале и Штокмане, будет иметь минимальную рентабельность на европейском рынке в связи с очень высокими затратами на производство (см. «Стоимость поставки газа «новых» проектов...»). Учитывая отстаиваемую «Газпромом» традиционную систему ценообразования с привязкой к ценам на нефтепродукты, рос-

**Потенциально доступные объемы поставок в Европу
незаконтрактованного сетевого газа**



Источник: Cedigaz, оценки Энергетического центра
бизнес-школы СКОЛКОВО

**До 2017 года ниша для
дополнительных поставок на
европейском рынке вообще
отсутствует. И лишь после 2025 года
она начинает стремительно
расширяться**

сийский газ представляется для покупателей едва ли не наиболее дорогостоящим на рынке.

**Ценообразование:
увеличение роли спота**

В 2009 и 2010 годах на фоне кризиса и избытка предложения произошел качественный перелом, и прирост торгуемых спотовых объемов с 2008 года составил почти 50%, но самое главное — хабы стали использоваться участниками рынка как ценовой ориентир.

По итогам 2011 года физические спотовые объемы на всех европейских площадках превысили 240 млрд м³ (эквивалентно 54% от общего потребления газа в ЕС), причем речь идет именно о торгах с реальными поставками, а не об общих торгуемых объемах (которые также существенно увеличились, достигнув в 2011 году 1680 млрд м³).

Возникший разрыв между ценами по долгосрочным контрактам и спотовыми ценами стал поводом к началу процесса пересмотра условий контрактов.

Плюсы от перехода от долгосрочных контрактов для Европы не однозначны — риски весьма высоки. Это и неизбежно растущая волатильность цен, и рыночные дисбалансы на ранних этапах развития хабов, и возможности манипуляций на пока не очень ликвидных спотовых площадках Европы. Однако сейчас, когда спотовое ценообразование распространилось уже более чем на половину поставляемого на рынок газа, вряд ли удастся повернуть этот процесс вспять.

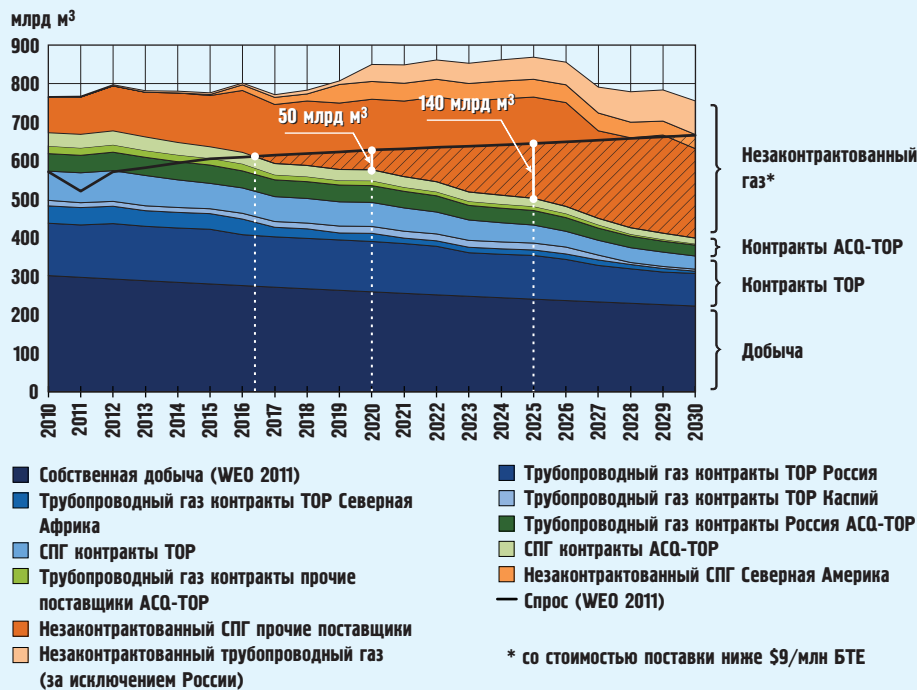
Вероятнее всего, в Европе за счет процесса пересмотра контрактов будет идти постепенное увеличение спотового компонента. В традиционные контракты будет внедряться индексация по споту и, возможно, по ценам на электроэнергию. Причем важно отметить, что отход от нефтяной индексации в контрактах все сильнее стимулируется не только экономической, но и регулированием.

**Регулирование:
последний гвоздь**

Ситуация на европейском энергетическом рынке во многом определяется политической повесткой: большинство европейских политиков в угоду избирателям лоббируют декарбонизацию экономики и поддерживают субсидии для ВИЭ. Одновременно европейские политические элиты считают, что рост импорта газа опасен экономически (из-за высоких цен) и политически (из соображений энергобезопасности).

Действия Еврокомиссии по созданию единого европейского газового рынка постоянно увеличивают правовое и политическое давление на Россию. Для соответствия новым правилам «Газпром»

Спрос на газ в Европе и источники его покрытия⁴



Источники: WEO2011, IEA; Cedigaz; оценки Энергетического центра бизнес-школы СКОЛКОВО

³ European Parliament resolution of 12 June 2012 on Engaging in energy policy cooperation with partners beyond our borders: A strategic approach to secure, sustainable and competitive energy supply 2012/2029(INI).

⁴ Рыночная ниша — объем незаконтрактованного спроса, определяется как разность между прогнозируемым спросом и годовыми объемами (Annual Contractual Quantities – ACQ) уже заключенных контрактов, которые можно разделить на две части:

- а) жесткие обязательства «take or pay» (TOP) по долгосрочным контрактам, составляющие в среднем по Европе около 75% от годовых контрактных объемов (ACQ);
- б) обязательствами по заключенным контрактам сверх объемов «take or pay» (ACQ-TOP) – в среднем 25% от годовых контрактных объемов.

НАИБОЛЬШИЕ УГРОЗЫ

Наибольшие угрозы для России Целевая модель создает в отношении следующих аспектов:

- механизм ценообразования (в той мере, в какой он будет стимулировать перевод долгосрочных контрактов на спотовую индексацию);
- проблема контрактного несоответствия между долгосрочными и краткосрочными контрактами на поставку и транспортировку газа;
- необходимость изменения пунктов доставки газа (которые обычно прописаны в любом долгосрочном контракте на границе страны-импортера) и, соответственно, пересмотра всех контрактов.

фактически вынуждают отказаться от стратегии вертикальной интеграции и движения в направлении даунстрим, а главное — либерализация оказывает все возрастающее давление на традиционные контрактные модели. Так, в последней резолюции Европарламента от 12 июня 2012 года содержится непосредственный призыв «поддержать создание целостной европейской системы газовой индексации, основанной на ценах газового рынка, с тем чтобы дать возможность газовым компаниям ЕС торговать с внешними поставщиками газа на более справедливых и предсказуемых условиях, не зависящих от динамики нефтяных цен, и тем самым усилить конкуренцию на внутреннем газовом рынке ЕС³».

Наиболее неприятным для России результатом развития европейского регулирования на сегодняшний день стало принятие ЕС норм Третьего энергетического пакета, имеющих целый ряд негативных последствий для экспортной модели «Газпрома» (см. «*Наибольшие угрозы для России*»).

Евросоюз не собирается останавливаться на достигнутом: полным ходом идет подготовка разрабатываемой Советом европейских регуляторов (CEER) Целевой модели газового рынка, которая 23 марта 2012 года была одобрена Форумом газовых регуляторов. Согласно содержащейся в ней концепции «виртуальных хабов», весь газ должен поставляться на виртуальные торговые пункты (Virtual Trading Points — VTP).

Вместо нынешних национальных рынков с национальными же границами предлагается создать несколько зон по принципу «вход-выход» с виртуальным торговым

хабом в каждой, где мощности на входе бронируются независимо от мощностей на выходе, а инфраструктура позволяет свободно доставлять газ любому потребителю внутри зоны.

Варианты для России

Согласно заявлениям «Газпрома», компания «не отрицает развития альтернативных механизмов ценообразования, однако считает, что пределы этого развития существенно ограничены, а цена торговых площадок пока не может рассматриваться в качестве надежного индикатора. Система долгосрочных контрактов с нефтяной индексацией является для ОАО «Газпром» неизменной базой взаимодействия с европейскими партнерами».

В ближайшие три года угроза для российских позиций не велика — реальных альтернатив по предложению нет, и объемы поставок «Газпрома» защищены долгосрочными контрактами. Однако после 2015 года на рынке возможны радикальные перемены как со стороны спроса (его замедление в ответ на высокие индексированные по нефти цены), так и со стороны нового предложения.

Соответственно в перспективе Россия может выбирать между двумя стратегиями.

1. Пост-фактум адаптация путем предоставления ограниченных уступок покупателям. При этом Россия продолжает жестко противостоять переходу на спотовое ценообразование, при необходимости предоставляя минимально приемлемые для покупателей скидки, либо отстаивая позицию по нефтяной индексации в

арбитраже, и даже идя на дальнейшее сокращение объемов по-

«Новый» российский газ будет иметь минимальную рентабельность на европейском рынке в связи с очень высокими затратами на добычу и транспортировку

ставок ради сохранения принципов ценообразования.

Спотовое ценообразование распространилось уже более чем на половину поставляемого на рынок газа, вряд ли удастся повернуть этот процесс вспять

Плюсы данной стратегии:

- при высоких ценах даже меньшие объемы экспорта обеспечивают рост выручки;

Целевая модель газового рынка ЕС: весь газ должен поставляться на виртуальные торговые пункты, что является очередной угрозой для России

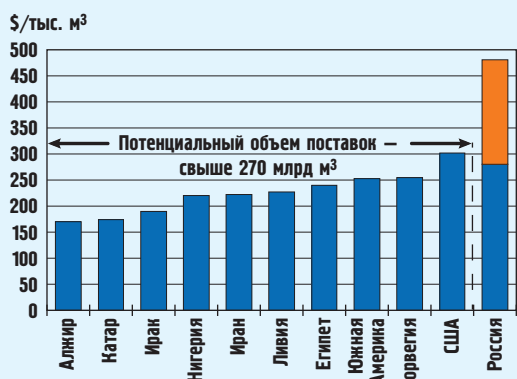
- в ближайшие два-три года на глобальном рынке СПГ не ожидается избытка газа, и соответственно в этот период давление на европейский рынок не будет сильным;

После 2015 года на европейском рынке газа возможны радикальные перемены со стороны и спроса, и предложения

- сроки действия основных контрактов «Газпрома» истекают только после 2022 года (см. «*Сроки и объемы российских контрактов*»);
- острота конфликта может быть несколько сглажена за счет дальнейших индивидуальных уступок «Газпрома» его крупнейшим покупателям;
- арбитражи делятся несколько лет, на протяжении которых поставки продолжают осуществляться на прежних условиях.

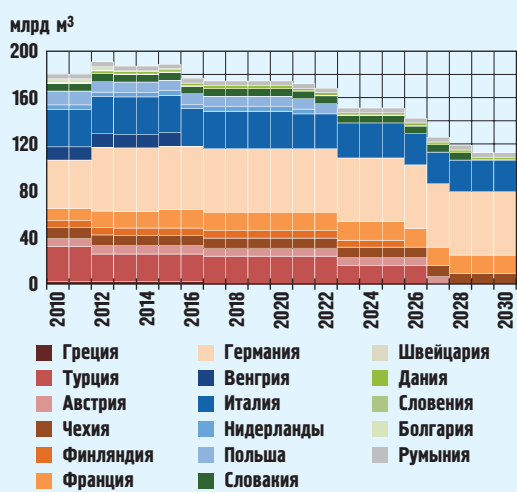
Данная стратегия может быть наиболее выигрышной в среднесрочной перспективе. Однако не-

Стоимость поставки газа «новых» проектов в Европу на 2020 г.



Источники: WEO2011, IEA; Cedigaz; NEXANT; оценки Энергетического центра бизнес-школы СКОЛКОВО

Сроки и объемы российских контрактов



Источник: Cedigaz

В среднесрочной перспективе Россия может выбирать между двумя стратегиями: пост-фактум адаптация или стратегия опережающей адаптации

обходимо понимать, что в случае сохранения приоритета высоких

Реалии европейских и азиатских рынков газа означают необходимость разработки новой экспортной стратегии России в газовой сфере

цен, российские экспортные объемы вряд ли превысят 150–180 млрд м³ до 2025 года — тогда, исходя из этого предположения,

стоит уточнять инвестиционную программу отрасли.

Но самое главное — в перспективе после 2015 года с выходом новых игроков на рынок стремление любой ценой придерживаться традиционной стратегии может привести к существенному сокращению рыночной доли, объемов поставок и экспортной выручки при продаже российского газа в Европу.

2. Альтернатива — стратегия опережающей адаптации, предполагающая постепенный «управляемый» переход к спотовому ценообразованию. Россия может договориться с покупателями о «выкупе» долгосрочных контрактов и затем в рамках спотового ценообразования осуществлять одновременную оптимизацию цен и объемов в зависимости от текущей рыночной конъюнктуры.

В этом случае для сохранения рыночных позиций «Газпрому» придется соглашаться на цены, обеспечивающие конкурентоспособность газа в электроэнергетике (не выше \$9–10 за млн БТЕ) и обеспечивать большую гибкость поставок. Тогда основной упор в стратегии развития отрасли должен делаться на контроль затрат на добычу и транспортировку газа, а также, с учетом возникновения высоких рисков для новых дорогостоящих проектов, на их государственное стимулирование и поддержку.

Вполне возможно, что от части проектов, которые не окупаются при таком уровне цен, целесообразно будет отказаться.

Этот вариант сопряжен с более высокими конъюнктурными рисками, однако дает следующие преимущества:

- возможность выгодно «расторговать» изменение контракт-

ных условий в обмен на финансовую компенсацию (как практиковалось при пересмотре контрактов в Великобритании в период либерализации);

- возможность получения необходимых изъятий для российских инфраструктурных мегапроектов и, возможно, даже поддержки со стороны европейских финансовых институтов;
- более благоприятные условия для получения активов в downstream (например, в газовой генерации);
- увеличение российских объемов экспорта и доли европейского рынка;
- учитывая объемы российских поставок, «Газпром» неизбежно станет доминирующим поставщиком на спотовых рынках и сможет оказывать определенное влияние на цены.

В любом случае, европейский рынок, несмотря на то, что он будет становиться все более сложным и конкурентным, останется в центре внимания российской экспортной стратегии. России в то же время необходимо развивать экспорт газа в восточном направлении, причем не только из-за неблагоприятной 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 данном случае представляется целесообразным сосредоточить новые инвестиции, направляемые на развитие upstream и midstream, именно в восточной части России.

Решение всех этих вопросов фактически означает необходимость разработки новой экспортной стратегии России в газовой сфере.