



Есть ли ниша для российского СПГ?

ГРИГОРИЙ ВЫГОН
Управляющий директор VYGON Consulting

Текущее десятилетие запомнится на газовом рынке масштабным сооружением новых мощностей по производству СПГ. К 2020 году Россия улучшит свое положение в данном сегменте. Высокий уровень контрактации и диверсифицированности портфеля, а также низкая стоимость поставки гарантируют устойчивые позиции нашему СПГ – как с уже существующих, так и со строящихся в настоящее время заводов. Однако глобальный избыток предложения, прогнозируемый на рынке до 2025 года, повышает риски реализации новых СПГ-проектов в России.

За последние 20 лет СПГ-индустрия добилась серьезных успехов. На сегодняшний день на поставки СПГ приходится 32% мировой торговли газом (264 млн тонн), его экспортом занимается 19 стран, мощности по регазификации имеются в 39 государствах. Причем, если за последние пять лет ряды стран-экспортеров пополнились только одним новым производителем, то количество импортеров

возросло на 13. Мощности же приемных терминалов в 2016 году более чем в три раза превысили объемы производства СПГ и достигли 830 млн тонн (см. «Развитие рынка СПГ»).

Что касается производственных мощностей СПГ, то если в период 2012–2016 годов было введено 58 млн тонн новых активов, то к 2020 году только за счет уже сооружаемых в настоящее время заво-

дов они возрастут на 117 млн тонн. Это приведет к увеличению потенциала производства с текущих 340 млн тонн до 457 млн тонн. В случае реализации пока только планируемых проектов производственные мощности за тот же период могут вырасти еще на 161 млн тонн и в 2020 году составить 618 млн тонн. Получается, что низкие цены на углеводороды не ослабили интерес инвесторов к СПГ-индустрии (см. «Прогноз ввода мировых СПГ-мощностей»).

НОВЫЙ ИГРОК

Лидерами в сфере наращивания мощностей по сжижению газа до 2020 года будут США. Они же стали единственным за последние пять лет новым производителем СПГ. В феврале 2016 года был запущен первый американский завод Sabine Pass, расположенный на побережье Мексиканского залива. В настоящее время в стране сооружается еще шесть новых заводов, уже подписаны контракты на поставку СПГ объемом почти 50 млн тонн в год.

Условия этих контрактов, равно как и сама модель СПГ-бизнеса, отличаются от классических. Во-первых, механизм ценообразования в данных соглашениях предусматривает не традиционную для сжиженного газа нефтяную привязку, а конкуренцию «газ-газ» на рынке США. А именно – определяемую спросом и предложением цену газа на Henry Hub.

Во-вторых, 80% законтрагованных объемов продается на условиях FOB. То есть покупатель американского газа волен везти его из Мексиканского залива в любую точку мира. И таким покупателем все чаще выступает портфельный закупщик (60% объемов) – компания, имеющая большой пул кли-

ентов по всему миру. Так, в 2016 году Shell направляла американский газ в регионы с самыми привлекательными на тот момент ценами – в Южную Америку, Индию и Кувейт.

Отличия американской бизнес-модели заключаются в следующем. Если традиционно производитель газа сжижает его на собственном заводе и в рамках долгосрочных контрактов продает потребителю на условиях DES (то есть транспортирует до рынка сбыта), то в США добытчиком газа, владельцем завода по его сжижению и экспортером СПГ являются разные фирмы. Причем в роли последних чаще всего выступают неамериканские компании. Так, Cheniere Energy, собственник завода Sabine Pass, закупает сырье у местных производителей сланцевого газа, сжижает его и на условиях FOB реализует покупателям (Shell, Natural Gas Fenosa и т. д.).

Если в период 2012–2016 годов было введено 58 млн тонн новых активов, то к 2020 году только за счет уже сооружаемых в настоящее время заводов они возрастут на 117 млн тонн

Альтернативная схема – предоставление своих мощностей будущим экспортерам СПГ (толлинг), которые самостоятельно закупают газ у американских добывающих компаний или участвуют в газовых upstream-проектах (KOGAS, Mitsubishi, Mitsui). Все экспортеры СПГ, производимого на Sabine

РАЗВИТИЕ РЫНКА СПГ

	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2016 г.
Количество технологических линий	44	56	68	96
Мощность заводов СПГ, млн т	89	122	171	340
Количество терминалов по регазификации СПГ	31	40	51	128
Мощность терминалов по регазификации СПГ, млн т	280	334	380	830
Объем торговли СПГ, млн т	74	92	130	264
Доля СПГ в международной торговле газом, %	20,5	26,0	26,2	32

Источники: GIGNL, VYGON Consulting

Pass, в своих контрактах имеют условие «сжижай-или-плати». Согласно ему покупатель вносит плату за мощности независимо от того, будет он их использовать или нет. Поэтому все проблемы по продаже американского СПГ на внешних рынках – это головная боль таких экспортеров.

СВОЕВРЕМЕННЫЙ «ЯМАЛ СПГ»

Несмотря на масштабную СПГ-стройку, происходящую за границами Российской Федерации, наша страна к 2020 году упрочит свое положение в десятке крупнейших производителей сжиженного природного газа. Со скромного 8-го места (10,8 млн тонн мощностей по сжижению) она поднимется на три ступени и разместится в самом центре десятки с объемом годового производства около 27 млн тонн. Это произойдет благодаря запуску трех очередей проекта «Ямал СПГ».

Масштабное строительство производственных объектов в рамках проекта «Ямал СПГ» началось в 2013 году. Спустя четыре года (в декабре 2017-го) с нового завода в порту Сабетта начнется отгрузка СПГ. Вся продукция нового предприятия в объеме 16,5 млн тонн в год уже законтрактована. Причем 85,5% – по долгосрочным обязательствам, что нивелирует для компании сбытовые риски.

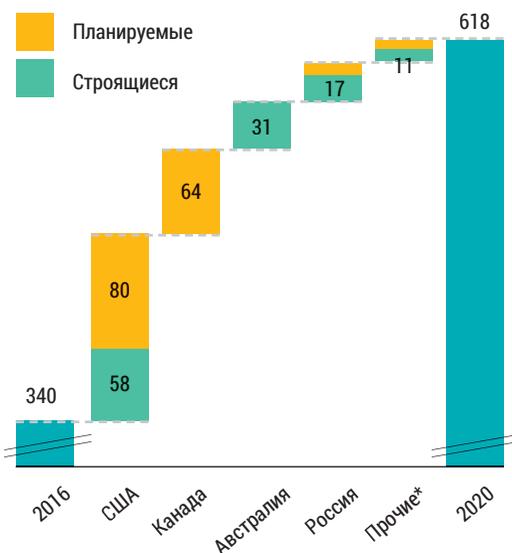
Остальные 14,5% на условиях спот будет отбирать трейдинговая «дочка» НОВАТЭКа – Novatek Gas & Power Asia.

«Ямал СПГ» также выгодно отличает достаточно диверсифицированный портфель контрактов. Порядка 8,3 млн тонн сжиженного газа (до 50%) в год будет направляться в Азиатско-Тихоокеанский регион в рамках соглашений с китайской CNPC, сингапурской «дочкой» «Газпрома» Gazprom Marketing and Trading Singapore и «дочкой» НОВАТЭКа (см. «Контрактная структура проекта "Ямал СПГ"»).

Лидерами в сфере наращивания мощностей по сжижению газа до 2020 года будут США. Они же стали единственным за последние 5 лет новым производителем СПГ

Остальные 50% газа были приобретены компаниями европейского происхождения. Однако в свете последних тенденций этот СПГ совершенно не обязательно в полном объеме поступит в Европу. Так, компания Shell International Trading Middle East,

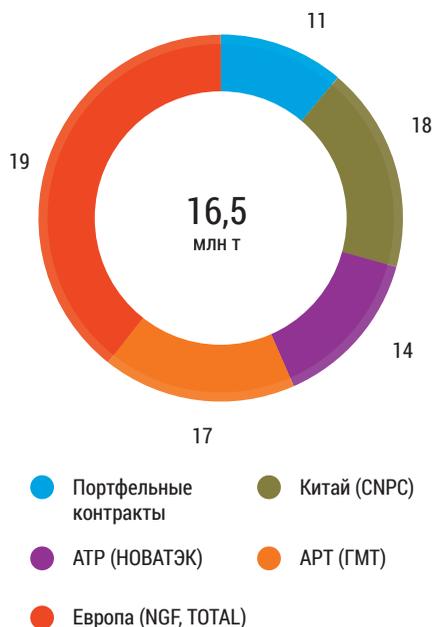
ПРОГНОЗ ВВОДА МИРОВЫХ СПГ МОЩНОСТЕЙ ДО 2020 г.
млн т



* Камерун, Индонезия, Малайзия, Экваториальная Гвинея, Мавритания, Мексика, Мозамбик, Новая Гвинея, Танзания, Конго, Джибути, Иран, Нигерия

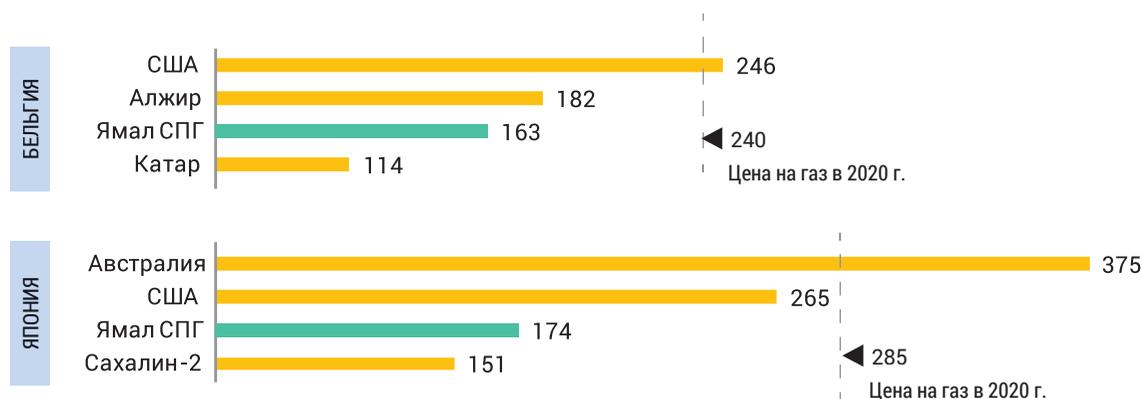
Источники: IGU, GIIGNL, VYGON Consulting

КОНТРАКТНАЯ СТРУКТУРА ПРОЕКТА «ЯМАЛ СПГ»
%



Источники: данные компании, IGU, VYGON Consulting

УДЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПОСТАВКИ СПГ В АТР И ЕВРОПУ, \$/тыс. м³



Источник: VYGON Consulting

скорее всего, направит ямальский газ на Ближний Восток. Аналогичным образом могут поступить французская Total и испанская Natural Gas Fenosa.

СТОИМОСТЬ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Что касается конкурентоспособности российских СПГ-проектов, то стоимость поставки отечественного газа в Европу и АТР в 2020 году будет одной из самых низких. В случае с проектом «Ямал СПГ» это объясняется низкой себестоимостью добычи и относительно небольшими затратами на сжижение (особенно в долларовом эквиваленте). Свою роль сыграло и наличие государственной поддержки, в том числе путем предоставления льгот по НДС и отмены 30%-й экспортной пошлины. Еще один положительный момент – наличие собственного флота газозовозов и возможность минимизации транспортных затрат за счет использования в теплое время года более короткого маршрута до азиатских потребителей (через Северный морской путь). Благодаря этому проект существенно экономит – оплачиваются только аренда ледокола и бункеровка (см. «Удельная стоимость поставки СПГ в АТР и Европу»).

Условия американских контрактов, равно как и сама модель СПГ-бизнеса, отличаются от классических

У «Сахалина-2», несмотря на высокий CAPEX, обусловленный необходимостью сооружения буровой

платформы, практически отсутствуют издержки на доставку газа до потребителей (из-за небольшого транспортного плеча) и достаточно низки затраты самого завода. Поэтому функционирование обоих проектов к 2020 году будет обеспечивать высокую операционную доходность при ценах на газ в Европе и АТР на уровне \$240 и \$285/тыс. м³, соответственно.

Интересно, что поставки СПГ из США в Европу по-прежнему будут оставаться убыточными. Но, как было указано выше, это проблема не американского производителя сжиженного газа, а его покупателя в порту в Мексиканском заливе.

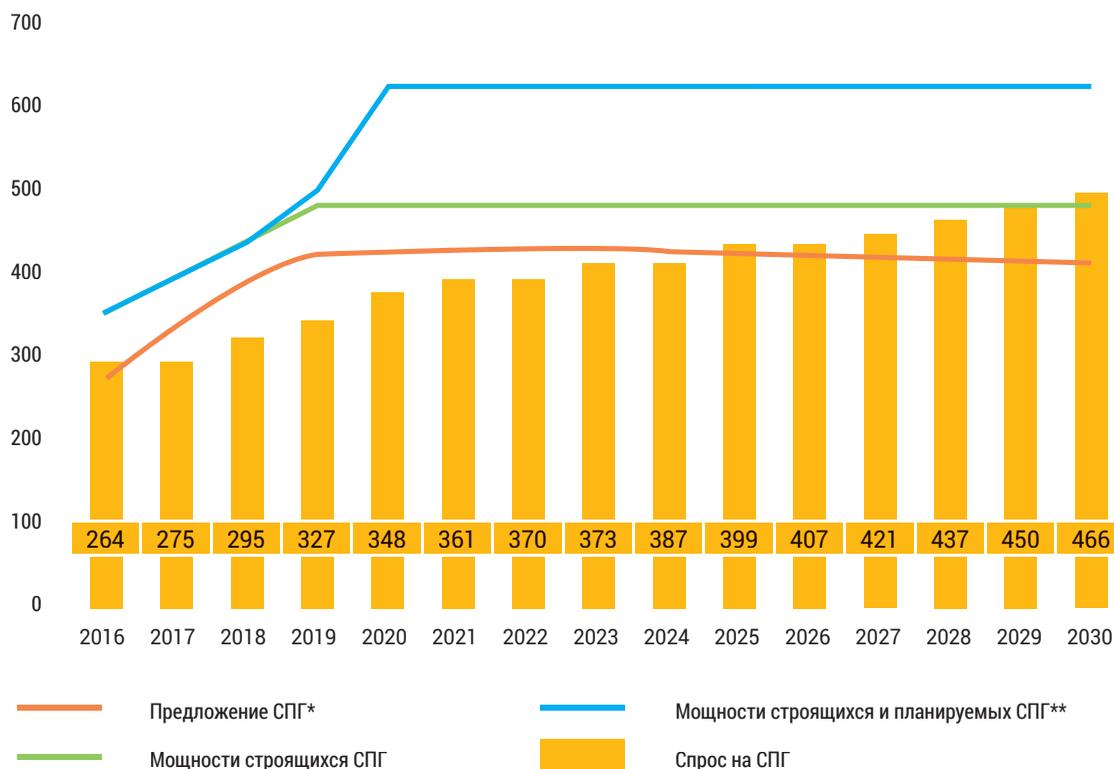
Наша страна к 2020 году упрочит свое положение в десятке крупнейших производителей сжиженного природного газа

Австралийский газ – замыкающий поставщик на кривой предложения СПГ. Это связано с дорогостоящей инфраструктурой: наличием буровых платформ и необходимостью тянуть подводные газопроводы до побережья (а они по капиталоемкости могут быть сопоставимы со стоимостью завода). Австралийский СПГ будет неконкурентоспособен в АТР, однако 90% газа уже законтрактовано.

В ОЖИДАНИИ ИЗБЫТКА

Какие перспективы ждут глобальный рынок СПГ? Даже если ни один новый завод не начнет строиться, но вновь вводимые технологические

ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ СПГ ПО РЕГИОНАМ И ДИНАМИКА ЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ С УЧЕТОМ ВВОДА СТРОЯЩИХСЯ И ПЛАНИРУЕМЫХ ПРОЕКТОВ, млн тонн



* Прогнозируется на основе фактического производства СПГ в 2016 году (80% загрузки существующих мощностей) и ввода новых технологических линий с их 100%-й загрузкой

** Учтены планируемые мощности до 2020 года

Источники: GIIGNL, Facts Global Energy, VYGON Consulting

линии будут загружены на уровне, близком к 100%, на рынке будет наблюдаться избыток предложения СПГ. Это продлится вплоть до 2025 года. Максимальный дисбаланс в 68 млн тонн газа ожидается в 2019 году (см. «Прогноз потребления СПГ по регионам...»).

Средний уровень загрузки мощностей по производству СПГ в 2016 году составил порядка 80%. Для того чтобы объем предложения сжиженного газа соответствовал предъявляемому на него спросу, к 2019 году этот показатель должен будет упасть до 70%. На деле же можно ожидать еще более существенного снижения для действующих заводов, у которых условия продажи газа менее привлекательны для покупателей. Продукция же строящихся сегодня новых производственных линий, контракты на реализацию которой заключались уже в период

низких цен на нефть, будет наиболее востребована рынком. Также покупатели будут вынуждены отбирать газ с проектов, где в качестве условий предусмотрено пункт «сжижай-или-плати».

Выгодное расположение на кривой стоимости предложения СПГ, а также наличие долгосрочных контрактов обуславливают востребованность существующих российских заводов по сжижению газа. Другие же проекты, пока находящиеся на бумаге, такие как «Арктик СПГ-2», «Балтийский СПГ», «Печора СПГ», «Дальневосточный СПГ» и даже третья очередь «Сахалина-2», могут столкнуться с трудностями на этапе контрактации своих будущих объемов. Начинать же строительство заводов без соответствующих соглашений в период максимального избытка предложения СПГ на рынке будет как минимум неразумно. ❗