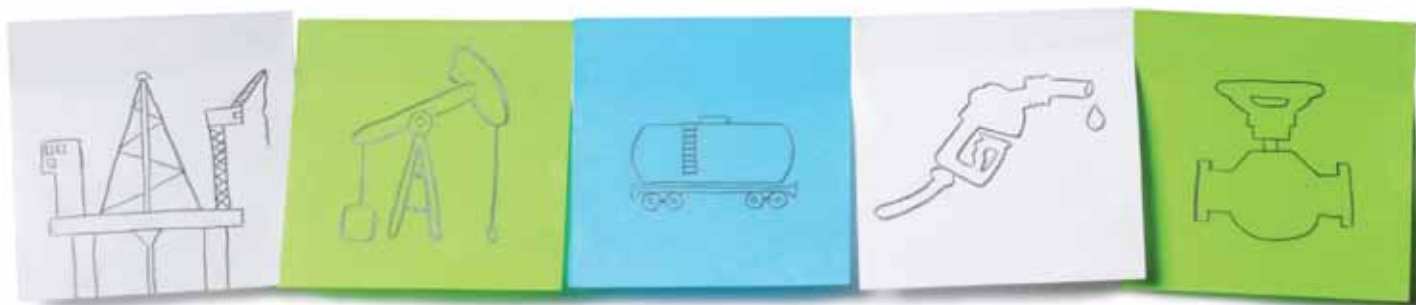


Новые реалии нефтегазового сектора – 2013 Взгляд на актуальные проблемы отрасли



Содержание

Предисловие	3
1. Сланцевый газ: ресурс мирового или регионального масштаба?	6
2. Цены на СПГ: конец использования привязки к цене на нефть?	16
3. Ресурсный национализм: начало периода затишья?	23
4. ННК: ставки сделаны	31
5. Управление сложной конъюнктурой рынка: революция в правилах игры и эволюция в сознании игроков	35
Контактная информация	39

Предисловие

Основополагающие факторы развития отрасли

По мнению составителей отчета «Новые реалии нефтегазового сектора» за 2010 год значительное влияние на выводы исследования оказали скачки цен на нефть, которыми характеризовались предшествующие полтора года. После подъема цен почти до 150 долларов США за баррель в середине 2008 года к началу 2009 года цена опустилась ниже уровня 40 долларов за баррель. Компании нефтегазового сектора пытались повысить эффективность инвестиционных решений и оптимизировать производственные затраты в условиях регрессивной динамики цен. На тот момент было вполне естественным, что в числе основных факторов развития нефтегазовой отрасли Международная группа компаний по предоставлению услуг предприятиям добывающей промышленности и энергетики «Делойт Туш Томацу Лимитед» назвала экономическую неопределенность и ее влияние на доступность капитала. Были рассмотрены такие факторы, как замедление скорости одобрения новых капитальных проектов, сокращение маржи вследствие растущих затрат, появление дефицита квалифицированных кадров в связи с досрочным выходом на пенсию, а также увеличение активности на рынке слияний и поглощений в связи с тем, что приобретение добывающих активов считается более дешевым вложением средств, чем разведка новых месторождений. В существовавшей ситуации все чаще появлялось ощущение того, что мировой нефтегазовый рынок движется в сторону «ресурсного национализма», что дало нам повод говорить о конце эпохи «легкой нефти».

Спустя четыре года уже почти никого не удивляет, что проблемы никуда не исчезли. Да и в самом деле, откуда взяться кардинальным изменениям в секторе, связанном с повышенными рисками, где инвестиционные решения принимаются на перспективу до 30 лет в условиях ежедневного изменения цен; где развитие квалифицированных кадров занимает годы, а условия геологоразведки постоянно усложняются (с активным освоением месторождений глубокого залегания и морских месторождений)?

Как говорится, нет ничего более постоянного, чем временное.

В нашем отчете за 2011 год был представлен прогноз, согласно которому углеводороды останутся основным энергоносителем на мировом рынке, несмотря на значительный скачок в развитии альтернативных источников энергии. Кроме того, мы отметили укрепление позиций нетрадиционных источников нефти и газа и предположили, что недавние открытия месторождений сланцевого газа в США кардинально изменят существующую расстановку сил. Мы обратили взгляд за Атлантику и обсудили перспективы возрождения нефтяных месторождений в Северном море, а также сделали прогноз, согласно которому накопления мировых энергетических активов в собственности национальных нефтяных компаний (ННК) ведут к тому, что эпицентр активности в сфере слияний и поглощений из Северо-Восточной Азии переместится в Азию.

В прошлом году мы говорили о том, что Ирак и Ливия открываются для ведения бизнеса; вновь подчеркнули важность сланцевого газа; определили более широкий круг стран; обсудили разведочную деятельность китайских ННК, а также отметили появление нового поколения ННК – потребителей энергии из Азии. На фоне укрепления позиций США как производителя энергоресурсов мы обсудили расхождение между эталонными ценами на нефть марок WTI и Brent, а также возможное изменение существующей модели ценообразования, в рамках которой цены на газ привязываются к ценам на нефть. При этом мы обратили внимание на 11%-ное увеличение цены на нефть марки WTI с ноября 2010 года по 2011 год по сравнению с 1,3%-ным снижением цены на природный газ (на распределительном узле «Хенри Хаб»). В последнем отчете мы также вернулись к вопросу о наличии квалифицированных кадров, рассмотрев сценарий возможного дефицита кадров в секторе разработки нефтяных песков Канады.

В отчете за 2013 год используется другой подход. Мы не просто выделили наиболее важные проблемы для предприятий данного

сектора, но сконцентрировали внимание на пяти основных вопросах и попытались спрогнозировать направление развития данных тенденций. Проанализировав выводы предыдущих публикаций из серии «Новые реалии нефтегазового сектора», мы пришли к выводу, что рассматриваемые нами проблемы по-прежнему актуальны. С течением времени некоторые из них становились более приоритетными, чем другие, и лишь немногие утратили свое значение и исчезли из списка.

Отчет за 2013 год посвящен оценке базовых составляющих каждой тенденции – факторов спроса, предложения, макроэкономики, регулирования, затрат, ценообразования, конкурентного поведения – что позволяет нам сделать собственные выводы и представить свою точку зрения на развитие событий в ближайшей и долгосрочной перспективе.

Мы начинаем исследование с вопроса освоения нетрадиционных источников нефти и газа, в частности, сланцевого газа. На первый взгляд, с учетом вступления новых стран в ряды экспортеров энергоресурсов, можно было бы объявить о начале глобальной революции, сопровождаемой фундаментальными сдвигами в энергетической геополитике в результате вновь обретенной энергетической независимости. Однако при более пристальном рассмотрении модели развития стран, обладающих крупными запасами сланцевого газа, перед нами откроется совершенно другая картина. Страны – коммерческие производители нетрадиционного и традиционного газа стремятся увеличить прибыль за счет осуществления или планирования экспорта сжиженного природного газа (СПГ) в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, которые в прошлом соглашались подписывать долгосрочные контракты на

приобретение газа по ценам, привязанным к цене на нефть. Ожидаемое увеличение объема и разнообразия предложения СПГ ведет к снижению зависимости стоимости газа от цен на нефть, но к увеличению зависимости этих цен от стоимости, используемой на газовых узлах, а также к смешанной ценовой индексации.

Открытие новых ресурсов в различных географических регионах в сочетании с техническими проблемами их разработки ведет к смягчению условий контрактов, заключаемых государствами, снижению объемов фискальных отчислений, а также ослаблению влияния других факторов, являющихся индикаторами степени ресурсного национализма. Усилятся ли ресурсный национализм по мере улучшения показателей производственной эффективности и наращивания мощностей? Или же ресурсный национализм, определяемый политикой государства, будет нивелироваться за счет конкурентного преимущества ННК? Мы проведем оценку влияния этих факторов на международные нефтяные компании (МНК), а также других игроков данного сектора, таких как нефтесервисные компании.

В отчетах за 2010 и 2013 годы есть много общих моментов. Тема экономической неопределенности стала основной в отчете за 2010 год. Результаты исследования за 2013 год подтверждают, что текущая экономическая ситуация по-прежнему еще очень далека от определенности. Компании решают данную проблему по-разному, благодаря чему становится возможным появление целого ряда различных бизнес-моделей.

Отчет «Новые реалии нефтегазового сектора» за 2013 год отражает наблюдения, сделанные нашей командой, которые дополнены

мнением экспертов, представляющих интересы наших партнерских организаций, клиентов и руководителей предприятий отрасли. Учитывая то, что отчет посвящен пересмотру определяющих факторов развития отрасли, наше исследование и анализ отражают мнения политиков, трейдеров и аналитиков энергетического рынка, производителей и потребителей энергии, представляющих все сегменты и подсектора отрасли – как государственные, так и частные.

Как мы отметили в заключительной части отчета, мы уже планируем начать сбор материалов для нового исследования. В связи с этим я буду рад узнать Ваши пожелания и рекомендации относительно важной для вас информации, которую вы не нашли в настоящем отчете, чтобы осветить эти вопросы через год, а также общие замечания о состоянии отрасли. Пожалуйста, обращайтесь к любому из руководителей, указанных на странице контактов данного отчета, или напишите электронное письмо непосредственно мне.

Я хочу поблагодарить всех участников проекта, в результате которого был составлен данный отчет, и надеюсь, что вы найдете его информативным, полезным и заслуживающим доверия.



Ади Карев

Руководитель Международной группы по обслуживанию предприятий нефтегазового сектора

Группа по работе с предприятиями добывающей промышленности и энергетики

«Делойт Туш Томацу Лимитед»

Тел.: +852 6838 6631

Эл. адрес: adikarev@deloitte.com.hk

Отчет «Новые реалии нефтегазового сектора» за 2013 год отражает наблюдения, сделанные нашей командой, которые дополнены мнением экспертов, представляющих интересы наших партнерских организаций, клиентов и руководителей предприятий отрасли. Учитывая то, что отчет посвящен пересмотру определяющих факторов развития отрасли, наше исследование и анализ отражают мнения политиков, трейдеров и аналитиков энергетического рынка, производителей и потребителей энергии, представляющих все сегменты и подсектора отрасли – как государственные, так и частные.

1. Сланцевый газ: ресурс мирового или регионального масштаба?

Результаты успешной разработки запасов сланцевого газа в США привели к росту всеобщей заинтересованности в разработке этого вида ресурсов.

По данным исследования Администрации по энергетической информации США (EIA), проведенного в апреле 2011 года, количество технически извлекаемых запасов сланцевого газа за пределами США составляют порядка 163 трлн. кубических метров. Такое значительное количество ресурсов сланцевого газа обеспечивает прирост общемировых запасов природного газа более чем на 40%.¹ Результаты данного исследования привели к повышению всеобщего интереса к сланцевому газу, который может способствовать повышению надежности поставок энергоресурсов и стимулированию экономического роста для многих стран.

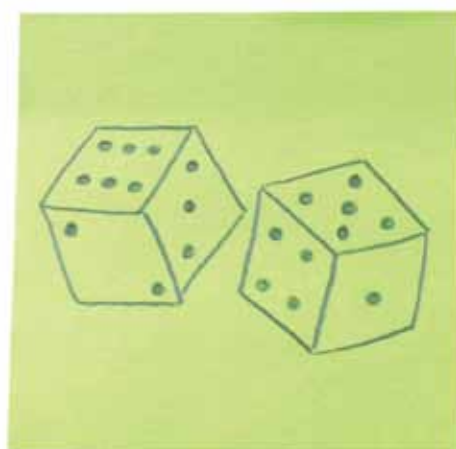
Однако наличие ресурсов сланцевого газа в той или иной стране еще не гарантирует возможности их коммерческого извлечения.

Учитывая технические сложности добычи сланцевого газа и высокие затраты на освоение месторождений, разработка этих ресурсов будет достаточно сложно реализуема за пределами Северной Америки. Несмотря на достижения некоторыми странами определенного успеха в этом вопросе, ожидается, что в течение ближайших трех лет сланцевый газ останется преимущественно региональным ресурсом. Поэтому оценить его влияние на мировой рынок в долгосрочной перспективе пока не представляется возможным.

В ходе анализа стран со значительными запасами сланцевого газа было выделено четыре страны, каждая из которых представляет собой яркий пример конкретной стадии освоения данного ресурса

Коротко о главном

- В течение ближайших трех лет сланцевый газ останется преимущественно ресурсом регионального масштаба и будет оказывать лишь ограниченное влияние на мировой рынок.
- Многие страны на данном этапе стремятся повторить успех североамериканской сланцевой революции. Однако для начала коммерческой разработки сланцевого газа им необходимо будет преодолеть ряд имеющихся проблем, таких как: сложная геология пласта, отсутствие необходимых технологий, инфраструктуры и собственных сервисных мощностей, а также – в некоторых странах – препятствия политического и экологического характера.
- Низкий уровень запасов в пересчете на душу населения и растущий спрос на энергоресурсы будут являться долгосрочными сдерживающими факторами для роста экспортного потенциала сланцевого газа в некоторых странах.



1. US DOE/EIA, «Всемирные запасы сланцевого газа: первоначальная оценка по 14 регионам за пределами США» (“World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States”), 5 апреля 2011 года.

Польша: индустрия сланцевого газа находится на стадии зарождения, однако дальнейшее ее развитие представляется мало возможным из-за недавнего сокращения оценочных объемов запасов сланцевого газа. Следствием неподтверждения прогнозных оценок запасов в ходе первоначальных ГРП стало снижение интереса нефтегазовых компаний к польскому сланцевому газу.

Китай: ведется целенаправленная работа по созданию благоприятных инвестиционных условий для освоения сланцевых месторождений, однако учитывая рост внутреннего спроса на энергоресурсы и сложные геологоразведочные условия, выход страны на позиции экспортера сланцевого газа маловероятен.

Аргентина: получены положительные результаты в области добычи сланцевого газа, а также планируется дальнейшее расширение производства за счет ввода в эксплуатацию новых газовых бассейнов.

США: являясь местом зарождения сланцевой революции, страна настроена на глобализацию своих газовых запасов за счет экспорта СПГ, что будет возможным при наличии благоприятного экспортного режима.

Каждая из рассмотренных выше стран находится на разной стадии освоения запасов сланцевого газа с разными успехами его разработки. Поэтому наличие запасов сланцевого газа само по себе не гарантирует для страны немедленное получение энергетической независимости или оказание заметного влияния на мировой энергетический рынок.

Для получения представления о том, каким потенциалом обладает каждая из стран в области увеличения глобального рынка сланцевого газа, используется шкала стадий освоения сланцевых запасов. В таблице ниже представлен полный перечень стадий освоения запасов, позволяющий выделить основные этапы развития отдельно взятой страны от первоначальной оценки запасов газа до осуществления многомиллиардных инвестиций в экспортную инфраструктуру.

Учитывая технические сложности добычи сланцевого газа и высокие затраты на освоение месторождений, разработка этих ресурсов будет достаточно сложно реализуема за пределами Северной Америки. Несмотря на достижения некоторыми странами определенного успеха в этом вопросе, ожидается, что в течение ближайших трех лет сланцевый газ останется преимущественно региональным ресурсом. Поэтому оценить его влияние на мировой рынок в долгосрочной перспективе пока не представляется возможным.

Рисунок 1.1. Стадии освоения запасов сланцевого газа

Стадия	Сегмент	Доля сланцевого газа в общем объеме производства природного газа	Задача освоения	Отраслевая конкуренция	Пример страны	Краткое описание
Пассивное состояние	Разведка и добыча	0 – 1%	Определение технических возможностей освоения	Неконкурентные государственные предприятия, (осуществляющие НИОКР); венчурные независимые предприятия	Польша (настоящее время)	<ul style="list-style-type: none"> • Нулевая или невысокая активность • Разведка и добыча сланцевого газа осуществляются благодаря государственным программам научно-исследовательского развития (НИОКР) либо инвестициям венчурных независимых компаний
Зарождение	Разведка и добыча	1 – 5%	Освоение одного целевого сланцевого бассейна	Кооперативные совместные предприятия, государственные предприятия, (осуществляющие НИОКР)	Китай (настоящее время)	<ul style="list-style-type: none"> • Основные факторы освоения сланцевого газа – рост импорта природного газа и значительные сланцевые запасы • Выбор одного оптимального сланцевого бассейна для оценки возможностей его разработки • Предоставление государством субсидий для стимулирования освоения сланцевых ресурсов
Развитие	Разведка и добыча	5 – 15%	Освоение нескольких целевых сланцевых бассейнов	Рост конкуренции в отрасли	Аргентина (настоящее время)	<ul style="list-style-type: none"> • Производство сланцевого газа в коммерческих объемах • Оценка возможностей разработки других сланцевых бассейнов • Небольшие компании, обладающие отраслевой экспертизой конкурируют с крупными игроками рынка, стремящимися добиться преимуществ за счет экономии от масштабов • Появление на рынке новых компаний и рост числа сделок в сфере слияний и поглощений

Стадия	Сегмент	Доля сланцевого газа в общем объеме производства природного газа	Задача освоения	Отраслевая конкуренция	Пример страны	Краткое описание
Зрелость		>15%	Привязка новых поставок к ценам спроса	Жесткая конкуренция в связи с сокращением нормы прибыли в результате снижения цен	Аргентина (прогноз)	<ul style="list-style-type: none"> «Кризис предложения»: внутренняя цена на газ снижается относительно мировых цен Необходимость осуществления крупных инвестиций в перерабатывающие мощности и обеспечение доставки растущих объемов газа до пунктов потребления
Глобализация	Переработка (на глобальном уровне)	Н/д*	Доступ к новым источникам спроса	Наличие международных конкурентов; основная стратегия развития – экспорт	США (настоящее время и прогноз)	<ul style="list-style-type: none"> Стремление компаний установить более высокую цену на газ на мировом рынке Возможности экспорта сланцевого газа в связи с наличием больших объемов запасов на душу населения и низким уровнем внутреннего спроса на газ

* Масштаб глобализации определяется скорее объемом запасов на душу населения, чем долей сланцевого газа в общем объеме производства.

Региональное освоение запасов сланцевого газа: пример анализа отдельно взятых стран

Рассмотрим пять существующих стадий освоения запасов сланцевого газа, проанализировав позицию каждой из стран и ее потенциал в дальнейшей разработке этого ресурса.

Польша: от стадии Зарождения к стадии Пассивного состояния

В настоящее время Польша прилагает немалые усилия для поддержания международного интереса к национальной отрасли сланцевого газа. После серии прошлогодних неудач в ходе проведенных ГРП дальнейшее развитие отрасли сланцевого газа в Польше является маловероятным.

Объем потребления природного газа в Польше составляет порядка 47 млн. кубических метров в сутки, почти 70% из которого импортируется из России. В связи с этим, результаты оценки EIA запасов сланцевого газа страны на уровне 5,3 млрд. кубических метров, были встречены правительством с большим энтузиазмом². Пласты сланцевого газ в Польше залегают на глубине от 1.5 до 3 км. – глубже, чем в США, что отрицательно сказывается на затратах проектов³. Несмотря на то, что время бурения одной сланцевой скважины в Польше ниже, чем в США, стоимость разработки горизонтальной скважины методом гидроразрыва пласта в этой стране составляет порядка 15 – 20 млн. долларов США⁴. Факторами, препятствующими развитию процесса освоения сланцевых ресурсов

2. Там же, 1; US DOE/EIA, Международная энергетическая статистика (International Energy Statistics).

3. Димитр Кенаров (Dimiter Kenarov) «Польша терпит неудачу в развитии отрасли сланцевого газа» ("Poland stumbles as shale gas industry fails to take off"), 24 января 2013 года.

4. 0-й Всемирный нефтяной конгресс «Сланцевый газ: Польша начинает разведку» ("Shale gas: Poland starts prospecting"), профессор Станислав Рыхлицкий (Stanislaw Rychlicki), Краковский научно-технологический университет AGH и Марек Карабула (Marek Karabula), вице-президент польской государственной нефтегазовой компании PGNiG, Доха, Катар, 4 8 декабря 2011 года.

страны, являются также ограниченные мощности газопроводной инфраструктуры и низкий уровень развития сервисного сегмента, располагающего только 15 буровыми вышками, всего 5 из которых могут быть использованы для бурения скважин в глубоководных сланцевых пластах⁵.

Перспективы

По прогнозам экспертов, в краткосрочной перспективе в Польше возникнет немало трудностей с развитием своей зарождающейся отрасли сланцевого газа. Притом, что было подписано в общей сложности 111 концессионных соглашений на разведку почти с 30 компаниями, только 10 из 33 разведывательных скважин были завершены с применением метода гидроразрыва пласта, при этом ни в одной из скважин не было обнаружено коммерчески значимых объемов запасов газа⁶.

После получения таких не обнадеживающих результатов по двум своим скважинам, компания ExxonMobil приняла решение выйти из польских проектов. Такие же действия предпринимают и другие компании⁷.

Несмотря на все неудачи, польское правительство, тем не менее, рассчитывает начать коммерческое производство сланцевого газа к 2015 году и планирует ввод 270 новых скважин по добыче сланцевого газа к 2020 году⁸. Для привлечения новых инвесторов правительство намерено создать стабильную инвестиционную среду путем установления максимальной доли отчислений в пользу государства (в размере 40%), закрепив данную норму в новой версии углеводородного законодательства⁹.

Польский геологический институт также планирует опубликовать в 2014 году результаты пересмотра оценки запасов, согласно которым объем запасов может увеличиться в семь раз (по итогам оценки за 2012 год извлекаемые запасы сократились более чем на 90%), тем самым на 25% – 30% восстановив первоначальную оценку¹⁰.

Если после всех предпринятых мер правительству так и не удастся привлечь в отрасль иностранных инвесторов или добиться улучшения результатов ГРП, выход страны на стадию Развития сланцевого газа будет проблематичным.

Несмотря на благоприятную динамику спроса на газ (среднегодовой темп роста (CAGR) за последние пять лет составил 1%), подтвержденные запасы сланцевого газа в стране по-прежнему невелики – 2,5 тыс. кубических метров на душу населения. Поэтому даже при успешной реализации запуска коммерческого производства сланцевого газа его влияние на региональные рынки будет ограниченным вследствие использования отечественного газа для снижения импортной зависимости.

Китай: от стадии Пассивного состояния к стадии Зарождения

На данном этапе Китай переходит от стадии Пассивного состояния к стадии Зарождения в области разработки месторождения сланцевого газа, однако даже в будущем глобализация китайских запасов газа является маловероятной. По оценкам EIA, технически извлекаемые запасы сланцевого газа в Китае составляют порядка 36,1 трлн. кубических метров, однако Министерство земельных и природных ресурсов Китая дает иную, более скромную оценку – 25 трлн. кубических метров¹¹.

5. Джон Майнваринг (Jon Mainwaring), «Несмотря на уход с рынка Exxon, у польского сланцевого газа есть будущее» ("Polish Shale Gas Has a Future despite Exxon Exit"), Rigzone, 9 августа 2012 года.

6. Там же, 3.

7. Марек Стржелецкий (Marek Strzelecki), «По сообщениям издания Gazeta, Exxon Mobil останавливает разведку сланцевого газа в Польше» ("Exxon Mobil Pulls Out of Polish Shale Gas Search, Gazeta Reports"), 16 июня 2012 года; агентство «Рейтер»: «Канадская Talisman Energy говорит о возможном уходе с польского рынка сланцевого газа» ("Canada's Talisman Energy says may quit Poland shale gas"), 12 марта 2013 года; Люк Джонсон (Luke Johnson) «ConocoPhillips отказывается от освоения польского сланцевого газа» ("ConocoPhillips lets Poland shale option lapse"), 2 октября 2012 года.

8. Уильям Дж. Пайк (William J. Pike), редактор-соавтор, Leonardo Technologies, Inc., «Международная оценка продолжается, освоение откладывается» ("International assessments continue, development lagging"), World Oil, Vol. 233, № 12, декабрь 2012 года.

9. Natural Gas Europe, «Польша вводит новое законодательство в сфере налогообложения и регулирования рынка сланцевого газа» ("Poland Unveils Shale Gas Taxation and Regulatory Legislation"), 16 октября 2012 года.

10. Cleantech Poland, «Новая оценка запасов сланцевого газа в Польше появится в 2014 году» ("New estimate of Polish shale gas expected in 2014"), 28 января 2013 года.

11. Там же, 1; Bloomberg News, «Китай оценивает свои запасы сланцевого газа, пригодного для эксплуатации, в 25,08 трлн кубометров» ("China Estimates Exploitable Shale-Gas Reserves at 25.08 TCM"), 1 марта 2012 года.

Наиболее активная деятельность по геологоразведке и апробации разведочных скважин наблюдается в Сычуаньском газовом бассейне, который расположен вблизи водных ресурсов. Фактор доступности пресной воды для проведения метода гидроразрыва пласта особенно в условиях низкой обеспеченности страны водой в пересчете на душу населения безусловно положительно скажется на возможностях дальнейшей разработки сланцевого газа¹². Еще одним положительным фактором является то, что бассейн сейчас находится на стадии зрелости в сфере разработки традиционных газовых ресурсов, и поэтому имеет достаточно развитую инфраструктуру, включающую более 17 700 км газопроводов. Из наиболее важных проблем дальнейшей разработки сланцевых ресурсов в Китае можно выделить следующие: Восточная часть Сычуаньского бассейна имеет сложное геологическое строение пород, характеризующееся обширными разломами и горной складчатостью, что затрудняет применениетехнологий горизонтального бурения; Западная же часть данного бассейна характеризуется глубоким залеганием газоносных пластов, что приводит к увеличению стоимости бурения. Учитывая данные сложности, стоимость бурения скважины сланцевого газа может достигнуть 16 млн. долларов США¹³. К негативным факторам также нужно отнести высокую плотность населения региона, что затрудняет доступ к сланцевым месторождениям.

Перспективы

Ожидается, что в краткосрочной перспективе отрасль сланцевого газа Китая останется на стадии Зарождения, при этом достижение успехов в разработке Сычуаньского бассейна станет важнейшим индикатором перехода отрасли на стадию Развития.

Правительство Китая в стратегии развития страны в 12-ую пятилетку ставит амбициозные цели по развитию отрасли сланцевого газа, а именно выход на объемы добычи газа в размере 16,9 млн кубических метров в сутки к 2015 году, с последующим расширением производства до 164 271 млн. кубических метров в сутки к 2020 году¹⁴.

Для достижения таких целевых показателей необходимо выполнить колоссальный объем работ – а именно пробурить порядка 1200–1500 скважин¹⁵, учитывая, что на сегодняшний день в стране пробурено только 60 разведочных сланцевых скважин¹⁶. В 2012 году с целью повышения экономической эффективности сланцевых проектов китайское правительство ввело субсидии на разработку месторождений сланцевого газа на срок до 2015 года. Данная мера позволит сократить затраты по таким проектам на 20–30%. Также с 2011 года правительством Китая вводятся пилотные проекты по либерализации цен на газ в регионах Гуандун и Гуанси¹⁷.

Существенным ограничением для развития сланцевой отрасли Китая выступит низкая степень технологического и инновационного развития национальных сервисных компаний в связи с отсутствием опыта работы в сфере разработки сланцевого газа и соответствующих технологий для проведения гидроразрыва пласта. На данном этапе Китай осуществляет значительные инвестиции в североамериканские проекты по разработке сланцевых месторождений с целью перенимания соответствующих знаний и технологий, однако их распространение на рынке Китая потребует определенного времени.

Ожидается, что даже при успешном освоении запасов отрасль сланцевого газа не перейдет на



12. «Делойт», «Водные ресурсы: основные вопросы мирового водоснабжения» (“Water Tight: The top issues in the global water sector”), январь 2012 года.
13. Wall Street Journal, Кевин ЦзяоЦзюнь Ту (Kevin Jianjun Tu), «Проблемы Пекина со сланцевым газом» (“Beijing’s Problems with Shale”), 25 октября 2012 года.
14. План 12-ой пятилетки Китая (2011–2015 годы), 14 марта 2011 года.
15. J.P. Morgan, «Китайские запасы нефти и газа: темпы газификации угля в Китае опережают скорость развития рынка сланцевого газа?» (“China oil and gas: Coal gasification ahead of shale gas in China?”), исследование потенциальных активов Азиатско-Тихоокеанского региона, 18 мая 2012 года.
16. Новостное агентство «Синьхуа», «Китай вырабатывает новую политику развития рынка сланцевого газа» (“China Mulls More Policies on Shale Gas”), 26 ноября 2012 года.
17. Агентство Metis Energy Insider, «Заметки об освоении сланцевого газа в Китае» (“Note on Shale Gas Development in China”), 10 декабря 2012 года; Bloomberg News, «По мнению Barclays, Китай может увеличить цены на природный газ уже в этом году» (“China May Raise Natural Gas Prices This Year, Barclays Says”), 23 января 2013 года.



стадию Глобализации, а именно экспорта китайских газовых ресурсов на мировой рынок. Это связано как с низкой обеспеченностью запасами газа на душу населения (порядка 2,3 млн. кубических метров), так и со значительным ростом внутреннего спроса на газ (среднегодовой темп роста (CAGR) составил 13% за последние пять лет). Растущий спрос на газ также обусловлен спецификой энергетической политики, которая отдает приоритет использованию газа для удовлетворения будущих потребностей в энергии по сравнению с углем. С учетом всех перечисленных факторов Китай скорее будет вынужден удовлетворять растущий внутренний спрос на газ, чем искать возможности реализации ресурсов на внешних рынках.

Аргентина: от стадии Зарождения к стадии Развития

Аргентина является ярким примером страны, которая на данном этапе переходит от стадии Зарождения отрасли сланцевого газа к стадии ее Развития. По оценкам специалистов запасы технически извлекаемого сланцевого газа в Аргентине составляют порядка 21,9 трлн. кубических метров. Крупнейший и наиболее активно разрабатываемый бассейн – Ньюкен с крупнейшим месторождением Вака Муэрте, содержащим по оценкам экспертов около 6,8 трлн. кубических метров газа¹⁸. В настоящее время на долю бассейна Ньюкен приходится почти половина общего объема добытого в стране природного газа. Аргентина имеет обширную газопроводную инфраструктуру – особенно в области разработки бассейна Ньюкен; а также развитую на высоком уровне сервисную отрасль, обладающую нужными компетенциями в области разработки сланцевых ресурсов. Важным фактором является наличие в регионе достаточного количества водных ресурсов, необходимых для проведения гидроразрыва пласта.

Перспективы

В 2012 году Аргентина предприняла ряд шагов, способствующих переходу страны от стадии Зарождения к стадии Развития. Среди них можно выделить национализацию компании YPF и расширение сферы применения ценообразования по схеме «газ+». Национализация компании YPF произошла в апреле 2012 по причине предъявления обвинения концерну Repsol со стороны правительства в выплате непомерно больших дивидендов в ущерб инвестированию в расширение производства¹⁹. Национализированная компания YPF взяла на себя обязательства по инвестированию 1,5 млрд. долларов США в апробацию нетрадиционных методов бурения и 12 млрд. долларов США в разработку сланцевых месторождений за период 2013–2017 гг.²⁰. Одним из приоритетов дальнейшего развития компания YPF видит создание выгодных международных партнерств с целью привлечения капитала и приобретения технологического опыта для дальнейшего увеличения объемов производства сланцевого газа. На данном этапе уже заключен ряд соглашений по созданию совместных предприятий с Chevron, ExxonMobil и «Газпромом», а также ведутся переговоры по созданию еще ряда совместных предприятий²¹.

Одним из основных ограничений для инвестирования в проекты по разработке газовых ресурсов в Аргентине является низкая базовая цена на газ, установленная государством на уровне 2,50 доллара США за млн. БТЕ. Это значительно ниже уровня цен, необходимого для стимулирования внутреннего производства. Для решения данной проблемы правительством была разработана программа «Газ+», позволяющая производителям продавать нетрадиционный газ по более высокой

18. Там же, 1.

19. Bloomberg News, Пабло Гонсалес (Pablo Gonzalez), «Дивиденды YPF сокращаются по мере того, как Аргентина увеличивает объем производства нефти» (“YPF Dividends Cut as Argentina Seeks Oil Output Boost”), 17 июля 2012 года.

20. Financial Times, Джуд Веббер (Jude Webber), «Сланцевые нефть и газ: аргентинская “мертвая корова” [перевод названия месторождения Бака Муэрте] может оживить экономику» (“Shale Oil and Gas: Argentina’s Dead Cow could revive economy”), 4 ноября 2012 года.

21. Агентство «Рейтер», Карина Гражина (Karina Grazina), «Chevron и аргентинская YPF договорились о реализации совместного пилотного проекта» (“Chevron, Argentina’s YPF agree joint pilot project”), 19 декабря 2012 года; Bloomberg News, Родриго Ориуэла (Rodrigo Orihuela), «YPF утверждает, что ведет переговоры с Exxon о создании совместного предприятия для разработки аргентинских сланцев» (“YPF Says It’s in Talks With Exxon on Argentine Shale Venture”), 29 марта 2012 года; Bloomberg, Родриго Ориуэла (Rodrigo Orihuela), «По сообщениям Clarin, YPF ведет переговоры с «Газпромом» о создании совместного предприятия» (“YPF to Hold Joint Venture Talks With Gazprom, Clarin Reports”), 20 июня 2012 года; FT, Джон Пол Рэтбоун (John Paul Rathbone), «YPF ведет переговоры со Statoil о создании партнерства по разработке сланцев» (“YPF in shale partnership talks with Statoil”), 9 декабря 2012 года.

цене, которая была поднята до уровня 7,50 долларов США за 1 млн. БТЕ в 2012 году²².

В краткосрочной перспективе отрасль сланцевого газа Аргентины останется на стадии Развития во многом благодаря успешной разработке месторождения Вака Муэрте. Более того, достижение успеха на одном месторождении открывает перед страной большие возможности для разработки новых залежей в будущем. Этому способствует и многопластовая геологическая структура бассейна Ньюкен, которая содержит серию последовательно залегающих на разной глубине сланцевых пластов – Агрио, Бака Муэрте, и ниже - Лос Моллес. Бурение также началось в бассейне Куйо к северу от Ньюкен²³.

В долгосрочной перспективе отрасль сланцевого газа Аргентины имеет большой потенциал к переходу на стадию Зрелости, что станет возможным после введения в разработку прочих сланцевых бассейнов. Дальнейшему расширению производства газа будет способствовать наличие развитой газотранспортной инфраструктуры в районе бассейна Ньюкен. В то же время другие сланцевые бассейны страны не обладают столь развитой инфраструктурой и нуждаются в привлечении дополнительных инвестиций на их освоение – возможно из иностранных источников. Однако привлечение таких значительных капиталовложений может стать труднореализуемым в условиях низких базовых внутренних цен на газ, что станет основным препятствием к переходу сланцевой отрасли Аргентины на стадию Глобализации. Тем не менее, учитывая высокий уровень обеспеченности запасами газа в стране (9 млн. кубических метров на душу населения) и умеренный рост внутреннего спроса на газ (среднегодовой темп роста (CAGR) за пять лет составил 1%), Аргентина имеет реальный шанс

стать мировым экспортером сланцевого газа при успешной реализации мер в области повышения инвестиционной привлекательности отечественных сланцевых проектов.

США: переход на стадию Глобализации

Первоначально запасы сланцевого газа США были оценены EIA на уровне 24,4 трлн. кубических метров в 2011 году. Впоследствии на основании полученных в ходе бурения и добычи данных по сланцевому бассейну Марцеллус данная оценка была снижена до 13,6 трлн. кубических метров²⁴. Отрасль сланцевого газа США вступила в стадию Зарождения в конце 1970-х годов с утверждением Министерством энергетики США (DOE) программы по исследованию и развитию отрасли сланцевого газа. В рамках данной программы компании Mitchell Energy были предоставлены средства для бурения первой горизонтальной скважины²⁵. К 1997 году с началом коммерческого производства сланцевого газа отрасль вышла на стадию Развития, что стало возможным благодаря появлению технологии гидроразрыва пласта²⁶. Успешная разработка месторождения Барнетт привела к внедрению технологий извлечения сланцевого газа и на других месторождениях страны, таких как Файетвилл, Хейнесвилл, Марцеллус, Игл Форд и Баккен.

В 2008 году сланцевая отрасль США вышла на стадию Зрелости, когда участники рынка испытали шок предложения в связи с резким увеличением поставок сланцевого газа в сочетании с финансовым кризисом в стране. Все это привело к падению цен на газ на 55% – с уровня 11 долларов США за 1 млн. кубических футов до 5 долларов за 1 млн. кубических футов²⁷.

Снижение цены на газ ознаменовало собой начало значительных перемен во внутреннем

22. Energy Compass, «Аргентина: результаты мониторинга цен производителями внушают им оптимизм» (“Argentina: Producers Optimistic Over Price Controls”), 2 ноября 2012 года; The Oil Daily, «Аргентина утраивает цены на промысловый газ» (“Argentina Triples Price for Wellhead Natural Gas”), 30 ноября 2012 года.

23. Официальный сайт компании Apache Corporation.

24. Там же, 1.

25. The Breakthrough, «Интервью с Дэном Стюардом, бывшим вице-президентом Mitchell Energy» (“Interview with Dan Steward, Former Mitchell Energy Vice President”), 12 декабря 2011 года.

26. Там же, 21, Дэниэл Дж. Содер (Daniel J. Soeder), 2012 год. «Разработка сланцевого газа в США и достижения в сфере технологии добычи природного газа» (Shale Gas Development in the United States, Advances in Natural Gas Technology), д-р Хамид аль-Мерген (Dr. Hamid Al-Megren) (Ed.), ISBN: 978-953-51-0507-7, InTech, Доступно по ссылке:

<http://www.intechopen.com/books/advances-in-natural-gas-technology/shale-gas-development-in-the-unitedstates>.

27. Данные DOE/EIA.

ценообразовании по сравнению с мировым. Цена на газ в устье скважины в США в 2007 году на 0,94 доллара (16%) превышала цену в «Национальной точке балансирования» Великобритании (NBP), тогда как в 2011 она опустилась на 5,02 доллара (56%) ниже этой точки, в 2007 году – была ниже японской цены импорта СПГ на 0,78 доллара (10%), а к 2011 году – уже на 10,72 доллара (73%)²⁸. К середине 2012 года компании-производители сланцевого газа в США стали сообщать о многомиллиардном обесценении своих активов, что во многом обусловлено падением цен на газ. В то же время газотранспортные и газоперерабатывающие компании с трудом обеспечивали возрастающий спрос на новую инфраструктуру.

Перспективы

На данном этапе сланцевая отрасль США находится на пути перехода к стадии Глобализации. Об этом говорят как наличие рекордного уровня запасов природного газа в хранилищах, который в ноябре 2012 года достиг 111 млрд. кубических метров, так и достижение нового максимума коммерческого производства газа в объеме 2 млрд. кубических метров в сутки²⁹.

Учитывая низкие цены на газ и увеличение объемов производства, американские производители стремятся выйти на мировой рынок для поиска более высоких цен реализации своих газовых ресурсов. В настоящее время Министерство энергетики США уже рассматривает более 20 заявок по получению разрешений на экспорт СПГ в суммарном объеме 0,76 млрд. кубических метров в сутки. В случае утверждения этих заявок в полном объеме США может стать крупнейшим

экспортером СПГ в мире. Правительство США не видит причин для ограничения газового экспорта, которые могли бы быть обусловлены недостаточной обеспеченностью запасами на душу населения или растущим внутренним спросом. Страна обладает значительными запасами газа в объеме 27,3 млн. кубических метров на душу населения, а также наблюдается сдержанный темп роста внутреннего спроса на газ в размене 1% (CAGR). В следующей главе будет подробно рассмотрен вопрос влияния экспорта СПГ на цены на газ, как в США, так и на мировом рынке.

Наше видение

На основе анализа опыта развития сланцевой отрасли в США можно увидеть, что «Сланцевая революция» в этой стране происходила постепенно на протяжении трех десятилетий с преодолением пяти стадий развития. И несмотря на стремление других стран, в частности Польши, Китая и Аргентины, повторить американский успех в разработке сланцевого газа, им необходимо будет пройти долгий путь до начала производства газа в коммерческих объемах и создания всей необходимой инфраструктуры, что приведет к значительному снижению внутренних цен на природный газ и обеспечит возможности его экспорта на мировые рынки (см. Рисунок 1.2). Безусловно следует учитывать возможность создания партнерств с нефтегазовыми и нефтесервисными компаниями, которые имеют необходимые опыт и технологии для освоения запасов сланцевого газа. Однако наличие таких ограничений, как низкий уровень запасов на душу населения и тенденции роста внутреннего спроса на энергоресурсы, может стать серьезным препятствием на пути становления стран мировыми экспортерами сланцевого газа.

28. Bloomberg terminal, февраль 2013 года.

29. Данные DOE/EIA.

Рисунок 1.2. Перспективы развития сланцевой отрасли в странах, обладающих наибольшими запасами сланцевого газа

Страна	Оценка запасов сланцевого газа в соответствии с EIA (трлн м ³)	Развитие сервисной отрасли	Развития газопроводной инфраструктуры	Наличие водных ресурсов	Сложность геологического строения пластов	Запасы газа на душу населения (млн м ³)	Доля сланцевого газа в общем объеме производства природного газа	Перспективы
Аргентина	21,9	●	●	●	●	9	<5%	<ul style="list-style-type: none"> Успех развития сланцевой отрасли на стадии Зарождения является положительным фактором для привлечения инвестиций, необходимых для наращивания объемов на стадии Развития Для выхода отрасли на стадию Зрелости правительству необходимо принимать ряд мер по созданию благоприятного инвестиционного климата
Китай	36,1 (25)*	●	●	●	●	2,26	<3%	<ul style="list-style-type: none"> Для преодоления ограничений, связанных со сложным геологическим строением пласта, необходимо заключение партнерских соглашений с иностранными нефтегазовыми компаниями Существенные ограничения – низкая компетенция сервисных предприятий в области разработки сланцевого газа, ограниченный доступ к водным ресурсам Выход отрасли на стадию Глобализации маловероятен
Польша	5,29 (0,34 – 0,76)**	●	●	●	●	2,49	Н/д	<ul style="list-style-type: none"> Для привлечения инвестиций в нужном объеме необходим стабильный инвестиционный климат Для дальнейшей разработки сланцевых проектов необходимо доказательство возможностей их коммерческой разработки Выход отрасли на стадию Глобализации маловероятен
США	13,6	●	●	●	●	27,35	23%	<ul style="list-style-type: none"> Стремление к глобализации ресурсов сланцевого газа за счет экспорта СПГ Решающим фактором для дальнейшего перехода отрасли на стадию Глобализации является одобрение правительством экспортной стратегии

* Оценка Министерства земельных и природных ресурсов Китая

** Оценка Польского института геологии

● – низкий барьер ● – умеренный барьер ● – высокий барьер

Исходя из всего анализа, по нашему мнению, за исключением ожидаемого экспорта СПГ из США, сланцевый газ останется региональным ресурсом, который будет иметь лишь ограниченное влияние на мировой газовый рынок в краткосрочной перспективе.

2. Цены на СПГ: конец использования привязки к цене на нефть?

Перспективы выхода на международный рынок американского сланцевого газа за счет экспорта СПГ заставили многих наблюдателей (особенно в Азии) поверить в то, что СПГ из США будет экспортироваться с привязкой к цене на узле «Хенри Хаб», что приведет к отказу от использования традиционной схемы определения цен в долгосрочных контрактах на поставку СПГ в соответствии с ценами на нефть. На одной из конференций в сентябре 2012 года министр торговли Японии высказал мнение, что мировое производство сланцевого газа ведет к «смене парадигмы» ценообразования СПГ, и призвал производителей и потребителей «разработать новый метод ценообразования как альтернативу индексации в соответствии с ценой на нефть», поскольку эффективность существующей системы ценообразования сложно назвать обоснованной³⁰.

Предложения министра вполне понятны, если вспомнить о том, что в прошлом году спотовые цены на СПГ в Японии поднялись до рекордной отметки в 18 долларов США за 1 млн БТЕ, в то время как цены на газ на узле «Хенри Хаб» опустились до самого низкого за десять лет значения в 1,95 доллара за 1 млн БТЕ. Более того, торговый дефицит Японии составил 76 млрд долларов, а главной причиной дисбалансов во внешней торговле стало резкое увеличение объемов импорта СПГ после катастрофы на АЭС «Фукусима», в связи с которой были закрыты атомные электростанции страны. В 2012 году Япония потратила 65 млрд долларов на импорт СПГ, что на 25% больше, чем в 2011 году, тогда как физический объем импорта увеличился только на 11%³¹. Приведенные цифры иллюстрируют потребность Японии в обеспечении надежных поставок энергии в условиях роста цен.

С точки зрения традиционных производителей СПГ (например, Катара, на данный момент являющегося крупнейшим экспортером СПГ), любое соглашение об отказе от индексации стоимости контрактов в соответствии с ценой

В двух словах

- Привязка к цене на нефть станет лишь одним из подходов к определению цены долгосрочных контрактов на поставку СПГ в Азиатско-Тихоокеанском регионе.
- Кроме того, появление на рынке в 2017 году разнообразных источников поставок создаст ценовую и неценовую конкуренцию, в том числе в отношении использования привязки к ценам на газ и смешанной индексации.
- Перспектива установления единой для АТР цены на СПГ весьма маловероятна в связи с наличием как юридических, так и инфраструктурных ограничений.

на нефть приведет к ухудшению выгодных для них условий, по которым они продавали газ в условиях роста мировых цен на нефть. Новые производители СПГ, реализующие проекты по сжижению газа «с нуля», используют цены, привязанные к стоимости нефти, для обеспечения внутренней нормы доходности и завоевания доверия инвесторов, что позволяет им привлекать источники долгосрочного финансирования. В особенности это относится к высокозатратным австралийским проектам в сфере СПГ, стоимость которых увеличилась до 4 тыс. долларов США на 1 т (СПГ) в год по сравнению с 1 500–2 тыс. долларов в других регионах.

Мнение, что экспорт СПГ из США приведет к радикальному пересмотру традиционных принципов ценообразования, стало более популярным в связи с недавними объявлениями о заключении контрактов с моделью ценообразования на основе цен на узле «Хенри Хаб». Компании BP, Cameron LNG partners и Cheniere заключили соглашение о поставке покупателям из Азиатско-Тихоокеанского региона СПГ из США по ценам, привязанным к стоимости газа на узле «Хенри Хаб», что может привести к снижению цен на импорт газа в Японию до 10–12 долларов США за млн БТЕ по сравнению

30. Reuters «Комментарии участников конференции по СПГ в Токио» (“Participants’ comments at LNG conference in Tokyo”), 21 сентября 2012 года (сохраненные данные по состоянию на 18 февраля 2013 года).

31. Министерство финансов Японии, таможенная статистика.

с 14 – 16 долларов за млн БТЕ для контрактов по ценам, привязанным к стоимости нефти³². Наиболее удивительным является тот факт, что компания BP через свое дочернее предприятие в Сингапуре подписала свое соглашение с Kansai Electric по поставкам СПГ произведенного из газа, добытого не только в США, но и на месторождениях BP по всему миру³³.

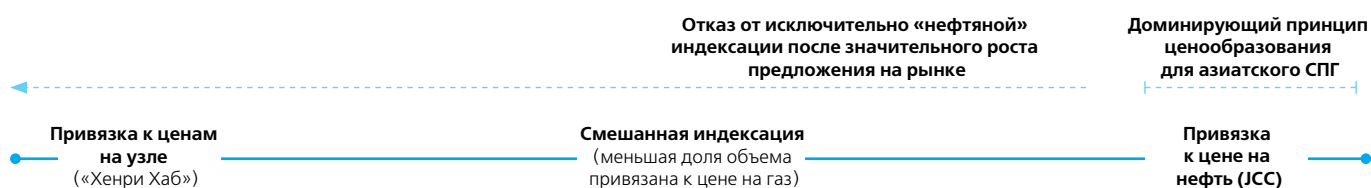
Эти события вряд ли свидетельствуют о переходе к использованию привязки цены долгосрочных контрактов на поставку СПГ в Азиатско-Тихоокеанском регионе к стоимости газа, а не нефти; они лишь отражают тенденцию к появлению различных вариантов ценообразования, среди которых привязка к цене на нефть будет лишь одним из используемых механизмов (см. Рисунок 2.1).

Увеличение объемов предложения СПГ, добываемого на различных месторождениях и реализуемого различными производителями, будет сопровождаться ростом спроса со стороны потребителей, имеющих разные интересы,

а также появлением незаконтрагованных избыточных мощностей в рамках цепочки создания стоимости СПГ.

Разнообразие производителей и потребителей будет способствовать созданию рынка, на котором производители смогут конкурировать в отношении не только предлагаемой цены, но и факторов иного характера. Благодаря этому будет вырабатываться более лояльное отношение к необходимости использовать привязку к ценам на нефть и нести риски волатильности в отношении привязки к ценам на газовых узлах. Еще одним способом снижения риска волатильности цен на сырье является смешанная индексация, когда часть объема привязывается к цене на газовом узле, а часть – к цене на нефть. Для СПГ из США, производимого компаниями, не имеющими определенной доли рынка, за которую им необходимо бороться, наиболее вероятной формулой будет привязка к цене на узле «Хенри Хаб» плюс определенный повышающий коэффициент.

Рисунок 2.1. Диапазон индексации цен на СПГ



Неценовые факторы, предлагаемые покупателям по условиям контрактов

- Гарантия поставок
- Гибкость контракта
- Доля в добывающих предприятиях
- Качество СПГ (бедный или обогащенный)
- Заслуживающие доверия производственные компании
- Низкорисковый местный рынок

32. Расчеты Группы «Делойт Туш Томацу Лимитед» по работе с предприятиями добывающей промышленности и энергетики.

33. ICIS, «Сделка между BP и Kansai Electric определяет азиатскую парадигму цен на СПГ» (“BP, Kansai Electric deal sets Asian LNG pricing paradigm”), 23 ноября 2012 года.

Новый этап эволюции механизмов ценообразования для азиатского СПГ

Доля СПГ в мировом объеме потребляемого газа увеличилась менее чем с 5% в 2000 году до более 10%, благодаря чему газ приблизился к статусу глобального биржевого товара. Несмотря на рост, мировой газовый рынок остается регионально разделенным в связи с высокой стоимостью транспортировки и наличием препятствий законодательного характера. Таким образом, цены на газ продолжают формироваться на локальном уровне. В Северной Америке ценовым ориентиром являются цены на узле «Хенри Хаб», в Великобритании (а в перспективе – и в ряде стран континентальной Европы) – цены на британском газовом узле NBP, в континентальной Европе – цена топливной нефти или нефти марки Brent, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – цена японского нефтяного коктейля (JCC), представляющего собой корзину сортов нефти, импортируемых Японией.

Сырая нефть – один из наиболее торгуемых и универсальных сырьевых товаров в мире – стала выступать в качестве ценового ориентира для азиатского СПГ в 1970-х годах, играя роль рыночного коэффициента, дополняющего ценообразование, основанное на проектных затратах. С тех пор цены на СПГ определялись исходя из процентного паритета с нефтью, основанного на эквиваленте млн БТЕ (например, 80% от цены на нефть, переведенной из долларов США за баррель в доллары за 1 млн БТЕ). Для управления волатильностью нефтяных цен была введена формула цены с учетом кривой *S*, в рамках которой были установлены предельные верхнее и нижнее значения цены, защищающие производителей от слишком резкого падения цен на нефть, а покупателей – от их повышения. В 1990-х годах наличие избыточного предложения СПГ привело к тому, что в контрактах стали использоваться как формулы с кривой *S*, так и более низкий коэффициент нефтяного паритета. Подобная ситуация сохранялась до начала 2000 года, когда объем предложения снизился и цены на СПГ приблизились к ценам на нефть. Данная эволюция механизмов ценообразования в отношении азиатского СПГ доказывает, что если цены и зависят от каких-либо факторов,

то эти факторы привязаны к условиям спроса и предложения, а также к реакции производителей и потребителей.

Текущие рыночные условия благоприятны для того, чтобы эволюция ценообразования в отношении СПГ перешла на следующую стадию – привязке цен к стоимости, установленной на газовых узлах («Хенри Хаб»), и учету неценовых факторов. При этом нельзя утверждать, что произойдет отказ от привязки к ценам на нефть, но такое ценообразование будет являться лишь одним из возможных вариантов, как показано на Рисунке 2.1. Включение в контракт неценовых условий, служащих уступкой при переговорах о цене, стало обычной практикой. Наиболее распространенный пример – исключение из контрактов положений о пунктах назначения груза. При этом в последнее время наблюдается увеличение количества и видов доступных неценовых условий, что объясняется наличием избыточных мощностей и растущим числом производителей и потребителей СПГ.

Большое количество различных производителей и рост предложения приводят к усилению ценовой конкуренции

В настоящее время строится 12 заводов по сжижению газа, расчетная производительность которых после ввода в эксплуатацию в 2017 году составит 84 млн т. в год. Согласно прогнозам, к этому времени на рынке будет наблюдаться избыток СПГ. Кроме того, разрабатываются планы строительства еще 23 заводов, что может обеспечить увеличение мощностей на 170 млн т. в год к 2020 году.

В то же время представляется маловероятным, чтобы все предлагаемые мощности были введены в промышленную эксплуатацию в соответствии с планами. В 2014–2020 годах мировой спрос на СПГ, скорее всего, удвоится; при этом на Азию будет приходиться 60% спроса (с учетом значительного роста спроса со стороны Китая и Индии, а также новых региональных импортеров, таких как Вьетнам и Филиппины).

В мировом масштабе уже строятся или планируются к постройке 56 терминалов по регазификации в 20 странах, что обеспечит

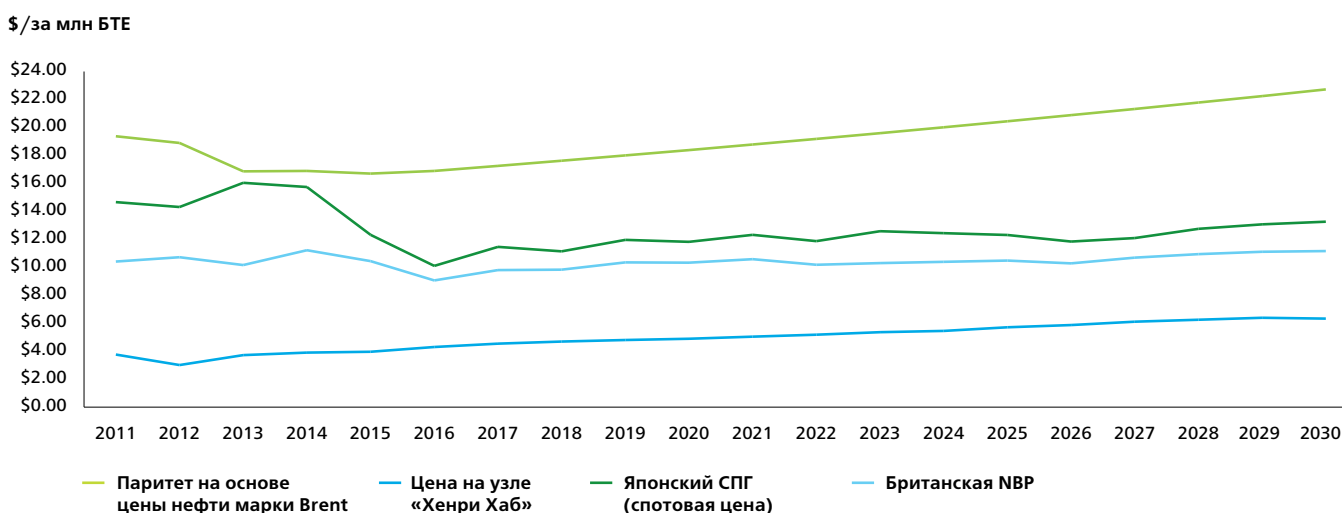
дополнительные мощности в размере 166 млн т в год. Мощность танкерного флота по перевозке СПГ в ближайший год вырастет на 25% в связи с вводом в эксплуатацию 83 новых судов. При этом некоторые танкеры не являются законтрактованными с целью получения преимуществ в результате изменения цен и для спотовой торговли.

Повышение степени диверсификации и конкурентоспособности поставщиков создает на мировом рынке СПГ условия, которые могут привести к отказу от индексации цены СПГ в зависимости от цены на нефть. В недавнем отчете, содержащем прогнозы влияния экспорта СПГ из США на мировые цены на газ, компания «Делойт МаркетПойнт» сделала вывод о том, что цены на газ чувствительны к дополнительным объемам предложения, особенно при условии конкурентной цены этих объемов³⁴ (т. е. при ее привязке к ценам на газ). Применив базовое допущение о том, что в рамках сценария появления дополнительного предложения некоторые производители будут устанавливать цены на СПГ на конкурентном уровне по сравнению с ценами, привязанными к цене на

нефть, компания «Делойт МаркетПойнт» в своей экономической модели дала прогноз, согласно которому цены на поставки СПГ в Японию упадут ниже 14 долларов США за 1 млн БТЕ и к 2015 году приблизятся к цене британской NBP. На Рисунке 2.2 приведены прогнозируемые цены на основных рынках СПГ по сравнению с прогнозируемыми ценами на нефть марки Brent в эквиваленте млн БТЕ.

Прогнозируемый уровень цен приводится для сценария ограниченного конкурентного ценообразования и отсутствия экспорта из США, но даже при этом сценарии разрыв между ценой СПГ для Японии и ценой нефти марки Brent является значительным и составит около 7 долларов США за 1 млн БТЕ к 2020 году. Если экспорт из США в Азию будет равен 0,17 млрд кубометров в сутки, то, согласно данным отчета, цены на поставки в Японию снизятся еще на 0,4–0,6 доллара за млн БТЕ, в зависимости от рыночного сценария. В ходе исследования было выявлено, что структура долгосрочных контрактов на поставку СПГ будет способствовать увеличению чувствительности цены к поставкам, осуществляемым по конкурентным ценам.

Рисунок 2.2. Прогноз цен и нефтяного паритета (реальные данные за 2012 год в долларах США за млн БТЕ)



Источник: анализ компании «Делойт МаркетПойнт», апрель 2013 года.

34. Компания «Делойт МаркетПойнт», «Американский энергетический ренессанс: влияние экспорта СПГ из США на мировой рынок» (“Exporting the American Renaissance: Global impacts of LNG exports from the United States”), 2013 год.

Как действует конкурентное ценообразование – уже рассматривалось выше на примере подписания нескольких контрактов на поставку СПГ, привязанных к ценам на узле «Хенри Хаб». Ключевым фактором, определяющим дополнительное предложение, будет объем краткосрочных контрактов, по сравнению с объемом, поставляемым по долгосрочным контрактам на условиях уплаты неустойки при отказе от продукции. Это может еще больше способствовать отходу от использования привязки к цене на нефть. Для спотовых или краткосрочных контрактов цена определяется конкурентными рыночными условиями, в которых находятся продавец и покупатель (например, сезонностью спроса или доступным на текущий момент предложением). Если спотовые цены ниже, чем цены долгосрочных контрактов, покупатели предпочитают приобретать большие объемы на спотовом рынке, что заставит производителей снижать цены долгосрочных контрактов. В последние годы вследствие недостатка предложения спотовые цены были близки к ценам, определяемым с учетом нефтяного паритета, или превосходили их. В то же время в условиях избытка предложения спотовые цены смогут устанавливаться на конкурентной основе.

В 2011 году объем спотовых и краткосрочных сделок увеличился до 61,2 млн т, составив 25% от общего объема реализованного СПГ³⁵, и ожидается его дальнейшее увеличение. Рост объемов спотовой и краткосрочной торговли достаточно внушителен, учитывая, что десять лет назад он составлял всего около 8 млн т (8% от общего объема торговли СПГ³⁶). В случае появления незаконтрактованного предложения и танкерных мощностей важно будет отслеживать, каким образом растет число спотовых и краткосрочных сделок; при этом можно рассчитывать на то, что данные конкурентные цены будут оказывать влияние на ценообразование по долгосрочным контрактам.

Однако объем предложения не является единственным фактором, стимулирующим конкурентное поведение производителей при определении цены.

Капитальные вложения (определяемые множеством факторов, таких как источники газа или геологическая формация, конъюнктура местного рынка, используемые технологии, производительность труда) определяют себестоимость, с учетом которой производители могут устанавливать цену на СПГ. Австралийские проекты в сфере СПГ имеют более высокую стоимость – на уровне 3–4 тыс. долларов США на 1 т в год, тогда как проекты в Мозамбике и США (например, экспортный терминал «Сабин Пасс») имеют меньшую себестоимость – ниже 2 тыс. долларов на 1 т в год.

Помимо широко освещаемых факторов, вызывающих перерасход бюджета и срыв сроков реализации австралийских проектов производства СПГ, следует отметить, что данные проекты также связаны с масштабными инновациями и применением новых технологий, таких как строительство плавающих заводов по производству сжиженного природного газа (англ. FLNG), а также производство газа из угольных пластов. Доли в таких проектах предлагались покупателям из АТР и ведущим нефтегазовым консорциумам, осуществляющим добычу, переработку и сбыт углеводородов. Эти неценовые факторы представляют ценность для покупателей и помогают обосновать цены, привязанные к стоимости нефти.

Конкуренция по неценовым параметрам

Проекты по производству СПГ значительно различаются, как и присутствующие в них неценовые факторы, отвечающие потребностям покупателей. Тип месторождения – это неценовой фактор, который следует учитывать в связи с различием в энергоемкости, или теплоте сгорания добываемого газа. Нетрадиционный газ, такой как сланцевый или газ из угольных пластов, менее

35. Отчет GIIGNL за 2012 год.

36. EIA, 2002 год.

энергоемок, или, другими словами, «беден» по сравнению с традиционным обогащенным газом. Страны-потребители имеют разную степень гибкости при выборе качества СПГ. Япония и Корея традиционно потребляют обогащенный газ и используют газосжигательные установки, спроектированные с учетом высокой теплоты сгорания, тогда как для Китая и Индии качество СПГ имеет меньшее значение. Бедный газ можно смешивать с СПГ для достижения желаемого уровня энергоемкости. Именно поэтому несмотря на различия в качестве Япония приобретает СПГ из США и Австралии. Тем не менее, смешивание разных сортов газа для достижения желаемого качества, особенно при больших объемах СПГ, требует от покупателя дополнительных затрат.

Надежность поставок или низкий риск их остановки является еще одним неценовым фактором, имеющим важность для покупателей из АТР. Для Японии, Кореи и Тайваня отсутствие собственных запасов газа и газотранспортной инфраструктуры делает СПГ основным способом получения газа.

Необходимость обеспечения надежности поставок делает этих азиатских импортеров менее чувствительными к цене и объясняет высокий уровень спотовых цен. С другой стороны, при более низких ценах, привязанных к цене на газовых узлах, покупатели могут смириться с недостаточной регулярностью поставок, что можно видеть на примере соглашения между Cheniere и KOGAS по терминалу «Сабин Пасс», которое предусматривает возможность их временного прекращения.

Терпимость покупателей и продавцов к риску волатильности цен является еще одним важным фактором, определяющим подходы к ценообразованию и ведущим к использованию смешанной индексации. При смешанной индексации определенная доля законтрактованного объема, обычно незначительная, привязывается к ценам на газовых узлах, тогда как остальной объем

индексируется с учетом цен на нефть.

Недавние исследования, включая ранее упоминавшийся отчет компании «Делойт МаркетПойнт», моделирующие динамику внутренних цен на газ в США в связи с экспортом СПГ, содержат выводы о том, что цены на узле «Хенри Хаб» незначительно увеличатся³⁷. Однако некоторые участники рынка занимают осторожную выжидательную позицию, так как еще помнят цены на узле «Хенри Хаб» на уровне 10–12 долларов США за 1 млн БТЕ (в 2008 году), а также вследствие неопределенности относительно одобрения правительством США экспортных объемов.

Крупные производители, имеющие газовые месторождения и заводы по производству СПГ в различных газоносных бассейнах, имеют возможность предлагать смешанную индексацию, которая позволяет производителям, занимающимся портфельной продажей, или продажей законтрактованных объемов, формируемых из мирового портфеля поставок, сгладить разницу в себестоимости. Например, у одного крупного производителя СПГ, осуществляющего продажи за счет глобального портфеля проектов по добыче, 25% поставок привязано к цене на газовых узлах, а 75% – к цене нефтяной корзины: этот показатель отражает капиталоемкость и диверсификацию поставок проектов производства СПГ.

Наша точка зрения

По мере появления новых источников предложения на рынке СПГ в период до 2017 года отказ от контрактов, полностью привязанных к ценам на нефть и с высоким коэффициентом нефтяного паритета, в АТР будет определяться динамикой конкуренции предложения. Мы сможем наблюдать появление разнообразных подходов к ценообразованию: установление цен на уровне ниже нефтяного паритета, распространение смешанной индексации, а также полный переход к использованию привязки к ценам на газ. Привязка к цене

37. Там же, 35.

на нефть, скорее всего, останется основным подходом к ценообразованию в связи с рисками волатильности нефтегазовых цен, а также по причине того, что поставщики способны предоставить благоприятные условия за счет неценовой конкуренции, в том числе предлагая гибкий подход к качеству газа, гарантии бесперебойных поставок и доли в проектах по разведке и добыче.

Экспорт СПГ из США будет служить главным катализатором отказа от использования привязки к ценам на нефть. В то же время важно подчеркнуть, что не весь объем СПГ из США будет привязан к ценам на узле «Хенри Хаб», и ценообразование будет зависеть от экономической составляющей проектов, чувствительности покупателей к уровню цен, а также уровня конкуренции на рынке. С другой стороны, даже если ограниченные объемы экспорта СПГ из США будут привязаны к ценам на узле «Хенри Хаб», этого будет достаточно,

чтобы запустить механизм конкурентного ценообразования среди существующих и новых поставщиков СПГ. Для покупателей из АТР конкуренция поставщиков и разнообразие подходов к ценообразованию являются хорошим знаком.

В долгосрочной перспективе необходимо наблюдать за развитием событий на внутренних газовых рынках в основных азиатских странах с тем, чтобы заметить возникновение предпосылок для перехода на следующий эволюционный этап в ценообразовании на СПГ в Азиатско-Тихоокеанском регионе – использование регионального индекса цен на газовом узле. Несмотря на цель, поставленную Сингапуром, – выступать в качестве регионального торгового узла – и в меньшей степени аналогичные амбиции Шанхая, наличие значительных регуляторных и инфраструктурных препятствий делает перспективу появления регионального индекса цен газового узла маловероятной в обозримом будущем.

3. Ресурсный национализм: начало периода затишья?

Коротко о главном:

- В краткосрочной перспективе количество случаев проявления ресурсного национализма будет уменьшаться в связи со стремлением новых ресурсообеспеченных стран привлечь инвестиции и получить доступ к современным технологиям.
- В долгосрочной перспективе по мере того, как нефтегазовые провинции стран будут переходить на стадию зрелости, а в отрасли произойдет накопление технологических знаний, ресурсный национализм будет усиливаться.
- Долгосрочная конкурентоспособность как МНК, так и ННК будет обеспечиваться не за счет конфронтации, а благодаря стратегическому партнерству.

Для компаний нефтегазовой отрасли ресурсный национализм представляет собой постоянную угрозу, которая то набирает силу, то ослабевает. Открытие новых запасов углеводородов, активный спрос на нефтегазовые ресурсы со стороны развивающихся стран привели к возникновению новых центров спроса и предложения, сделав тем самым участников рынка чувствительными к потенциальной возможности проявлений ресурсного национализма.

С точки зрения инвесторов и международных нефтегазовых компаний ресурсный национализм представляет собой нерегулируемый риск, однако, как заметил Джозеф А. Станислау, независимый старший консультант фирмы, представляющей компанию «Делойт» в США, с точки зрения государства, «...ресурсный национализм является законным правом каждой суверенной страны. Важным является лишь то,

каким образом он реализуется»³⁸. Понимание движущих факторов ресурсного национализма, а так же возможных методов его реализации, может помочь компаниям в выработке стратегий и подходов с целью управления потенциальными рисками или выявления возможностей для развития.

Для нас индикаторами наличия ресурсного национализма являются нормы того или иного типа ресурсной политики и фискального режима государства. Ресурсная политика страны с точки зрения доступа к нефтегазовым ресурсам является либо закрытой (отсутствие возможностей участия сторонних инвесторов в капитале нефтегазовых компаний или возможность незначительного участия в соглашениях о разделе продукции), либо открытой (использование концессионных контрактов). Степень ресурсного национализма страны также определяется уровнем фискальных отчислений, включающих роялти, налоги и единовременные бонусы.

Как правило, ресурсный национализм представляет собой угрозу, которая может исходить либо от ННК, либо от государства; при этом управление соответствующим риском должно осуществляться МНК. Используя подход определения ресурсного национализма в терминах ресурсной политики и фискального режима государства, можно взглянуть на проблему его проявления с нового ракурса и показать, что все государства в той или иной степени реализуют политику ресурсного национализма. Более того, в ходе анализа были выявлены возможности для создания партнерств между МНК и ННК, выходящие за рамки конкуренции, которой ранее характеризовались отношения между этими двумя типами компаний. Видны не только выгоды от взаимоотношений между МНК и ННК; само развитие ННК становится делом государственной важности с точки зрения развития инфраструктуры и передачи технических знаний менее крупным участникам рынка. Такое взаимодействие в большинстве случаев является полезным для

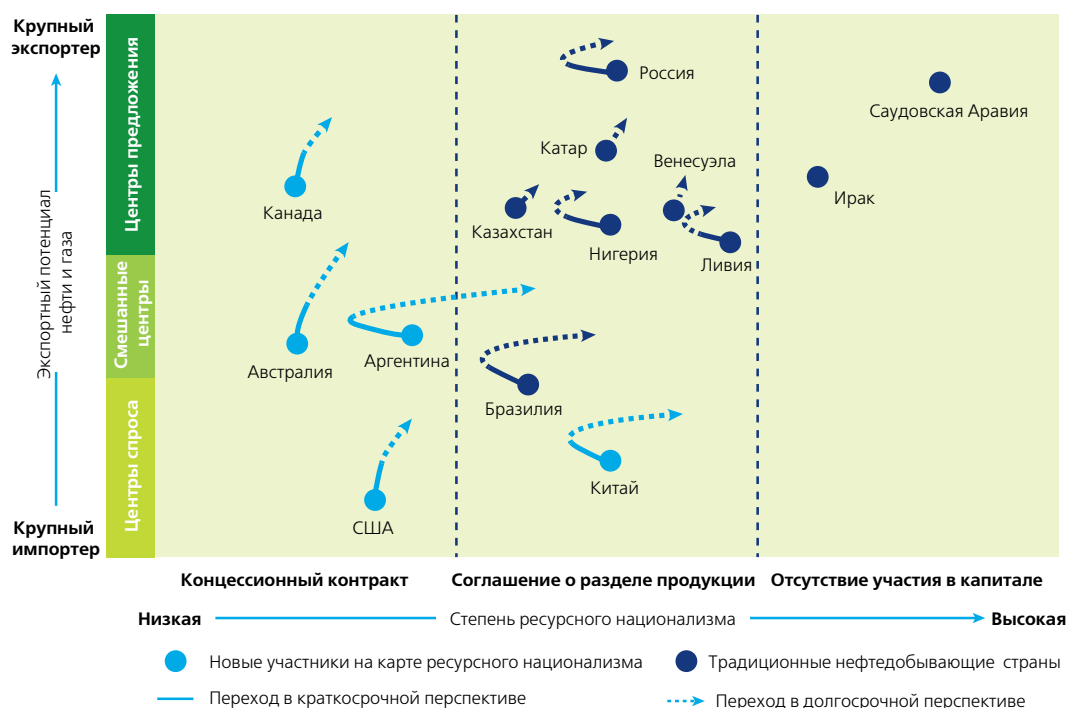
38. US DOE/EIA, «Всемирные запасы сланцевого газа: первоначальная оценка по 14 регионам за пределами США» (“World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States”), 5 апреля 2011 года.

партнеров МНК, поскольку оно укрепляет сотрудничество в оперирующих странах и позволяет им приспособиться к изменениям в ресурсной политике.

Изменение уровня ограничений, предусмотренных в рамках ресурсной политики, происходит в результате роста объемов производства или цен на сырьевые ресурсы, что приводит к увеличению желания государства присваивать себе более высокую долю экономических выгод от разработки природных богатств страны.

По этой причине ожидается снижение уровня ресурсного национализма в краткосрочном периоде, пока страны-производители не достигнут высокой степени освоения природных ресурсов, за чем неизбежно последует распространение ограничительной ресурсной политики в долгосрочной перспективе. На Рисунке 3.1 показана динамика развития ресурсного национализма для новых и существующих стран-производителей нефтегазовых ресурсов в долгосрочной перспективе.

Рисунок 3.1. Динамика ресурсного национализма в крупных странах, обладающих нефтегазовыми ресурсами



Сдержанное проявление ресурсного национализма в краткосрочной перспективе

Ресурсный национализм будет менее выраженным в краткосрочной перспективе по следующим трем причинам:

1. Начало освоения качественно новых углеводородных ресурсов в странах, характеризующихся открытой ресурсной политикой с точки зрения доступа к нефтегазовым ресурсам (США, Канада, Австралия).
2. Наличие значительного ресурсного потенциала в странах, испытывающих недостаток квалифицированных кадров и технической экспертизы (Китай, Бразилия, Аргентина).
3. Желание преодолеть тенденции снижения добычи в традиционных нефтегазодобывающих странах за счет разработки либо новых нефтегазовых провинций, либо месторождений, содержащих качественно новые полезные ископаемые (Россия, Ливия, Нигерия).

США, Канада и Австралия буквально недавно примкнули к списку наиболее ресурсообеспеченных стран благодаря активному освоению нетрадиционных углеводородов, а именно разработке месторождений сланцевого газа в США, битумных песков в Канаде, метана морских месторождениях и угольных пластов в Австралии. Эти страны останутся в центре внимания нефтегазовых компаний, поскольку они предоставляют полный доступ к нефтегазовым ресурсам при заключении концессионных контрактов (которые более выгодны для инвестора, чем соглашения о разделе продукции) и устанавливают более низкий уровень фискальных отчислений по сравнению с другими странами, богатыми ресурсами.

Китай, Аргентина и Бразилия нацелены на предоставление иностранным нефтегазовым компаниям доступа к недавно открытым запасам углеводородов с целью перенимания технологий и технических знаний. Китай, например, допустил иностранные компании к участию во втором раунде распределения лицензий на разработку сланцевого газа наряду с местными компаниями. И, несмотря на то, что ни одна из заявок совместных предприятий с иностранным участием не вошла в число победителей, все еще имеются достаточно высокие возможности для международного партнерства, как это было в первом раунде распределения лицензий³⁹.

Еще один пример международного партнерства – аргентинская YPF, которая заключила договоры с компаниями Chevron и Bidas (последняя на 50% принадлежит Китайской национальной офшорной нефтяной корпорации (CNOOC)) на разведку и освоение сланцевых ресурсов страны⁴⁰. Бразильской национальной нефтяной компании (Petrobras) на первоначальном этапе также потребуется техническая поддержка зарубежных компаний в освоении капиталоемких углеводородных ресурсов подсоловых пластов. Страна уже смягчила условия СРП, сократив долю минимального участия ННК до уровня 30% (ранее он составлял 45%), при этом сохранив за ней функции оператора⁴¹.

Россия, Ливия и Нигерия будут прилагать определенные усилия к привлечению иностранных инвестиций и технологии с целью прекращения снижения объемов добычи. В России в условиях исчерпания традиционных запасов (западносибирских месторождений) новым центром добычи станут месторождения восточного региона (включая морские, арктические и сахалинские), и именно за счет них будет происходить дальнейшее расширение производства нефти и газа.

39. Джозеф Борис (Joseph Boris), «Ресурсное мышление?» ("Resourceful Thinking?"), China Daily, 8 февраля 2013 года, <http://usa.chinadaily.com.cn/paper/2013-02/08/content_16216684.htm>.

40. Пабло Гонсалес и Родриго Ориуэла (Pablo Gonzalez & Rodrigo Orihuela), «Chevron и YPF создают совместное предприятие для освоения аргентинской сланцевой нефти» ("Chevron, YPF Sign Venture to Develop Argentine Shale Oil"), Bloomberg, 20 декабря 2012 года, <<http://www.bloomberg.com/news/2012-12-19/chevron-ypf-sign-venture-to-develop-argentine-shale-oil.html>>.

41. Хосе Формильи (Jose Formigli) и др., «Генеральный план освоения бассейна Сантуш в подсоловом кластере» ("Master plan for the Santos Basin in pre-salt cluster development"), World Oil Online, сентябрь 2010 года, том 231, № 9, <<http://www.worldoil.com/BRAZIL-PRE-SALT-Master-plan-for-the-Santos-Basin-pre-salt-cluster-development.html>>.

Недавнее сотрудничество «Роснефти» и ExxonMobil по исследованию российского арктического шельфа стало лишь первым шагом на пути ослабления тенденций к проявлению ресурсного национализма в стране⁴². Россия также планирует открыть доступ к экспорту газа для различных игроков рынка, тем самым покончив с монополией «Газпрома»⁴³.

Иностранные инвестиции и технические знания будут иметь ключевое значение и в Ливии, которая стремится к стабилизации добычи нефти на докризисном уровне и выше. Ожидается, что ННК Нигерии (NNPC) аналогичным образом продолжит привлечение иностранных участников в нефтегазовую отрасль с целью создания необходимой инфраструктуры и приобретения требуемой технической квалификации для освоения значительных морских запасов углеводородов страны.

Усиление ресурсного национализма в долгосрочной перспективе

Частота проявления случаев ресурсного национализма в долгосрочной перспективе будет увеличиваться во всех регионах по следующим трем причинам:

1. Страны, разрабатывающие новые углеводородные ресурсы (США, Канада, Австралия, Китай, Аргентина), будут переходить на следующие стадии освоения природных ресурсов.
2. ННК (российские, бразильские, нигерийские и ливийские) получат необходимый уровень знаний и технологий.
3. Страны-лидеры по разработке углеводородных ресурсов (Саудовская Аравия и Катар) снизят темпы добычи нефти и газа, тогда как другие игроки (Казахстан, Ирак, Венесуэла) будут активно разрабатывать свои углеводородные ресурсы, в том числе не без помощи иностранных инвестиций (в основном

из азиатских ННК), и будут оставаться инвестиционно привлекательными, несмотря на ужесточение контрактных условий.

Освоение новых углеводородных ресурсов в США, Канаде, Австралии, Китае и Аргентине

Страны, не имеющие ННК в качестве крупнейшего игрока на национальном нефтегазовом рынке, скорее всего, по мере роста спроса на экспортные ресурсы, будут увеличивать уровень поступающих в государственный бюджет фискальных отчислений, вводить экспортные ограничения, а также ужесточать требования к сделкам по слияниям и поглощениям в нефтегазовой отрасли.

«Новые правила [иностранныго участия] должны быть таковы, что попытки зарубежных государственных компаний получить контроль над канадскими нефтяными песками будут утверждаться только в «исключительных» обстоятельствах».

Стивен Харпер, премьер-министр Канады «Федеральное правительство заявляет, что сделка Nexen будет последней в череде приобретений канадских нефтяных песков, сделанных зарубежными государственными компаниями».

OwenSoundSunTimes, 7 декабря 2012 года

Однако так как данные страны в будущем также будут придерживаться концессионной модели организации отношений в нефтегазовой отрасли, уровень ресурсного национализма будет удерживаться здесь на минимальном уровне.

Несмотря на рост предложения и падение объемов потребления нефти, США останутся крупным центром спроса на нефть и продолжат сохранять запрет на экспорт сырой нефти. Что касается природного газа, то США в будущем,

42. Джеймс Марсон (James Marson), «“Роснефть” и ExxonMobil расширяют совместное предприятие по освоению арктического шельфа» (“Rosneft ExxonMobil Broaden Arctic Shelf Joint Venture”), The Wall Street Journal, 13 февраля 2013 года, <<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323478004578302220306330206.html>>.

43. Анна Ширяевская и Стивен Бирман (Stephen Bierman), «Путин призывает к постепенному устранению монополии “Газпрома” на экспорт СПГ» (“Putin Calls to Phase out Gazprom Monopoly on LNG Exports”), Bloomberg, 13 февраля 2013 года, <<http://www.bloomberg.com/news/2013-02-12/putin-set-to-discuss-ending-gazprom-s-monopoly-on-lng-exports.html>>.

скорее всего, будут придерживаться стратегии экспорта части добытого газа в виде СПГ, однако предъявляя к нему более строгие требования. Федеральное правительство может рассмотреть возможность установления экспортных пошлин и ограничения экспортных объемов; могут также быть предприняты меры по повышению ставок федеральных лицензионных платежей для увеличения поступлений от реализации сланцевого газа в бюджет.

В январе 2012 года Министерством внутренних дел США уже было предложено увеличение ставок лицензионных платежей по материковым месторождениям с 12,5% до 20%, однако было предпринято решение отложить данное предложение в связи с тем фактом, что цена на газовые ресурсы в стране более низкая по сравнению с международными рынками.

В условиях повышающегося интереса к СПГ, Австралия в будущем укрепит свои позиции в качестве одного из крупных поставщиков природных ресурсов, что возможно приведет к введению дополнительных пошлин на экспорт. Примером ужесточения ресурсного режима в данной стране может служить повышение с 2012 года уровня налога на добычу полезных ископаемых (до 40% от прибыли) по разрабатываемым материковым нефтяным месторождениям⁴⁴. В качестве следующего шага правительство Австралии может принять в нефтегазовом секторе такие же рентные ставки, как и в другом экспортно-ориентированном сегменте – угольном, где в прошлом году был увеличен размер налога на добычу до 50%⁴⁵.

Канада, по мере укрепления ее позиций в качестве крупного разработчика углеводородных ресурсов вероятно будет все больше придерживаться модели разработки ресурсов, выбранной Австралией и США. Хотя

правительство Канады в 2012 году одобрило приобретение двух крупных канадских компаний зарубежными инвесторами (Petronas-Progress Energy и CNOOC-Nexen), ожидается, что в будущем будет повышена степень регулирования правительством сделок по приобретению компаний иностранными государственными предприятиями⁴⁶.

Страны, имеющие ННК в качестве крупнейшего игрока на национальном нефтегазовом рынке, по мере перехода на более зрелые стадии освоения нефтегазовых провинций с большой степенью вероятности будут маневрировать условиями заключаемых договоров, чтобы завладеть большей долей добываемых ресурсов.

Исходя из этого предположения, Аргентина, скорее всего, перейдет от использования концессионных контрактов к СРП, учитывая также ренационализацию YPF и растущий спрос на энергоресурсы. Поэтому вполне ожидаемо увеличение доли YPF в будущих проектах по мере получения ею технологий и знаний в области добычи сланцевого газа от иностранных партнеров, а также создания необходимой инфраструктуры в стране.

Растущие потребности Китая в энергоресурсах в условиях обеспечения энергетической безопасности позволят стране сохранить статус одного из крупнейших центров спроса. В течение ближайших 20 лет прогнозируется увеличение спроса со стороны Китая на природный газ более чем на 300%, что превысит прирост предложения, ожидаемого за счет разработки месторождений сланцевого газа в стране⁴⁷. В китайские СРП уже включены положения, позволяющие ННК в будущем иметь контрольную долю участия в проектах. Как пример – заключение двух соглашений в рамках СРП между CNOOC и Chevron, согласно

44. Австралийское правительство, Департамент природных ресурсов, энергетики и туризма, данные от 14 февраля 2013 года, <[http://www.ret.gov.au/resources/enhancing/taxation/prrt/Pages/PetroleumResourceRentTax\(PRRT\).aspx](http://www.ret.gov.au/resources/enhancing/taxation/prrt/Pages/PetroleumResourceRentTax(PRRT).aspx)>.

45. Уэйн Коул (Wayne Cole), «Австралия увеличивает лицензионные платежи на добычу угля, несмотря на закрытие шахт» (“Australian state hikes coal royalties even as mines close”), агентство «Рейтер», 11 сентября 2012 года, <<http://www.reuters.com/article/2012/09/11/australia-queensland-budget-idUSL3E8KB21F20120911>>.

46. Шон Маккарти (Shawn McCarthy) и Стивен Чейз (Steven Chase), «Оттава одобряет сделку Nexen по очередному зарубежному поглощению» (“Ottawa approves Nexen, Progress foreign takeovers”), The Globe and Mail, 7 декабря 2012 года, <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/ottawa-approves-nexen-progress-foreign-takeovers/article6107548/>.

47. US DOE/EIA, «Международный энергетический прогноз» (“International Energy Outlook”), 2011 год, данные по состоянию на 14 февраля 2013 года.

которым ННК имеет контрольную долю участия в размере 51% в любых открытых коммерческих месторождениях в регионе, при этом все расходы по разведке ложатся на зарубежного партнера⁴⁸.

Получение ННК в России, Бразилии, Нигерии и Ливии необходимого уровня знаний и технологий

По мере роста степени разработки нефтегазовых проектов в труднодоступных районах Россия будет укреплять свои позиции в качестве крупнейшего разработчика углеводородных ресурсов и с большой степенью вероятности предпримет меры по увеличению доли государственного участия в этих проектах. В качестве примера можно привести проект «Сахалин-2», в котором компания Shell была вынуждена продать половину своей 55%-ной доли участия «Газпрому» в декабре 2006 года⁴⁹. Однако учитывая техническую сложность и высокие риски, связанные с разработкой месторождений в труднодоступных регионах, возвращение к такому уровню государственного контроля возможно только в долгосрочной перспективе.

Растущий спрос на энергоресурсы в Бразилии позволит ей сохранить статус смешанного центра спроса и предложения, стимулируя проведение более жесткой ресурсной политики в целях сохранения контроля за национальными углеводородами. Дальнейшая разработка проектов освоения нефтегазовых ресурсов подсольевых пластов обеспечит получение компанией Petrobras значительного денежного потока, что расширит ее возможности по приобретению контрольной доли участия в будущих проектах.

Нигерия и Ливия с большой степенью вероятности не предпримут меры по увеличению доли участия своих ННК в СРП по причине отсутствия у них доступа к необходимому объему

знаний и технологий в сфере освоения проектов шельфовых месторождений, а также желания нарастить объемы экспорта углеводородов до уровня, способного реанимировать экономику страны. В долгосрочной же перспективе обе страны будут стремиться к захвату более высокой доли добываемых национальных ресурсов по мере роста экономики и накопления национальными ННК необходимых технологий разработки шельфовых месторождений.

Прочие крупные ресурсные центры сохраняют свои нынешние позиции. Саудовская Аравия по ожиданиям экспертов сохранит протекционистский подход поведения главным образом благодаря наличию в этой стране значительных и низко-рисковых доказанных традиционных запасов, большому финансовому и технологическому потенциалу ее ННК (Saudi Aramco), а также в связи с ограниченными возможностями увеличения объема предложения в силу лимитированных квот ОПЕК. Кроме того, имея запас в виде дополнительного объема мощностей по добыче нефти в размере около 2 млн. баррелей в сутки, страна может с легкостью достигнуть поставленных целей по росту производства на уровне 1,2%⁵⁰.

В рамках государственной стратегии развития Катара до 2030 года в данной стране предполагается снизить темп разработки природных ресурсов. Разработка углеводородов рассматривается правительством страны как «великая экспансия», способная в отсутствие должного контроля привести к истощению природных ресурсов. В то же время дефицит технических знаний и потребность в крупных капиталовложениях по катарским проектам по производству СПГ приведут к ограничению ужесточения мер ресурсной политики. В Казахстане увеличение объемов финансирования со стороны азиатских компаний обеспечит приток инвестиций в те проекты, из которых выходят МНК в связи со снижением

48. «CNOOC подписала дополнительные соглашения о СРП по трем глубоководным участкам» (“CNOOC Signed Amendment Agreements to PSC for Three Deepwater Blocks”), официальный сайт CNOOC, 7 сентября 2010 года, <<http://www.cnoccltd.com/encnoocld/newszx/news/2010/1462.shtml>>.

49. Нил Грин (Niall Green), «Shell все-таки передает “Газпрому” контроль над газовым проектом “Сахалин-2”» (“Gazprom wrests control of Sakhalin-2 gas project from Shell”), официальный сайт World Socialist, 9 января 2007 года, <<http://www.wsws.org/en/articles/2007/01/gazp-j09.html>>.

50. «Девятый план развития (2010-2014)», Министерство экономики и планирования, Королевство Саудовская Аравия.

их прибыльности. Так, индийская компания ONGC Videsh выкупила 8,4%-ную долю участия ConocoPhillips в проекте по разработке северо-каспийского месторождения Кашаган за 5 млрд. долларов США⁵¹. За период с 2005 по 2012 годы китайские энергетические компании инвестировали в Казахстан порядка 14 млрд. долларов; в 2009 году компания CNPC совместно с Экспортно-импортным банком Китая предоставили государственной компании «Казмунайгаз» кредит на сумму около 10 млрд. долларов США^{52,53}.

Ирак, учитывая растущие интересы азиатских ННК, с большой степенью вероятности сохранит текущую модель организации отношений в нефтегазовой отрасли, а именно, продолжит активное использование соглашений о техническом обслуживании разрабатываемых месторождений.

Венесуэла на данный момент придерживается модели СРП, согласно которой 60%-ная доля участия принадлежит государственной компании PDVSA, а остальные 40% – зарубежным ННК. Подобное соглашение было заключено между PDVSA и компанией «Роснефть» – в рамках него предусматривается разработка месторождений тяжелой нефти в поясе реки Ориноко⁵⁴.

Имея значительные запасы нефти свыше 200 млрд. баррелей, Венесуэла может в будущем ужесточить меры относительно иностранного участия в своих СРП, оставаясь при этом инвестиционно привлекательной для ННК из Латинской Америки и Азии.

Наша точка зрения

Мировая нефтегазовая отрасль переживает период обновления: на рынок выходят новые производственные компании, а традиционные

страны-производители занимаются разведкой новых труднодоступных запасов. Связанные с этим высокая капиталоемкость, технические трудности, риски и неопределенность требуют создания партнерств, осуществления инвестиций и экспериментирования. На данном этапе правительства стран-производителей стремятся достичь относительной открытости своих моделей ресурсной политики и фискальных режимов. По мере развития производства и наращивания технических компетенций правительства, скорее всего, начнут ужесточать надзор за своими ресурсами в силу экономических и стратегических причин, что в долгосрочной перспективе приведет к возобновлению ресурсного национализма.

Оставаясь лидерами в сфере разработки нетрадиционных нефтегазовых ресурсов, США, Канада и Австралия в ближайшее время по-прежнему будут практиковать концессионные контракты и стабильный режим налогообложения, однако уже сейчас они обозначили направление на ограничение будущего экспорта и прямого иностранного участия в капитале.

Китай, Аргентина и Бразилия стремятся к созданию партнерств с зарубежными компаниями, чтобы поддержать разработку недавно открытых запасов для развития локальных технических мощностей и накопления необходимых знаний. Эти страны, скорее всего, будут менять контрактные условия, чтобы увеличить собственную долю добываемых ресурсов по мере освоения новых технологий и строительства объектов инфраструктуры.

Страны-производители, традиционно доминирующие на рынке, такие как Россия, Ливия и Нигерия, будут стараться привлечь

51. Пола Диттрик (Paula Dittrick), «ONGC Videsh приобретает долю в морском Кашаганском месторождении» (“ONGC Videsh to buy stake in offshore Kashagan field”), Oil and Gas Journal, 3 декабря 2012 года, <<http://www.ogj.com/articles/print/vol-110/issue-12/general-interest/ongc-videsh-to-buy-stake-in-offshore.html>>.

52. «Интерактивная мировая карта инвестиционных индикаторов Китая» (“China Global Investment Tracker Interactive Map”), The Heritage Foundation, 2012 год, <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>.

53. «Казахстанские СМИ: Китай предоставляет стране кредит на сумму 10 млрд долларов» (“China loans \$10 billion to Kazakhstan: state media”), AFP, 16 апреля 2009 года, <<http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5gVmB7pH0nMJqMN5UYXbVlgT2dqrA>>.

54. «“Роснефть” и PDVSA создают совместное предприятие по добыче тяжелой нефти» (“Rosneft, PDVSA Team Up in Heavy Oil JV”), Rigzone, 8 декабря 2011 года, <http://www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=113223>.

иностранные инвестиции и экспертизу для того, чтобы остановить падение производства в краткосрочной перспективе, но, скорее всего, они будут передавать государству контрольные пакеты акций добывающих предприятий по мере улучшения экономических параметров добычи и увеличения потока денежных средств в долгосрочной перспективе.

Ресурсный национализм в различной степени затрагивает как МНК, так и ННК. МНК должны стремиться к тому, чтобы сбалансировать возможности по созданию партнерств потенциальными изменениями в политике стран, где они ведут деятельность, или ННК, с

которыми они работают. Поскольку технология и техническая компетенция являются основными факторами, определяющими ресурсную политику, МНК потребуется продолжать инновационные разработки.

ННК в большей степени начинают играть квази-государственную роль, однако они должны обеспечивать соответствие своих требований рыночным ожиданиям.

Как для МНК, так и для ННК применение стратегий партнерства является принципиально важным для процветания в периоды подъема и спада проявлений ресурсного национализма.



4. ННК: ставки сделаны

Коротко о главном:

- ННК проводят глобальную экспансию, конкурируя в отношении нетрадиционных запасов энергоресурсов.
- Нефть выступает приоритетной краткосрочной целью ННК, в то время как газ является топливом будущего.
- ННК будут направлять свои инвестиционные и стратегические усилия на шельфовые и нетрадиционные запасы газа, сокращая конкурентное отставание от МНК.

Усиление конкуренции между национальными нефтяными компаниями (ННК) и международными нефтяными компаниями (МНК) является одной из самых обсуждаемых тем. Стоимость сделок ННК по слияниям и поглощениям в Разведке и Добыче (РиД), достигла исторического максимума в 112,6 млрд долларов США в 2012 году, показав 225% годовой рост и составив 45% от всех слияний и поглощений в сегменте РиД (см. Рисунок 4.1)⁵⁵. Вопрос глобальной экспансии ННК и ее последствий для МНК имеет свои нюансы и выходит за рамки распространенного мнения, что ННК беспрестанно приобретают новые запасы и месторождения, чтобы обеспечить бесперебойность своих поставок, выводя МНК из игры. На самом деле ННК принимают на себя более высокие риски, приобретая неосвоенные месторождения, а также иницируя крупные приобретения на новых разведанных участках (в США, Канаде и Мозамбике). Данная стратегия является доказательством долгосрочных планов ННК и их повсеместной экспансии для разработки локальных ресурсов и развитию технических мощностей.

Рисунок 4.1. Международная деятельность по слияниям и поглощениям ННК с учетом размера сделок

Млрд долларов США



Источник: база данных по слияниям и поглощениям PLS (январь 2013 года).

Более пристальное изучение вопроса позволит понять, что экспансия ННК различается для нефти и газа. Нефть выступает основной целью для инвестиций и проектов по РиД, однако в долгосрочной перспективе внимание переключится на газ в связи с изменением объемов спроса конечных потребителей, доступностью ресурсов и ценой.

Понимание того, каким образом экспансия ННК будет различаться для нефти и газа, поможет определить суть конкуренции и сотрудничества между МНК и ННК⁵⁶.

55. База данных по слияниям и поглощениям PLS.

56. Там же, 1.



С точки зрения спроса непосредственным приоритетом ННК является обеспечение бесперебойных поставок нефти, поскольку их экономика в значительной степени зависит как от экспорта, так и от импорта нефти. Что касается зависимости от экспорта, то 80% доходной части бюджета Саудовской Аравии формируется за счет нефтяного сектора. Зависимость от импорта наблюдается на примере Китая, Индии, Таиланда и Южной Кореи, которые импортируют 70% всей потребляемой ими нефти, и при этом только 9% от импортируемого объема им приносят собственные зарубежные активы⁵⁷.

Премиальность цен на нефть по отношению к ценам на газ в пересчете на миллионы БТЕ (соотношение цен на нефть марки WTI и газа на узле Henry Hub составляет 4:1, а соотношение цен нефти марки Brent и газа на NBP – 1,5:1) усиливает мотивацию как экспортно-ориентированных, так и зависимых от импорта ННК инвестировать в нефтяные, а не газовые проекты.

Что еще более важно, ННК переходят от производства легкодобываемой нефти (из традиционных материковых месторождений) к разработке труднодоступных месторождений (шельфовых и нетрадиционных) и инвестированию в техническое обслуживание.

В прошлом ННК объединялись в партнерства с МНК, которые брали на себя роль операторов и предоставляли технические услуги. Сейчас ННК вкладывают средства в создание собственных нефтесервисных дочерних предприятий, как, например, новое нефтесервисное подразделение компании Sinopec, Sinopec Oilfield Service Corp., которое уже получило 480 контрактов на сумму 14,2 млрд долларов США в 43 странах.

Инновации представляют собой важный компонент стратегии ННК. Это можно наблюдать по уровню расходов на НИОКР, который для ННК превышает аналогичный показатель у МНК на 25% (см. Рисунок 4.2)⁵⁸.

Рисунок 4.2. Инвестиции в НИОКР по типам компаний (2011 год)

Тип нефтегазовой компании	Инвестиции в НИОКР (млрд \$ США)	Инвестиции в НИОКР (% к обороту)
ННК	\$5.60	0.51%
МНК	\$4.50	0.26%
Нефтесервисные	\$2.30	2.10%

Источник: FactSet.

Для добычи нетрадиционной нефти при разработке месторождений тяжелой нефти нефтяных песков и сланцевой нефти ННК применяют смешанные стратегии, предусматривающие партнерства и поглощения.

При добыче тяжелой нефти в ходе разработки огромного нефтеносного пояса реки Ориноко компания PDVSA (Венесуэла) проявляла интерес к объединению только с ННК, в основном российскими (например, «Роснефтью»), а также ННК из Союза Южноамериканских Наций (UNASUR).

ННК следили за опытом разработки канадских нефтяных песков и заинтересовались новыми экспортными рынками помимо США, что привело к заключению таких крупных сделок, как, например, приобретение компании Nexen со стороны CNOOC за 15 млрд долларов США по цене, на 60% превышающей цену акций Nexen на момент объявления сделки.

Участие ННК в производстве сланцевой/тяжелой нефти усилится, поскольку добывающим компаниям из США необходим капитал для разработки месторождений, полученных по договорам на условиях потери прав на участок при оттягивании сроков его разработки. В то же время участие ННК ограничится созданием совместных предприятий и заимствованием технологий. ННК не будут выкупать крупные компании, поскольку последние не могут экспортировать нефть за пределы США.

57. Годовые отчеты и пресс-релизы азиатских ННК.
58. FactSet.

В сфере освоения труднодоступных месторождений российская ННК «Роснефть» планирует вести геологоразведку арктических запасов нефти в партнерстве с МНК, однако с большой долей вероятности она сохранит контрольную долю участия, стремясь при этом заполучить доли в проектах по добыче доказанных запасов нефти МНК. Подтверждением тому служит недавнее приобретение «Роснефтью» доли в прибыльном американском подразделении ExxonMobil в обмен на партнерство с МНК в проекте по освоению Арктики.

ННК намереваются укрепить свои позиции на газовом рынке в долгосрочной перспективе

По мере развития технологий и роста спроса по всем направлениям конечного использования (бытовое потребление, энергетика, промышленность, транспорт) ННК будут сменять роль ученика на роль конкурента в газовом секторе, в частности в добыче сланцевого газа и производстве СПГ. Рост спроса на газ, к примеру, ожидается в Китае, где по прогнозам, доля природного газа в общем объеме потребления энергии удвоится и достигнет 10% к 2020 году⁵⁹.

Проекты по освоению шельфовых месторождений газа представляли большую сложность для ННК по сравнению с материковыми месторождениями по причине отсутствия инфраструктуры, длительных сроков выхода на проектную мощность и технических ограничений.

Несмотря на перечисленные сложности, ННК наращивают инвестиции в проекты освоения месторождений на шельфе, например, в Восточной Африке. Регион, обладающий морскими запасами газа в объеме более 11,3 трлн кубометров и имеющий потенциал достичь окупаемости при цене 7 долларов США за 1 млн

БТЕ СПГ, вполне может стать одним из главных экспортеров СПГ^{60,61}. Интерес ННК к шельфовым месторождениям региона подтверждается высокими ценами, предлагаемыми на покупку данных участков. Так, тайландская компания РТТЕР обошла Shell, предлагавшую 1,57 млрд долларов за компанию Cove Energy, заявив о готовности совершить покупку за 1,77 млрд долларов, а затем и вовсе подняв итоговую цену покупки до 1,90 млрд долларов⁶².

Бум сланцевого газа в Северной Америке привлек внимание как МНК, так и ННК. МНК вышли на рынок раньше всех и столкнулись с ценовыми рисками, выразившимися в регулярном списании стоимости сланцевых запасов в связи с резким падением цен на природный газ. Так, во втором квартале 2012 года BP пришлось уменьшить стоимость своих месторождений сланцевого газа в США на 2,1 млрд долларов США⁶³. Азиатские ННК создают совместные предприятия с независимыми компаниями при условии выгодной оценки запасов, как это можно наблюдать на примере создания в 2012 году совместного предприятия Sinorec с компанией Devon стоимостью 2,2 млрд долларов, когда было уплачено менее 500 долларов за акр. Эта ситуация разительно отличается от ситуации с СП, созданным в 2011 году компанией Total с компанией Chesapeake, цена которого составила 15 тыс. долларов за акр⁶⁴.

Азиатские ННК выходят на североамериканский сланцевый рынок главным образом для того, чтобы перенять у них технологии добычи сланцевого газа для последующего применения на собственных внутренних рынках. На первом этапе ННК будут работать совместно с МНК на своей территории, однако необходимость такого партнерства будет уменьшаться в долгосрочной перспективе, поскольку ННК

59. «Китай: краткий экономический обзор» (China – Country Analysis Briefs), Администрация по энергетической информации США, 4 сентября 2012 года.

60. «Восточная Африка: энергетический прогноз» (“East Africa: Energy Outlook.”) Platts, 2012 год.

61. Мэтт Чемберс (Matt Chambers), «Восточная Африка как потенциальный конкурент экспорту австралийского СПГ» (“East Africa emerges as potential competitor for Australia’s LNG exports”), The Australian, 11 июля 2012 года, <<http://www.theaustralian.com.au/business/mining-energy/east-africa-emerges-as-potential-competitor-for-australias-lng-exports/story-e6frg9ef-1226422932318>>; Хеннинг Глойштайн (Henning Gloystein), «Мировой рынок СПГ растет на 4% в год, основное внимание приковано к Азии» (“Global LNG market to grow 4 percent a year, pivot to Asia”), агентство «Рейтер», 9 ноября 2012 года, <<http://uk.reuters.com/article/2012/11/09/uk-energy-lng-outlook-idUKBRE8A80ME20121109>>.

62. Дарио Пиньятели (Dario Pignatelli), «Геологоразведывательное подразделение РТТ повышает ставки в борьбе за Cove Energy» (“РТТ Exploration Raises Offer for Cove Energy, Beating Shell”), Refinery News, 23 мая 2012 года, <<http://refinerynews.com/2012/05/page/110/>>.

63. Показатели BP за второй квартал 2012 года, BP, 31 июля 2012 года.

64. Там же, 1.



приобретут необходимые технологии и знания. Крупнейшие нефтесервисные компании в погоне за оставшимися возможностями, пытаются проникнуть на рынки ННК и заключают стратегические альянсы с местными нефтесервисными фирмами, примером чего может служить приобретение со стороны Schlumberger 20%-ной доли в китайской Anton Oilfield Services Group^{65,66}.

С большой вероятностью ННК будут откладывать разработку арктических запасов газа в связи с высокими затратами и наличием экономически извлекаемых запасов сланцевого газа. «Газпром» выбрал данный вариант развития, отложив на неопределенный срок реализацию проекта по освоению Штокмановского месторождения в Арктике.

Наша точка зрения

Глобальная экспансия ННК – уже не новое явление, однако недавнее появление различий в стратегиях экспансии в сфере добычи нефти и газа уже стало важнейшей определяющей тенденцией. ННК отошли от позиции игроков, нацеленных на освоение запасов нефти в собственных странах, и проявляют интерес к добыче нефти из более сложных нетрадиционных источников. ННК из развивающихся стран, испытывающих потребность в энергоресурсах, таких как Китай и Бразилия, также переходят из статуса пассивных партнеров МНК, стремящихся достичь стабильности поставок, в статус технических лидеров по разработке более рискованных месторождений.

В краткосрочной перспективе ННК продолжат занимать доминирующее положение в сфере добычи нефти из традиционных источников, а в долгосрочном периоде они будут увеличивать объем инвестиций в газовый сектор, особенно в сфере добычи газа на морских месторождениях, добычи сланцевого газа и производства СПГ.

Эти события оказывают влияние не только на МНК, но и на крупнейшие нефтесервисные компании, которые становятся основными партнерами ННК, даже с учетом того, что некоторые ННК создают собственные нефтесервисные дочерние предприятия. В целом отрасль только выиграет от новых инвестиций ННК в НИОКР, а также от развития нефтесервисных мощностей и передачи технических экспертизы для освоения запасов на локальных рынках.

65. Forbes, «Schlumberger может получить большую прибыль от китайского сланцевого газа» («Schlumberger Could Pump Big Profits From China Shale»), 31 мая 2012 года, <http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2012/05/31/schlumberger-could-pump-big-profits-from-china-shale/>.

66. Агентство «Рейтер», «Компании Anton и Schlumberger рассматривают перспективы освоения китайского сланцевого газа» («Anton, Schlumberger eye China shale gas development»), 12 июля 2012 года, <http://www.reuters.com/article/2012/07/12/anton-schlumberger-idUSL3E8IC29620120712>.

5. Управление сложной конъюнктурой рынка: революция в правилах игры и эволюция в сознании игроков

Коротко о главном:

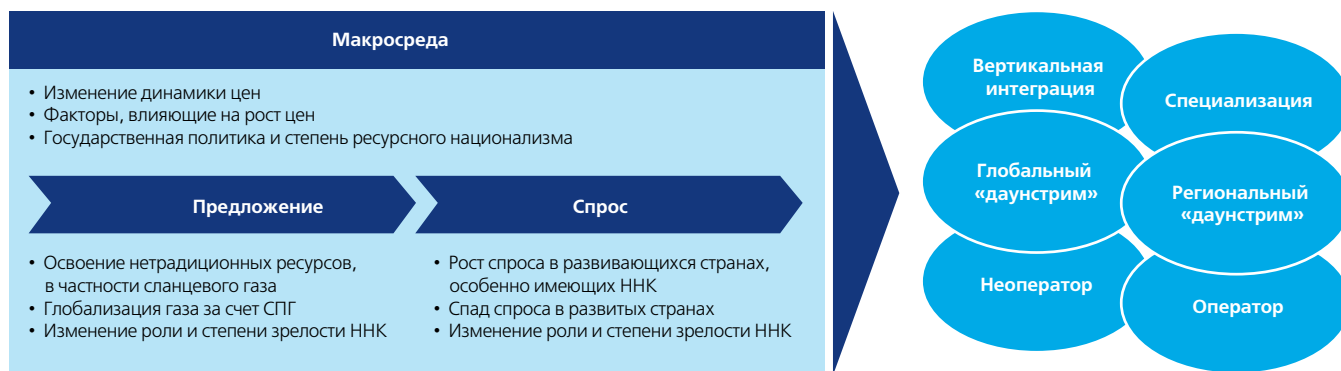
- Условия на мировом рынке нефти и газа стали более разнообразными и сложными, изменив традиционные представления о ведении бизнеса.
- В газовом секторе наблюдается более высокий уровень интеграции, а в нефтяном – дезинтеграции.
- Появление нетрадиционных игроков и разнообразных бизнес-моделей станет новой реальией современного рынка.

Не секрет, что в последние годы условия работы нефтегазовых компаний сильно усложнились, а рыночная конъюнктура стала менее стабильной. На протяжении всего исследования мы приводим свидетельства того, что современная нефтегазовая отрасль постоянно находится в состоянии движения. Революция в сфере добычи сланцевого газа в США охватила страны по всему миру, подобно эффекту домино. Экспорт газа из США и

других стран в АТР сможет создать конкурентные условия для пересмотра привязанных к нефти цен, доминирующих в долгосрочных договорах на поставку СПГ. Ресурсный национализм будет усиливаться и ослабевать по мере прохождения странами разных этапов освоения ресурсов. Глобальная экспансия ННК с целью получения доступа к источникам поставок и технической экспертизы изменит условия игры.

Факторы, касающиеся аспектов спроса и предложения, а также макроэкономических условий, отражают комплексное состояние рынка, меняя традиционные представления о ведении бизнеса (см. Рисунок 5.1). Вертикальная интеграция всегда рассматривалась как наиболее эффективная бизнес-модель, однако отрасль стала более фрагментированной, а разнообразные бизнес-модели и нетрадиционные игроки свели на нет стремление участников выработать универсальный подход к успешному ведению бизнеса.

Рисунок 5.1. Разнообразие факторов, определяющих комплексную рыночную динамику применительно к эффективным бизнес-моделям нефтяных и газовых компаний



В третьем и четвертом разделах отчета показывалась важность анализа различий между отраслевыми тенденциями и перспективами в нефтяном и газовом секторах. Различия объясняются главным образом разным уровнем зрелости Разведки и Добычи, разницей в ценах, а также изменениями в объеме и структуре спроса. Также различаются и бизнес-модели,

используемые нефтегазовыми компаниями для данных секторов. В газовом секторе, где преобладает разработка нетрадиционных запасов и СПГ, будет наблюдаться тенденция к вертикальной интеграции, тогда как в нефтяном секторе идет процесс дезинтеграции и усиление специализации небольших игроков.



Повышение степени интеграции в сфере производства газа

В газовом секторе происходят фундаментальные изменения, связанные с освоением нетрадиционных запасов газа и развитием торговли СПГ. Совокупность факторов, таких, как высокая капиталоемкость, технические инновации и потребность в гарантированности поставок, создает условия для усиления интеграции, которая выражается в создании многочисленных партнерств и расширении цепочки создания стоимости, а также усилении роли нетрадиционных компаний в сегментах добычи, переработки и транспортировки.

Динамика развития Разведки и Добычи в секторе нетрадиционных газовых запасов существенно отличается от динамики в секторе нефти или традиционных газовых запасов, и зачастую здесь уместно сравнение с процессом производства. Использование технологий по методу проб и ошибок, увеличение числа пробуренных скважин, большая степень неопределенности в отношении объема запасов – все это увеличивает необходимость повышения эффективности наземных работ, например, утилизации активов, управления запасами и цепью поставок. Фокус на снижении удельных затрат и стандартизации процесса производства газа требует наличия развитой сети партнерских организаций, в частности, геологоразведочных и добывающих, а также сервисных компаний, специализирующихся не только на оказании геофизических и буровых услуг, но также на водоснабжении, водоотведении и других услугах.

Проекты по производству СПГ, которые также являются капиталоемкими и требуют применения инновационных технологий, представляют собой еще одну область отрасли с трансформирующимися бизнес-моделями, которая характеризуется наличием большого числа нетрадиционных нефтегазовых компаний и усилением вертикальной интеграции.

Нетрадиционные нефтегазовые компании, выходящие на рынок СПГ, – это предприятия ЖКХ,

банки и торговые компании. 24 такие компании участвуют в существующих или планируемых проектах по экспорту СПГ; на их долю приходится 8% от общего объема экспортных мощностей. И хотя может показаться, что данная величина незначительна, а наличие нетрадиционных игроков – совсем не новое явление, очень важным фактором на сегодняшний день служит возросшая доля участия нетрадиционных компаний в проектах, находящихся на стадии строительства, планирования или предложения, что указывает на будущий рост их влияния. Наиболее примечательными из всех нетрадиционных игроков, инвестирующих в проекты освоения СПГ, являются компании Mitsui и Mitsubishi. Ранее они приобретали небольшие доли собственности (менее 5%) с целью получения финансовой выгоды, а сейчас увеличивают объем инвестиций и даже приобретают контрольные пакеты акций, как, например, это можно наблюдать на примере недавнего решения Mitsubishi инвестировать в индонезийский проект производства СПГ Donggi Senoro⁶⁷.

Место вышеупомянутых нетрадиционных игроков в цепочке создания стоимости СПГ указывает на тенденцию к вертикальной интеграции в газовом секторе. Корейские и японские предприятия ЖКХ выходят на рынок разведки и добычи газа, приобретая доли участия в соответствующих проектах. Нетрадиционные игроки предоставляют необходимое проектное финансирование и обеспечивают стабильность рыночного спроса в апстриме и мидстриме.

Нефтяные компании-гиганты и крупные интегрированные нефтегазовые компании также выигрывают от рыночной тенденции дальнейшей интеграции газовой цепочки создания стоимости. Основными факторами, способствующими вертикальной интеграции в газовом секторе, являются наличие значительных и разнообразных запасов газа, рост спроса, а также потребность в совершенствовании транспортных и инфраструктурных мощностей. Другие значительные изменения на рынке СПГ, такие как появление гибких условий договоров

67. «Япония ведет торговлю с учетом роста значимости СПГ» (“Japan trades on new LNG role”), 3 мая 2012 года.

и изменение подходов к ценообразованию, создают благоприятные условия для крупных интегрированных компаний, чей масштаб деятельности позволяет бороться с неэффективными затратами и использовать ценовые разницы.

Крупные интегрированные компании, обладающие различными газовыми месторождениями и имеющие мощности по сжижению газа, могут использовать стратегию портфельных контрактов, т.е. оптимизировать сбыт, уравновесив спрос и предложение по объему, срокам, затратам и расстоянию. Этот подход может быть более выгодным для покупателей с точки зрения снижения цены за счет смешанной индексации, поскольку часть СПГ может закупаться на рынке, привязанном к ценам на газовом узле (например, Северной Америки), а другая часть – на рынке, привязанном к цене нефти.

Вертикальная интеграция возникает также в сегменте танкерных перевозок СПГ. Стабильный доступ к танкерным мощностям является существенным преимуществом, учитывая ситуацию в 2012 году, когда из-за дефицита танкерных мощностей ставки фрахта увеличились в среднем до 141 тыс. долларов США в сутки по сравнению с 92 тыс. долларов в 2011 году⁶⁸. У одного из нефтяных гигантов имеются дочернее предприятие, осуществляющее морские перевозки, и собственный флот, что позволяет ему держать под контролем затраты и график перевозок, а также использовать возможности спотовой торговли и игры на разнице цен. Компания Mitsui обладает флотом из пяти танкеров, доля собственности в которых составляет от 10 до 34%, что наглядно демонстрирует, как нетрадиционные игроки продвигаются по цепочке создания стоимости⁶⁹.

Повышение степени дезинтеграции в сфере производства нефти

На нефтяном рынке США в наибольшей мере проявляется тенденция к дезинтеграции. Учитывая падение объемов потребления нефти в США и высокие цены на нефть, маржа нефтепереработки становится как никогда низкой, тогда как расходы на добычу и производство увеличиваются. За последние два года четыре интегрированные компании объявили о готовности или осуществили выделение своих подразделений по переработке и сбыту нефтепродуктов. Несмотря на неоднозначную ответную реакцию со стороны участников фондового рынка и аналитиков, можно сделать как минимум один бесспорный вывод: целесообразность использования интегрированной модели для нефтяных компаний вызывает сомнение.

Интегрированные нефтяные компании, отделившие свой сегмент даунстрима, все как один в качестве основной причины указали необходимость сконцентрировать внимание на реализации различных стратегий. Далеко не все компании собираются следовать по пути дезинтеграции, однако некоторые из них уже проводят оптимизацию своих активов по нефтепереработке и сбыту нефтепродуктов. По результатам этого года ExxonMobil и Chevron отметили увеличение прибыли за счет продажи ряда иностранных активов в сегменте переработки и сбыта, а также роста химического бизнеса. Этот контраргумент показывает, что интегрированная бизнес-модель эффективна в условиях значительной экономии на масштабе, а также в тех случаях, когда большую долю активов компании составляют международные добывающие активы, как в случае с крупнейшими игроками.



68. ArcticGas, «Спрос на СПГ и рост его производства, конкуренция, ценообразование и другие показатели» (“Demand and LNG production growth, competition, pricing are the variables”), 27 февраля 2012 года.

69. Отчет GIIGNL за 2011 год.

Интегрированная модель также подходит для ННК, в странах которых наблюдаются рост внутреннего спроса и эффективные государственные меры стимулирования нефтепереработки. Несмотря на то, что субсидирование розничных цен сокращает маржу переработки, вопрос обеспечения определенной отдачи для ННК стоит не так остро, как для МНК. Расширение нефтеперерабатывающих мощностей сконцентрировано в ключевых центрах спроса, таких как Китай, однако с ним связаны возможности создания партнерств с нефтяными гигантами (такими как ExxonMobil, Shell и Total), которые расширяют масштабы глобальной интеграции. Помимо наращивания нефтеперерабатывающих мощностей также наблюдается значительный и повсеместный рост нефтехимических производств. 90% этого роста приходится на Ближний Восток, Китай и Индию, вследствие чего увеличивается число партнерств в этих регионах как с ННК, так и с нефтяными компаниями-гигантами.

Наша точка зрения

Примеры развития интегрированных компании в США, нефтяных гигантов и ННК говорят о том, что вертикальная интеграция не стала единственной эффективной бизнес-моделью для нефтяного сектора. Ее успех в значительной степени зависит от того, насколько сильные стороны компании и ее стратегия отвечают требованиям местного и мирового рынков.

В газовом секторе, где наблюдается рост объемов нетрадиционных ресурсов и развитие сегмента СПГ, выход на рынок нетрадиционных игроков, рост интереса игроков сегмента переработки и сбыта к сегменту разведки и добычи, а также дальнейшее расширение крупных интегрированных компаний в рамках всей цепочки создания стоимости – вертикальная интеграция выглядит наиболее перспективной бизнес-моделью. Как и в нефтяном секторе, вертикальная интеграция подходит для компаний, способных достигнуть значительной экономии за счет масштабов, особенно с учетом высокой капиталоемкости проектов по освоению нетрадиционных ресурсов и производству СПГ.

В предыдущих разделах настоящего отчета описывается изменения динамики спроса и предложения, а также макроэкономических факторов. На рынок выходят новые поставщики, страны меняют ресурсную политику в зависимости от степени зрелости производственных возможностей, ННК и МНК устанавливают более тесные партнерства. Пристальное изучение этих тенденций позволяет обнаружить различия между нефтяным и газовым секторами. Дифференциация по секторам объясняется главным образом отличиями в уровне зрелости Разведки и Добычи для нефти и газа, ценовой разницей, а также изменениями в объеме и структуре спроса. В целом развитие отрасли достигло той стадии, когда сложной конъюнктурой рынка лучше всего управлять путем диверсификации компаний и партнерств, а также использования гибких бизнес-моделей.



Международные руководители

Для получения дополнительной информации обратитесь к руководству Группы по предоставлению услуг предприятиям нефтегазовой промышленности и Группы по предоставлению услуг предприятиям добывающей промышленности и энергетики

Международные руководители	Региональные руководители	Руководители групп по предоставлению услуг предприятиям нефтегазовой промышленности
<p>Карл Д. Хьюз Руководитель Международной группы по предоставлению услуг предприятиям добывающей промышленности и энергетики «Делойт Туш Томацу Лимитед» +44 20 7007 0858; cdhughes@deloitte.co.uk</p>	<p>Антон Боутс «Делойт», ЮАР +27 12 482 0020; abotes@deloitte.co.za</p> <p>Ади Карев «Делойт», Азиатско-Тихоокеанский регион +852 6838 6631; adikarev@deloitte.com.hk</p>	<p>Робин К. Манн Консультационные услуги по оценке ресурсов +1 403 648 3210; rcmann@deloitte.ca</p> <p>Гари Хант Deloitte MarketPoint +1 408 704 2844; gahunt@deloitte.com</p>
<p>Ади Карев Руководитель Международной группы по предоставлению услуг предприятиям нефтегазовой промышленности «Делойт Туш Томацу Лимитед» +852 2852 7509; adikarev@deloitte.com.hk</p>	<p>Майк Линн «Делойт», Австралия +61 8 9365 7125; mlynn@deloitte.com.au</p> <p>Карлос Вивас «Делойт», Бразилия +55 2139 810482; cvivas@deloitte.com</p>	<p>Грэм Сэдлер Petroleum Services +44 20 7007 0760; gjsadler@deloitte.co.uk</p> <p>Свенн Эрик Эдал Process Partners +47 92 81 48 06; svedal@deloitte.no</p>
<p>Дик Купер Руководитель Международной группы по предоставлению консалтинговых услуг предприятиям нефтегазовой промышленности «Делойт Туш Томацу Лимитед» +1 403 261 8115; dcooper@deloitte.ca</p>	<p>Фарух Хан «Делойт», Центральная Европа +40 21 207 5213; farrukhan@deloitteCE.com</p> <p>Рикардо Руис «Делойт», Латинская Америка +54 11 4320 4013; riruiz@deloitte.com</p>	<p>Питер Балдок Консультационные услуги для компаний нефтегазового сектора «апстрим» +971 4506 4733; pbaldock@deloitte.com</p>
<p>Джулиан Смолл Руководитель Международной группы по консультированию предприятий нефтегазового сектора по вопросам налогообложения «Делойт Туш Томацу Лимитед» +44 20 7007 1873; jsmall@deloitte.co.uk</p>	<p>Кен МакКеллар «Делойт», Ближний Восток +966 3887 3937; kmckellar@deloitte.com</p> <p>Джон Ингланд «Делойт», США +1 713 982 2556; jengland@deloitte.com</p>	
<p>Джон Ингланд Руководитель Международной группы по управлению рисками организаций в нефтегазовом секторе +1 713 982 2556; jengland@deloitte.com</p>	<p>Елена Лазько +7 (495) 787 06 00; доб.1335 elazko@deloitte.ru</p>	
<p>Раджеев Чопра Руководитель Международной группы по финансовому консультированию в нефтегазовом секторе +44 20 7007 2933; rchopra@deloitte.co.uk</p>		

Руководители отраслевых направлений по странам

Руководители отраслевых направлений по странам

Майк Линн
«Делойт», Австралия
+61 8 9365 7125
mlynn@deloitte.com.au

Карлос Вивас
«Делойт», Бразилия
+55 (21) 3981 0482
cavivas@deloitte.com

Джефф Хилл
«Делойт», Канада
+1 403 267 1820
gehill@deloitte.ca

Ади Карев
«Делойт», Китай
+852 6838 6631 (HK)/+86
10 8512 5321 (PRC)
adikarev@deloitte.com.hk

Густаво Рамирез
«Делойт», Колумбия
+57 1 546 1810
gramirez@deloitte.com

Никос Папакириаку
«Делойт», Кипр
+357 223 60519
npapakyriacou@deloitte.com

Билл Пейдж
«Делойт», Восточная
Африка
+255 767 200 939
bpage@deloitte.co.ug

Хорхе Сальтос
«Делойт», Эквадор
+593 2 3815100, доб. 2203
jsaltos@deloitte.com

Вероник Лоран
«Делойт», Франция
+33 1 55 61 61 09
vlaurent@deloitte.fr

Ведамурти Намасиваям
«Делойт», Индия
+91 80 6627 6112
vnamasivayam@deloitte.com

Джон Списсой
«Делойт», Индонезия
+62 21 2992 3100
jospissoy@deloitte.com

Джил Вайс
«Делойт», Израиль
+972 3 608 5566
gweiss@deloitte.co.il

Каппей Исомата
«Делойт», Япония
+08 0346 92546
kappei.isomata@tohmatu.co.jp

Даулет Куатбеков
«Делойт», СНГ/ Казахстан
+77272581340, доб. 2777
dkuatbekov@deloitte.kz

Рикардо Руис
«Делойт», Латинская
Америка
+54 11 43204013
riruiz@deloitte.com

Артуро Гарсиа Белло
«Делойт», Мексика
+52 55 5080 6274
argarciabello@deloittemx.com

Кен МакКеллар
«Делойт», Ближний Восток
+966 3887 3937
kmcckellar@deloitte.com

Маркус ван ден Хёк
«Делойт», Нидерланды
+31 88 288 0860
mvandenhoek@deloitte.nl

Мортен Мёнстер
«Делойт», Норвегия
+47 48 11 48 57
mmoenster@deloitte.no

Альфред Стролла
«Делойт», Оман
+968 2481 7775
astrolla@deloitte.com

Фарух Хан
«Делойт», Румыния
+40 21 2075 213
farrukhan@deloitteCE.com

Елена Лазько
«Делойт», СНГ/Россия
+7 (495) 787 06 00,
доб. 1335
elazko@deloitte.ru

Стивен Яп
«Делойт», Юго-Восточная
Азия
+65 6530 8018
styap@deloitte.com

Хесус Наварро
«Делойт», Испания
+34 9151 45000, доб. 2061
jenavarro@deloitte.es

Антон Боутс
«Делойт», Южная Африка
+27 12482 0020
abotes@deloitte.co.za

Анна Вонг
«Делойт», Тайвань
+886(2)25459988, доб. 3020
annawang@deloitte.com.tw

Сибель Сетинкая
«Делойт», Турция
+90 3122 13885 91
scetinkaya@deloitte.com

Дэвид Патерсон
«Делойт», Великобритания
+44 20 7007 0879
djpaterson@deloitte.co.uk

Джон Ингланд
«Делойт», США
+1 713 982 2556
jengland@deloitte.com

Олуфемиде Абегунде
«Делойт», Западная Африка
+234 805 209 0424
oabegunde@deloitte.com

Команда создателей отчета

Мы хотели бы поблагодарить всех создателей и участников «Новых реалий нефтегазовой отрасли – 2013», включая наших партнеров, клиентов и руководителей отрасли.

Особенная благодарность нашей команде:

Барбара Вонг
«Делойт», Китай

Дэн Мелвин
«Делойт», США

Аншу Миттал
«Делойт», США

Джайя Нагдео
«Делойт», США

Марк Притчард
«Делойт», Канада

Нежина Руд
«Делойт», США

**Дипак Васантлал
Шах**
«Делойт», США

**Пратхима Кришна
Шетти**
«Делойт», США

Партипан Велусами
«Делойт», США

Для заметок

www.deloitte.com/oilandgas

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, налогообложения, управленческого и финансового консультирования государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях промышленности. «Делойт» – международная сеть компаний, которые используют свои обширные отраслевые знания и многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности в более чем 150 странах мира. Около 200 000 специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения совершенства в предоставлении профессиональных услуг своим клиентам.

Сотрудники «Делойта» объединены особой культурой сотрудничества, которая в сочетании с преимуществами культурного разнообразия направлена на развитие высоких моральных качеств и командного духа и повышает ценность наших услуг для клиентов и рынков. Большое внимание «Делойт» уделяет постоянному обучению своих сотрудников, получению ими опыта практической работы и предоставлению возможностей карьерного роста. Специалисты «Делойта» способствуют укреплению корпоративной ответственности, повышению общественного доверия к компаниям объединения и созданию благоприятной атмосферы в обществе.

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании; каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. Подробная информация о юридической структуре «Делойт Туш Томацу Лимитед» и входящих в нее юридических лиц представлена на сайте www.deloitte.com/about. Подробная информация о юридической структуре «Делойта» в СНГ представлена на сайте www.deloitte.com/ru/about.