

СПГ — новые возможности для сотрудничества и устойчивого развития в Азиатско-Тихоокеанском регионе

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Азиатско-Тихоокеанский регион — главный потребитель энергоресурсов в мире

«Азиатско-Тихоокеанский регион является наиболее быстроразвивающимся с точки зрения экономики регионом мира. В то же время он потребляет наибольшее количество энергоресурсов — это связано с продолжающимся экономическим ростом, а также ростом населения», — Лю Хунпэн, Директор отдела энергетики, Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана Организации Объединенных Наций; эксперт премии «Глобальная энергия».

«АТР, как ожидается, вырастет на 34% с точки зрения потребления СПГ в 2022 году. Доля Азии будет составлять более 70% от импорта этих ресурсов», — Лю Хунпэн, Директор отдела энергетики, Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана Организации Объединенных Наций; эксперт премии «Глобальная энергия».

Поставки сжиженного газа — наиболее перспективное направление экспорта энергоносителей

«Реализуя маломасштабную энергетику на основе СПГ, мы впервые можем предложить поставки чистой энергии в удаленные районы, можем поднять уровень жизни населения. Сегодня речь идёт о "виртуальном" трубопроводе — не нужно строить длинных газопроводов, чтобы поставлять газ по трубопроводу, можно построить небольшие суда — газозавозы и обеспечить поставки СПГ. Мы должны думать не только об экономической ценности и прибыли, но и о человеческой эффективности. Люди должны стоять на первом месте. С помощью маломасштабной энергетики на основе СПГ можно добиться сокращения бедности, обеспечить развитие промышленности в удаленных регионах», — Алан Лау, Президент-директор, PT Anglo Euro Energy Indonesia; член рабочей группы по СПГ, Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций.

«В настоящее время государственная политика направлена на улучшение экологической ситуации на острове. Перспективными направлениями развития энергетики выбраны "зелёные" технологии и использование сжиженного природного газа. Шри-Ланка переходит на чистые источники энергии и намерена постепенно отказываться от угля. Хотя экономика государства небольшая, у нас есть большой потенциал для роста, поэтому объемы поставок СПГ могут

достигнуть значительной величины», — Марилле Годфри Абейвикрама Гунетилеке, Помощник секретаря, Министерство энергетики и возобновляемой энергии Демократической Социалистической Республики Шри-Ланка.

«У СПГ много преимуществ — снижение экологической нагрузки и удобство в транспортировке, поэтому во многом рост потребления СПГ обусловлен переводом угольных электростанций на газ», — Ляо Сяньчунь, Профессор, Научно-исследовательский институт «зеленого» развития, Университет Цзинань.

«С точки зрения инфраструктуры, а также экономических возможностей поступления газа по трубопроводным системам, появляются большие возможности поставок этих природных ресурсов (СПГ — *Ред.*). В последнее время в Азиатско-Тихоокеанском регионе появляется наиболее активный рынок для СПГ», — Лю Хунпэн, Директор отдела энергетики, Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана Организации Объединенных Наций; эксперт премии «Глобальная энергия».

Развитие рынка СПГ требует новых бизнес-моделей

«СПГ в любом случае очень обещающая модель для Азии, однако она требует абсолютно нового подхода к ведению бизнеса, и прибыль достигается совершенно другими способами», — Татьяна Митрова, Директор, Центр энергетики, Московская школа управления СКОЛКОВО.

ПРОБЛЕМЫ

Нехватка газа

«В настоящее время 2000 МВт [из существующих в Бангладеш энергетических мощностей – *ред.*] по-прежнему не используются в связи с недостатком газа», — Мохаммад Хоссейн, Генеральный директор по энергетике, Министерство энергетики и минеральных ресурсов Народной Республики Бангладеш.

Недостаток средств для перевода генерации с угля на газ

«При отсутствии финансирования в регионах со сложным привлечением капитала страны будут продолжать использовать уголь. Наименьшая капиталоемкость и цена на энергоноситель — это ключевой аспект в вопросе выбора между натуральным газом и углем», — Турал Гадирли, Портфельный управляющий, QBF Portfolio Management.

«Основной конкурент природного газа — уголь. На текущий момент природный газ уступает углю даже с учетом факта выброса вредных веществ», — Турал Гадирли, Портфельный управляющий, QBF Portfolio Management.

Финансовые риски для поставщиков СПГ

«Клиенты все больше внимания уделяют спотовым индексам, а это повышает финансовые риски для поставщиков. Контракты становятся более короткими и более мелкими, соответственно, чтобы продать то же количество СПГ, придется работать очень быстро, заниматься активным маркетингом, чтобы продавать излишки СПГ», — Татьяна Митрова, Директор, Центр энергетики, Московская школа управления СКОЛКОВО.

«Есть еще один конкретный момент с новыми потребителями. У многих из них не очень высокие кредитные рейтинги. Это развивающиеся страны, где страновые риски достаточно высокие. С точки зрения поставщиков, принять решение о том, чтобы работать с такими странами, достаточно нелегко», — Татьяна Митрова, Директор, Центр энергетики, Московская школа управления СКОЛКОВО.

РЕШЕНИЯ

Строительство новых терминалов для приема СПГ

«Мы расширяем наши партнёрские возможности и планируем создавать как плавучие платформы для регазификации, так и строить новые терминалы», — Мохаммад Хоссейн, Генеральный директор по энергетике, Министерство энергетики и минеральных ресурсов Народной Республики Бангладеш.

Оптимизация механизмов оформления контрактов и финансирования проектов

«Нам необходимо сохранить определенную гибкость, пространство для маневра. Если будет принято решение о том, что энергия должна быть более дешевой, нужно будет принимать меры в отношении цены на газ. Поэтому необходимо правильно структурировать спрос», — Марилле Годфри Абейвикрама Гунетилеке, Помощник секретаря, Министерство энергетики и возобновляемой энергии Демократической Социалистической Республики Шри-Ланка.

«Мы говорим об инновационных путях, например, мелких проектах, о тех, кто является покупателями. Роль пользователей, потребителей растет, и это можно записывать в контракт. Обычно поставщики начинают искать большей

гибкости в рамках своих сервисных контрактов, а гибкость обеспечивается стоимостью», — Моника Сан, Партнер, Herbert Smith Freehills LLP.

«Для устойчивого развития потребуется обширный диалог между поставщиками и потребителями. Нужно найти такие механизмы финансирования для этих проектов, такие механизмы оформления контрактов, которые, может быть, еще не существуют на данный момент, какие-то взаимные гарантии, в том числе с банками развития. Необходимо создать новую базу, нужны новые технологии и новые бизнес-модели», — Татьяна Митрова, Директор, Центр энергетики, Московская школа управления СКОЛКОВО.