

УДК 339.13.025 (4)

А.А. Конопляник¹

О КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКАХ И АНТИКОНКУРЕНТНОМ ПОВЕДЕНИИ НА ПРИМЕРЕ СПГ США ПРОТИВ РОССИЙСКОГО ТРУБОПРОВОДНОГО ГАЗА В ЕВРОПЕ

Аннотация. В статье рассматриваются экономические причины ужесточения антиконкурентного поведения США с целью обеспечить проникновение своего сжиженного природного газа (СПГ) на рынок ЕС (различные инструменты борьбы против российского газа в Европе) в условиях усиления многовекторной конкуренции на газовых рынках и за их пределами.

Ключевые слова: США, Россия, ЕС, газовые рынки, СПГ, трубопроводный газ, механизмы ценообразования, конкуренция, методы конкурентной борьбы.

А.А. Konoplyanik²

ON COMPETITIVE MARKETS AND ANTI-COMPETITIVE BEHAVIOR ON EXAMPLE OF THE US LNG AGAINST RUSSIAN PIPELINE GAS IN EUROPE

Abstract. This article considers economic reasons for hardening of anti-competitive US behaviour aimed to provide infiltration of US LNG to the EU gas market under strengthening of multi-dimensional competition within and beyond gas markets. Different instruments of struggle against Russian gas in Europe are examined.

Keywords: USA, Russia, the EU, gas markets, LNG, pipeline gas, pricing mechanisms, competition, methods of competitive struggle.

Цель событий последних недель/месяцев во взаимоотношениях между США и Европейским союзом на государственном и коммерческом уровне в энергетической/газовой сфере предлагает еще раз задуматься о методах обеспечения политики американского энергетического доминирования (US Energy Dominance), заявленной в качестве внешнеэкономической цели нынешнего Президента США, наряду с постоянной задачей каждого американского президента обеспечивать в первую очередь реализацию национальных американских интересов (America First!) в любой – экономической, политической, идеологической, военной и т.п. – сферах.

Каким образом обеспечиваются цели, поставленные связкой политик America First и America Energy Dominance современной американской администрации, хорошо видно на при-

мере попыток «проталкивания» американского СПГ в европейский энергобаланс в условиях, когда он, во-первых, проигрывает по конкурентоспособности российскому трубопроводному газу в Европе, что общепризнано теперь не только в экспертном сообществе, но и на уровне политического руководства России, ряда стран ЕС и в самих США. Причем попытки такого «пропикивания/проталкивания» осуществляются как с американской стороны, так и со стороны отдельных стран ЕС, являющихся противниками российского газа и сторонниками заместить его импортным, в первую очередь – американским, СПГ и, шире, – противниками внешней политики России в Европе, в том числе в энергетической сфере.

Во-вторых, в условиях резкого изменения глобальной конкуренции на энергетических

¹ Андрей Александрович Конопляник – советник генерального директора ООО «Газпром экспорт», сопредседатель с российской стороны рабочей группы 2 «Внутренние рынки» Консультативного совета Россия-ЕС по газу, профессор кафедры международного нефтегазового бизнеса РГУ нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина, д.э.н., e-mail: andrey@konoplyanik.ru.

² Andrey A. Konoplyanik – Advisor to Director General, «Gazprom export» LLC, Co-chair from the Russian side of the Work Stream 2 «Internal Markets» of the Russia-EU Gas Advisory Council, Professor at the International Oil & Gas Business Department, Russian State Gubkin Oil & Gas University, Doctor of Economics, e-mail: andrey@konoplyanik.ru.

рынках, в частности – на формирующемся глобальном рынке газа, в первую очередь за счет интенсивного развития глобального рынка СПГ и изменений его институциональной структуры в направлении большей гибкости, но и волатильности, дополнительных рисков и неопределенностей.

В-третьих, за счет заметного изменения глобальной конкуренции за пределами энергетической сферы притом, что на неэнергетических рынках (в зоне продукции отраслей обрабатывающей промышленности, сферы услуг и т.п.) конкурентные позиции той или иной страны определяются зачастую энергетическим компонентом общественно необходимых издержек.

В-четвертых, политика ЕС по декарбонизации и наращивание усилий Евросоюза по быстрейшему переходу к низкоуглеродной экономике и энергетике создают предпосылки для расширения присутствия на рынке газа ЕС именно российского трубопроводного газа, поставляемого преимущественно по долгосрочным контрактам, нежели импортного СПГ, поставки которого характеризуются все большей краткосрочностью и меньшим объемом единичных контрактов и нарастающим разрывом (отсутствием) прямой связи между производителем и потребителем СПГ.

Именно в этом контексте – многоуровневого измерения конкурентной борьбы США за сохранение своей конкурентной ниши в мировой экономике и энергетике, в том числе в газовой сфере, – следует, по мнению автора, рассматривать событийную канву в газовой сфере по линии США – ЕС и США – РФ на европейском направлении. Проанализируем подробнее вышеуказанные четыре уровня нарастания конкурентности в экономике, энергетике и газовой сфере, в том числе в Европе.

Развитие международных газовых рынков и роль СПГ

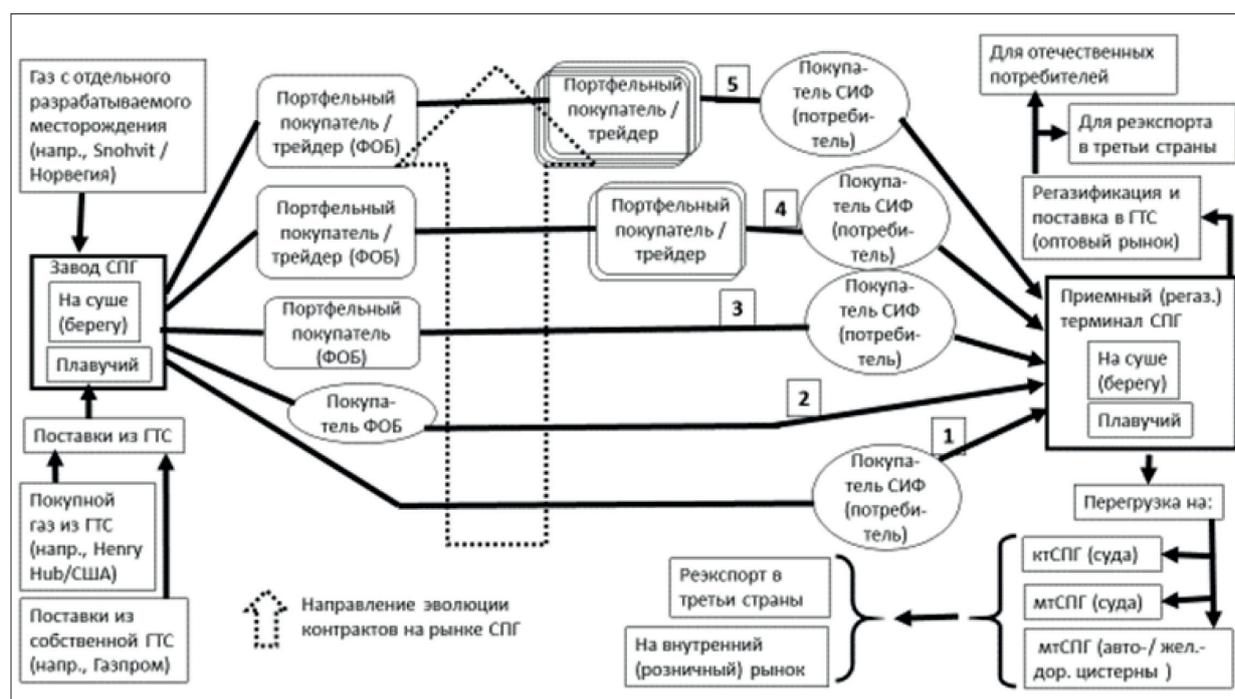
В настоящее время глобальный рынок газа пока отсутствует, по крайней мере в том виде, в каком сформирован глобальный рынок нефти. Международные газовые рынки представляют собой региональные рынки преимущественно сетевого газа (как в ЕС, России, Северной Аме-

рике, Северо-Восточной Азии) или СПГ (как в «островных» экономиках – Японии, Республике Корея). Интенсивное развитие изначально формирующегося глобального рынка СПГ превращает пока разрозненные региональные газовые рынки во взаимосвязанные части единого целого – глобального рынка газа, процесс формирования которого мы сегодня наблюдаем и участниками которого являемся. Таким образом, рынок крупнотоннажного СПГ выступает в качестве системного интегратора газовых рынков в единое глобальное рыночное газовое пространство.

Глобальный рынок СПГ как акселератор перемен

Сегодня мы наблюдаем связанные с интенсивным развитием рынка СПГ изменения его институциональной структуры [1-3]. Характерными чертами проектов СПГ на начальной стадии развития отрасли были:

- эффект концентрации мощности, поскольку единичная крупность проекта СПГ была необходима как инструмент снижения издержек;
- долгосрочные экспортные газовые контракты (ДСЭГК) как инструмент минимизации двусторонних инвестиционных и торговых рисков;
- ценообразование по принципу «нет-бэк от стоимости замещения», где в качестве замещающего энергоресурса в АТР исторически выступала сырая нефть, которая с конца 1960-х годов использовалась в качестве котельно-печного топлива в этих островных экономиках, откуда и пошла привязка цен на СПГ в АТР к «японскому нефтяному коктейлю» (Japan Crudes Cocktail/JCC) – пакету основных импортируемых сортов нефти;
- контракты на поставку на условиях СИФ/DES (delivery-ex-ship), то есть фактически включающие (по аналогии с трубопроводными контрактами) «оговорки о пунктах конечного назначения» (destination clauses) – гарантии закупок СПГ потребителем. Этому типу контрактов соответствует поз. 1 на рис. 1.



- 1 – долго-/среднесрочные контракты с фиксированным пунктом конечного назначения;
 2 – долго-/среднесрочные контракты без фиксированного пункта конечного назначения;
 3 – долго-/среднесрочные портфельные контракты;
 4 – краткосрочные портфельные контракты;
 5 – спотовые контракты;
 ктСПГ – крупнотоннажный СПГ;
 мтСПГ – малотоннажный СПГ».

Источник: составлено А.А. Конопляником на основе адаптированной им базисной схемы (поз. 1-5) из работы [1].

Рис. 1. Рынок СПГ: эволюция контрактных структур

В настоящее время происходит дрейф контрактной структуры рынка СПГ в направлении ее большей гибкости, что является доминирующим трендом в направлении эволюции контрактов на рынке СПГ (рис. 1). Стимулами для такого структурного дрейфа являются как выход на рынок новых потребителей, нацеленных на закупки СПГ для покрытия переменной части графика нагрузки, так и соображения диверсификации поставщиков (безопасность/надежность поставок).

Увеличивается доля контрактов, где выбор пунктов конечного назначения остается за покупателем СПГ (переход от поставки на условиях СИТФ/DES к закупке СПГ на условиях ФОБ, то есть на заводе) – поз. 2 на рис. 1. По этой схеме построены контракты на поставку СПГ США. Это предопределяет увеличение портфельных закупок СПГ (что особенно характерно для вертикально-интегрированных компаний с активами в апстриме и даунстриме), которые за

счет логистики могут повышать эффективность использования своего товарного портфеля (поз. 3 на рис. 1) по сравнению с совокупностью жестких двусторонних контрактов с фиксированными пунктами сдачи-приемки (поз. 1 на рис. 1).

Наконец, приход на рынок торговых компаний (перепродавцов, без намерений конечного использования закупаемого СПГ) ведет к дальнейшему усилению торгового компонента на рынке СПГ за счет сокращения срочности контрактов, повышения уровня «чёрн» (количества перепродаж – показатель, измеряющий уровень ликвидности) (поз. 4, 5 на рис. 1). Именно арбитражные операции (возможность их осуществления) являются драйвером интенсивного развития торговли СПГ.

Формирующийся глобальный рынок СПГ находится сегодня, на мой взгляд, на стадии коммодитизации – примерно на той, на какой находился мировой рынок нефти в начале 1980-х годов, до становления биржевой торговли неф-

тью [4]. Это предопределяет усиление на рынке СПГ конкуренции производителей, в направлении которых постепенно смещаются риски и неопределенности такой его институциональной структуры (риски short-termism'a). Торговля СПГ осуществляется в рамках внебиржевой торговли и значения чёрн выше единицы достигаются цепочкой последовательных перепродаж неунифицированных товарных партий (так называемые «маргариточные гирлянды» – daisy chains) на пути следования танкера-метановоза из порта отгрузки в порт конечного назначения, каковой может неоднократно меняться по ходу следования.

Стимулами для использования присущих биржевой торговле инструментам хеджирования финансовых рисков физических операций являются устойчивые тенденции повышения волатильности рынка СПГ в результате сокращения средней продолжительности и единичных объемов контрактов (short termism), и в силу этого – размеров (капитализации) компаний, входящих на рынок СПГ, особенно со стороны потребителей. Ведь последнее означает и уменьшение кредитоспособности новых участников рынка СПГ, их финансовой устойчивости.

По оценке компании Shell, за 2008-2017 гг. средняя продолжительность контрактов на рынке СПГ сократилась с 18 до 7 лет, средний единичный объем – с 2,3 до 0,75 млн т/год, при этом доля компаний с кредитными рейтингами в зоне «А» сократилась почти со 100% до 25%, с кредитными рейтингами в зоне «В» – выросла с нескольких единиц до более 20%, но при этом с нуля до 50% выросла доля компаний с неинвестиционными (то есть спекулятивными) кредитными рейтингами [5, с. 26]. Отмечу при этом, что обычно порядка 60-80% средств на реализацию проектов в нефтегазовой сфере (СПГ не исключение) привлекаются на условиях долгового (проектного) финансирования. А по мере перехода от инвестиционных рейтингов в зону спекулятивных их значений стоимость привлечения заемных средств (LIBOR+) начинает расти опережающими темпами, ведя к существенному удорожанию проектов СПГ.

Вышел ли глобальный рынок СПГ на этап формирования «бумажного» его сегмента (на стадию финансиализации)? На мой взгляд, пока

еще нет. Примерно 70% объема торговли СПГ сегодня осуществляется на основе долгосрочных контрактов, 30% – на основе краткосрочных и спотовых сделок [2, с. 134].

Рынок газа ЕС: ниша для российского газа и импортного СПГ

Хорошо известно, что рынок газа в Европе вышел на стадию насыщения – спрос на газ резко замедлил рост или стагнирует. А по прогнозам институтов, связанных с Еврокомиссией или с конкурирующими с газом отраслями, будет снижаться (вопрос – как считать). Однако, несмотря на это, общепризнано, что импортный спрос на газ в Европе будет расти. Снижается внутренняя добыча газа в ЕС: английский и норвежский сектора Северного моря выходят на стадию падающей добычи; голландский Гронинген вскоре будет законодательно закрыт как добывающий объект по причине участившейся серии техногенных миниземлетрясений, связанных с его разработкой. Происходит вытеснение угля (экология) и АЭС (соображения радиационной безопасности, сжатие зоны «базисной нагрузки» для АЭС в условиях разуплотнения графика нагрузки). В итоге – покрытие дополнительного импортного спроса в континентальной Европе – это зона конкуренции российского трубопроводного газа и импортного СПГ.

Политическое руководство ЕС видит импортный СПГ в качестве предпочтительной альтернативы российскому газу, исходя из соображений диверсификации (источников и маршрутов поставок и поставщиков), надежности поставок («фантомные боли» транзитных газовых российско-украинских январских кризисов 2006-го и 2009-го годов), и «токсичности» отношений с Россией после 2014 г. (Крым, Донбасс и связанные с ними антироссийские санкции). Сегодняшняя конкурентная ниша, которую занял российский трубопроводный газ в газовом импорте ЕС (треть импорта), расценивается многими политиками ЕС как недопустимое доминирование «Газпрома» на рынке ЕС, противоречащее интересам энергетической безопасности ЕС, тем более в условиях резко ухудшившегося отношения к России в политических верхах ЕС.

Однако на практике крупномасштабный глобальный СПГ предпочитает иные, не-европейские рынки. Подтверждением этого служит низкая загрузка мощностей регазификационных терминалов СПГ в ЕС (за пределами Иберийского полуострова, где для СПГ нет разумной газовой альтернативы), которая в целом по ЕС сохраняется на уровне около 25%. Более того, лишь четверть мощностей приемных (береговых) терминалов СПГ ЕС обеспечена трубопроводными мощностями, дающими возможность поставлять регазифицированный газ вглубь континента, где расположены основные его потребители [6, с. 58]. Создание такой трубопроводной инфраструктуры требует времени и денег. Изложенное означает, что российский трубопроводный газ уже выиграл конкуренцию у глобального СПГ.

Значит, российский газ в Европе нельзя упрекнуть в рыночном доминировании, достигнутом якобы антиконкурентными способами – он расширяет свою рыночную нишу в Европе в рамках честной экономической конкуренции. Несмотря на проводимую по отношению к нашей стране санкционную политику и тому подобные меры политического и экономического сдерживания.

Дополнительные возможности для российского газа

Более того, существуют возможности для дальнейшего расширения спроса на российский газ в Европе. Во-первых, это декарбонизация. В начале 2018 г. трезвые головы в Еврокомиссии пришли к пониманию, что построение светлого энергетического будущего ЕС только на базе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) невозможно ни технологически, ни экономически. Разумная альтернатива – сочетание ВИЭ и декарбонизированного газа, дабы использовать существующую газовую инфраструктуру [7]. Такой подход открывает новые перспективы для возможного расширения сотрудничества России и ЕС в газовой сфере, ибо в рамках жесткой взаимосвязи России и ЕС трансграничной капиталоемкой стационарной газотранспортной инфраструктурой наиболее благоприятные предпосылки для декарбонизации имеет трубопро-

водный газ, а не СПГ, и его поставки по ДСЭГК, а не спотовые продажи. Правда, понятно, что исходные (стартовые) позиции сторон по вопросу о декарбонизации газа существенно расходятся:

- сторона ЕС заинтересована в том, чтобы конвертировать временами избыточную (а потому доступную по нулевой или даже отрицательной цене) и не поддающуюся длительному и широкомасштабному хранению электроэнергию ВИЭ (вследствие асинхронности графика электрической нагрузки и определяемого погодными условиями режима работы солнечных и/или ветровых электростанций) в поддающийся такому хранению энергетический товар – водород, для чего можно использовать существующую инфраструктуру газовой отрасли;
- российская сторона заинтересована в том, чтобы монетизировать огромные имеющиеся в недрах страны ресурсы (запасы) природного газа, который можно использовать (с применением различных технологий, например, сухого крекинга метана) в качестве ресурса для получения того же водорода на различных стадиях производственно-сбытовой трансграничной газовой цепочки, для чего также можно использовать существующую инфраструктуру газовой отрасли.

Таким образом, очевидно, что, имея расходящееся пока целеполагание, стороны имеют и общий, совпадающий интерес, зона которого может в дальнейшем быть расширена. На расширение зоны такого общего интереса в области декарбонизации и нацелена в настоящее время работа рабочей группы 2 «Внутренние рынки» Консультативного совета Россия – ЕС по газу (РГ2 КСГ).

Во-вторых, возможности по наращиванию поставок малотоннажного российского СПГ на европейские рынки, в первую очередь в акваториях Балтийского и Черного морей и реки Дунай, ибо он является топливом конечного потребления, и поэтому не будет, как правило, конкурировать с российским же трубопроводным газом или крупнотоннажным СПГ, которые поступают сначала на оптовый рынок стра-

ны-потребителя, а малотоннажный СПГ – сразу на рынки розничные.

Наконец, реорганизация (диверсификация) структуры поставок российского трубопроводного газа в Европу: переход от линейной к линейно-кольцевой географии экспортных трубопроводов, каковая структура минимизирует риски и издержки, связанные с транзитным компонентом российских экспортных поставок газа в Европу, и еще более повышает его конкурентные позиции в ЕС. При такой композиции газотранспортных мощностей обходные (обходящие Украину) трубопроводы (Северные потоки 1 и 2, Турецкий поток) становятся основными артериями для экспорта в ЕС (берут на себя базисную нагрузку), а украинский коридор приобретает значение замыкающей баланс экспортных поставок транспортной артерии [8]. Его использование будет в значительной степени зависеть от динамики спроса на российский газ в Европе.

И декарбонизация, и малотоннажный СПГ, экономические последствия диверсификации газотранспортных экспортных мощностей создают (могут создать) дополнительные конкурентные преимущества для российского газа на европейском рынке. Не отсюда ли – из невозможности противостоять объективному наращиванию присутствия России на рынке газа ЕС – и берут на обоих берегах Атлантики истоки политики (попыток) «позитивной» дискриминации российского газа в Европе (ибо нацелена она на сокращение его рыночного доминирования)? Ведь если нельзя обыграть конкурента в справедливой (честной, чистой) конкурентной борьбе, то – если допускают нравственные установки – можно «нысыпать ему битого стекла в кроссовки». Особенно если на кону заявленные политики – America First и US Global Energy Dominance и скрепленные атлантической солидарностью договоренности сторон. И при этом не только относительно сжимается конкурентная ниша для газа в Европе, но и ниша газа (и других ископаемых энергоресурсов) в мировой энергетике (мировом энергобалансе) в свете грядущей смены ее парадигмы (переход от ожидания «пика предложения» к ожиданию «пика спроса»). Плюс к этому развитие глобального рынка СПГ характеризуется растущими рисками и неопределенностями для его игроков.

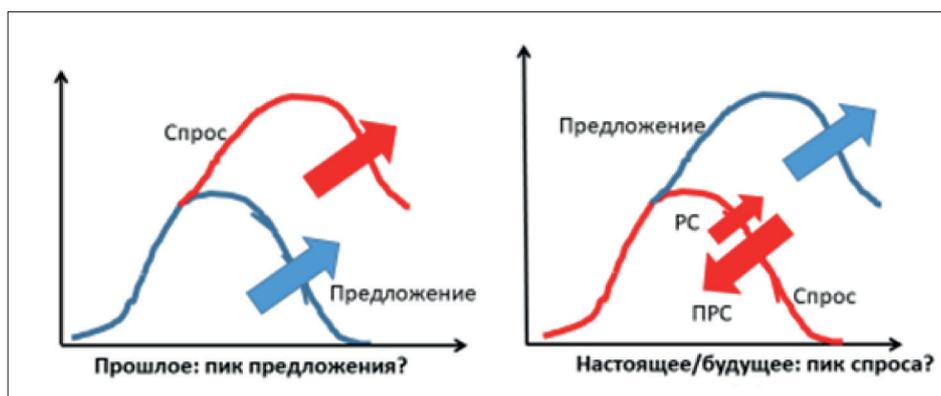
Плюс к этому усиливается глобальная конкуренция за пределами собственно энергетики.

Смена парадигмы

Развитие мировой энергетики опирается на освоение преимущественно невозобновляемых энергоресурсов (НВЭР). Поэтому современная парадигма ее развития, в интерпретации автора, описывается со стороны предложения сочетанием кривой (пика) Хабберта, теоремы (ренды) Хотеллинга, перелома Шевалье [9]. Со стороны спроса современную парадигму определяет рост народонаселения и экономического роста, преимущественно индустриального типа, предполагающий концентрацию и централизацию энергопроизводства и потребления. В итоге это дает ожидание дефицита предложения (теория «пика нефти» и ей подобные) (рис. 2). В рамках этой парадигмы будущие энергопоставки НВЭР будут более дорогими и более ограниченными (основание для формирования ренты за истощение НВЭР), откуда следует, что НВЭР с наиболее низкими издержками выигрывают рынок (обеспечивают получение/извлечение большей ренты), а освоение более дорогих НВЭР откладывается на более позднее время.

Однако сегодня мы, похоже, находимся на этапе смены парадигмы развития мировой энергетики. НТП (и американская сланцевая революция тому пример) привел к резкому расширению зоны предложения, введя под кривую Хабберта большие объемы считавшихся ранее нетрадиционными (то есть бывших нерентабельными для освоения) НВЭР.

В зоне спроса также произошли существенные изменения как в результате накопленного эффекта от системы ответных мер в мировой экономике на рост цен на нефть 1970-х годов и последовавших за ними (точнее, вызванных этими мерами) «эффектов домино», так и в результате недавних рукотворных ограничений на спрос на НВЭР со стороны климатической повестки. Теперь в промышленно развитых странах (ПРС) экономический рост продолжается практически при стабилизации энергопотребления – результат НТП и структурных сдвигов. На такую же модель экономического роста (предлагающую развитие энергетики неинду-



РС – развивающиеся страны;
 ПРС – промышленно развитые страны;
 НТП – научно-технический прогресс;
 НВЭР – невозобновляемые энергоресурсы;
 ВЭР – возобновляемые энергоресурсы.

Рис. 2. Мировая энергетика: смена парадигмы?

стриального и децентрализованного типа, опирающуюся на более широкое использование ВИЭ) могут начать переходить и развивающиеся страны.

Резкое расширение предложения, замедление роста спроса создает ресурсный «навес» в добыче углеводородов, когда объем не только разведанных, но и доказанных извлекаемых запасов уже превышает прогнозный накопленный объем мирового спроса на период до 2050 г. [10].

К числу рукотворных ограничений спроса на энергию я отношу Парижское соглашение по климату 2015 г. (COP-21 – Conference of Parties-21), которое вводит ограничения на выбросы парниковых газов, в первую очередь CO₂, чтобы удержать повышение глобальной температуры в пределах 2 °С. В этом случае, при продолжении использования существующих энерготехнологий в рамках всех производственно-сбытовых энергетических цепочек от добычи до конечного потребления, человечество сможет использовать лишь от четверти до трети (по оценке Межгосударственной группы экспертов по исследованию климата) или треть (по оценке МЭА) текущих доказанных извлекаемых запасов НВЭР [9]. Декабрьское 2018-го года COP-24 в Катовице (Польша) будет предлагать сделать эту задачу еще более амбициозной и удержать повышение температуры в пределах 1,5 °С. Это значит, что может оказаться невостребованным

еще большая доля мировых доказанных извлекаемых запасов НВЭР.

В итоге мир вступает в новую парадигму – «пика спроса», когда предложение энергии начинает опережать спрос на нее (рис. 2), будущие поставки НВЭР становятся не более дорогими и дефицитными, как в рамках текущей парадигмы, а более дешевыми и обильными, в том числе вследствие ограничений спроса. Теорема Хотеллинга конвертируется в свою противоположность. Конкуренция поставщиков возрастает, ибо теперь наименее дорогостоящие НВЭР захватывают всю сегодняшнюю и будущую рыночную нишу, а для более дорогостоящих вообще не остается перспектив спроса. То есть затраченные на их разведку и подготовку инвестиции становятся некупаемыми в силу невостребованности запасов этих НВЭР.

В этих условиях правила конкуренции ужесточаются вплоть до их полной отмены некоторыми сторонами, которые ощущают угрозы для сохранения своей конкурентоспособности, то есть для удержания рыночной ниши (например на рынке газа ЕС), а значит перспектив сохранения национального экспортно-ориентированного энергопроизводства и занятости (рабочих мест). В первую очередь это относится к СПГ США, ибо ставит под вопрос выполнение (преследующих сугубо экономические цели) политических доктрин US Global Energy Doninance и America First.

Глобальная конкуренция за пределами энергетики

Важным фактором, влияющим на конкурентную борьбу в энергетике и методы ее ведения, является изменение расстановки сил за пределами энергетической сферы в глобальной конкуренции. Исторически в мире (за пределами мировой социалистической системы) существовало три основных экономических центра силы: Северная Америка (США), Западная Европа и Япония. Азиатский центр в конце XX в. расширился, в него вошли «азиатские драконы» – ряд стран Юго-Восточной Азии (Республика Корея, Тайвань и др.). Но быстрый рост других экономик, например стран БРИКС, в первую очередь Китая и Индия, бросивших вызов в экономической сфере за пределами энергетических отраслей трем историческим центрам капиталистического мира, резко ужесточил глобальную конкуренцию в обрабатывающей промышленности, сфере услуг, новых инновационных и наукоемких отраслях. Поэтому усилилась конкуренция не только между старыми и формирующимися новыми мировыми экономическими центрами, но и внутри старых (между старыми центрами) за удержание своей ниши в мировой экономике.

Такая усилившаяся конкуренция угрожает (создает риски) сохранению США своего мирового господства. Поэтому Соединенным Штатам необходимо найти слабое звено среди участников глобальной конкуренции, чтобы, устранив его, сохранить или расширить свою нишу. Ведь возможны два метода победы в конкурентной борьбе: повышать свою собственную конкурентоспособность (бежать быстрее конкурентов) или устранить конкурента (создавать ему разнообразные препятствия). Второй путь может оказаться легче, и именно в таком случае (особенно если придерживаться правил игры без правил) целесообразно сосредоточиться на первоочередном устранении (или дальнейшем ослаблении) самого слабого звена.

Именно этот путь, на мой взгляд, избрали США. И самым слабым звеном для них сегодня в глобальной конкуренции за пределами энергетической сферы является, как это ни покажется парадоксальным, Европейский союз – их поли-

тический и торговый партнер. Ведь доктрины всех американских президентов – Америка прежде всего (America First!) никто не отменял.

При всем своем поступательном развитии и формальном единстве, ЕС раздираем противоречиями и не является однородным образованием, что ослабляет его конкурентные позиции на глобальных рынках. Сегодня фактически существует два ЕС в составе его старых и новых членов. Последние – это бывшие страны-члены СЭВ, вошедшие в состав ЕС в 2004-м и последующих годах, которых ЕС «заглотил», но «переварить» так и не смог. В итоге сегодня старые страны ЕС ориентируются в основном на ЕС, а новые – на США. Что дает дополнительную возможность США проталкивать на их рынок свой более дорогой, по сравнению с российским трубопроводным газом, СПГ. Характерный пример – Польша и страны Балтии. Можно сказать, что ориентация на США – есть результат неудовлетворенности новых стран ЕС своим положением в составе расширенного ЕС, не отвечающего их завышенным ожиданиям до вступления в Евросоюз.

В дополнение к этому возникают и другие проблемы, отнюдь не укрепляющие единство ЕС и ослабляющие его глобальную конкурентоспособность: это и кризис беженцев (результат инспирированных извне «цветных революций» на Ближнем Востоке и в Северной Африке – в относительной близости от Европы), и референдумы на отделение отдельных европейских стран (Brexit) и территорий (баскские земли в Испании). Наконец, присоединение ЕС к антироссийским американским санкциям больно ударило по самому ЕС: финансовые потери европейского бизнеса от антироссийских санкций ООН оцениваются в 100 млрд долл. [11].

На этом фоне дальнейшее ослабление конкурентных позиций ЕС на глобальных неэнергетических рынках за счет повышения энергетической составляющей общественных издержек ЕС в энергопотребляющих отраслях, за счет навязываемой Евросоюзу Соединенными Штатами замены более дешевого российского трубопроводного газа более дорогим сжиженным американским, хорошо вписывается в доктрину «Америка прежде всего!» и ведет к ухудшению благосостояния ЕС. Российский же газ, наобо-

рот, способствует (в данном контексте) росту благосостояния ЕС и повышению его глобальной конкурентоспособности в противовес навязываемому Евросоюзу Соединенными Штатами потребления американского СПГ.

Выводы

Итак, на рынке ЕС будет продолжать расширяться импортный спрос на газ. Борьба за эту рыночную нишу будут импортный глобальный СПГ (включая американский) и российский газ – трубопроводный и СПГ. Американский СПГ может занять эту нишу только в том случае, если он окажется более конкурентоспособным, чем российский газ. Поскольку по издержкам добычи и доставки на рынок ЕС российский газ выигрывает экономическую (чистую) конкурен-

цию, то в ход идут методы внеэкономической (нечистой) конкурентной борьбы против российского газа со стороны США и поддерживающих их европейских политических структур: попытки принудить страны ЕС к закупкам американского СПГ, изменение системы регулирования рынка газа ЕС с целью создания административных и экономических барьеров на пути российского трубопроводного газа в ЕС и тому подобные методы достижения конкурентных преимуществ внеэкономическими методами.

Похоже, что конкурентные рынки провоцируют антиконкурентное поведение проигрывающих в конкурентной борьбе. Все средства оказываются хороши для достижения заявленной цели глобального энергетического доминирования США. Ничего личного. Только бизнес. America First!!!

ЛИТЕРАТУРА³

1. H. Rogers. *Does the Portfolio Business Model Spell the End of Long-Term Oil-Indexed LNG Contracts?* // *Oxford Institute for Energy Studies, Energy Insight: 10, April 2017, 21 pp.*

2. B. Tokacsne Toth, A. Selei, P. Kotek, A. Beothy, D. Leython, P. Cameron, A. J. Jumriany. *Follow-up study to the LNG and storage strategy* // *European Commission, Directorate General for Energy, September 2017, 226 pp.*

3. Митрова Т., Собко А., Сергеева З. *Трансформирующийся глобальный рынок СПГ: как России не упустить окно возможностей?* // *Энергетический центр Московской школы управления «Сколково», апрель 2018, 59 с.*

4. Бушуев В.В., Конопляник А.А., Миркин Я.М. и др. *Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз.* М.: Энергия, 2013, 344 с.

5. *Shell LNG Outlook 2018.* URL: https://www.shell.com/energy-and-innovation/natural-gas/liquefied-natural-gas-lng/lng_outlook/_jcr_content/par/textimage_864093748.stream/1519645795451/d44f97c4d4c4b8542875204a19c0b21297786b22a900ef8c644d07d74a2f6eae/shell-lng-outlook-2018-presentation-slides.pdf.

6. *Quo Vadis EU gas market regulatory framework – Study on a Gas Market Design for Europe. Preliminary Report. Draft for discussion purposes* // *European Commission, Directorate General for Energy, Written by EY & REKK, June 2017, 78 pp.*

7. *Газовый пакет 2020 и Quo Vadis (интервью с К.Д. Борхардтом)* // *Нефтегазовая Вертикаль, 2018, № 12. С. 10-17.*

8. А.А. Конопляник. *Российский газ в Европу: от линейной (радиальной) к радиально-кольцевой системе поставок и новая роль транзита* // *Выступление на 14-м Российском Нефтегазовом Конгрессе (RPGC) в рамках 15-й Международной выставки «Нефть и газ» (MIOGE), Москва, 19 июня 2018 г.*

9. А.А. Конопляник. *О грядущей (неизбежной?) смене парадигмы развития мировой энергетики и связанных с этим рисках и вызовах для России и мира, с. 151-180 – в кн.: Системные исследования в энергетике: методология и результаты, М.: Издат. дом МЭИ, 218, 308 с.*

10. *BP Technology Outlook. Technology choices for a secure, affordable, and sustainable energy*

³ Все указанные публикации, презентации А.А. Конопляника находятся в открытом доступе на его сайте www.konoplyanik.ru.

future, November 2015. URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/bp-technology-outlook.pdf>.

11. ООН: потери ЕС от санкций – \$100 млрд, РФ – \$55 млрд // *Вести. Экономика*, 28.04.2017. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/84804>.

REFERENCES

1. H. Rogers. *What is the End-of-Term Oil-Indexed LNG Contracts?* // *Oxford Institute for Energy Studies, Energy Insight*: 10, April 2017, 21 pp.

2. B. Tokacsne Toth, A. Selei, P. Kotek, A. Beothy, D. Leython, P. Cameron, A.J. Jumriany. *Follow-up study to the LNG and storage strategy // European Commission, Directorate General for Energy, September 2017, 226 pp.*

3. Mitrova T., Sobko A., Sergeeva Z. *Transforming global LNG market: how can Russia not miss a window of opportunity?* // *Energy Center of the Moscow School of Management Skolkovo, April 2018, 59 p. (in Russian).*

4. Bushuev V.V., Konoplyanik A.A., Mirkin Ya.M. and other. *Oil prices: analysis, trends, forecast. M: Energy, 2013, 344 p. (in Russian).*

5. *Shell LNG Outlook 2018*. URL: https://www.shell.com/energy-and-innovation/natural-gas/liquefied-natural-gas-lng/lng-outlook/_jcr_content/par/textimage_864093748.stream/1519645795451/d44f97c4d4c4b8542875204a19c0b21297786b22a900ef8c644d07d74a2f6eae/shell-lng-outlook-2018-presentation-slides.pdf.

6. *Quo Vadis EU gas market regulatory framework - Study on a Gas Market Design for Europe. Preliminary Report. Draft for discussion purposes* // *European Commission, Directorate*

General for Energy, Written by EY & REKK, June 2017, 78 pp.

7. *Gas package 2020 and Quo Vadis (interview with K.D. Borchardt)* // *Oil and Gas Vertical, 2018, No. 12. P. 10-17. (in Russian).*

8. A.A. Konoplyanik. *Russian gas to Europe: from the linear (radial) to the radial-ring supply system and the new role of transit* // *Speech at the 14th Russian Oil and Gas Congress (RPGC) within the 15th International Oil and Gas Exhibition (MIOGE), Moscow, June 19, 2018 (in Russian).*

9. A.A. Konoplyanik. *On the coming (inevitable?) Change in the paradigm of the development of world energy and the associated risks and challenges for Russia and the world, p. 151-180 – in the book: System Studies in the Energy Sector: Methodology and Results, Moscow: Izdat. House MEI, 218, 308 p. (in Russian).*

10. *BP Technology Outlook. Technology choices for a secure, affordable, and sustainable energy future, November 2015*. URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/bp-technology-outlook.pdf>.

11. UN: *EU losses from sanctions – \$ 100 billion, Russia – \$ 55 billion* // *News. Economy, 04/28/2017*. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/84804>.

Поступила в редакцию
23.11.2018 г.