Стратегия России на рынке СПГ: прошлое, настоящее и будущее (приглашение к дискуссии: тезисы)

А.А.Конопляник, д.э.н., профессор

Советник Генерального директора, ООО «Газпром экспорт», Профессор кафедры «Международный нефтегазовый бизнес», РГУ нефти и газа им.Губкина,

Со-руководитель Рабочей группы 2 «Внутренние рынки» Консультативного совета Россия-ЕС по газу

Выступление на Третьем Газовом Диалоге Сколково «Стратегия России на рынке СПГ», Энергетический Центр Московской школы управления СКОЛКОВО, Москва, 13 марта 2018 г.

Russian gas export strategy development & prospective role of LNG (invitation to the debate) Domestic LNG **Pipelines** Russian gas export market Large-scale (virtual pipeline) Small-scale (virtual pipeline (economy of scale) + end-use fuel) (flexibility) Wholesale market (i) Flexibility N1 = diversity between regional wholesale off-grid Retail export markets of pipe gas (ii) economy of scale; (iii) LNG as mobility = market transportation segment within grid-based transport: traditional gas value chain; stationary: onshore Pipe industry, (tracks, LNG vs oil gas vs (i) Flexibility N2 = diversity between power communal) products, traditional & new businesses within LNG vs generation, & offshore expanded gas value chain; (ii) electricity coal, households access to new regional export & (bunkering) RES domestic end-use markets A.Konoplyanik, Skolkovo, 13.03.2018

Large-scale vs small-scale LNG: some comparative facets – & future role of gas

Parameters	Large-scale LNG	Small-scale LNG
Supplies	Export	Export + domestic
Role to play	Virtual pipeline	Virtual pipeline plus end-use fuel
Companies	Majors/integrated (economy of scale rent)	Small & medium/non-integrated (specificity rent/niche product)
Business level	Federal state	Regional
Diversification	 Between & within regional export wholesale markets of pipe gas (non-accessible by pipe gas and/or small LNG) Within traditional business areas for gas 	Competetive niches non-accessible by pipe gas and/or large-scale LNG: - between & within end-use markets (new business areas for gas), - between export & domestic markets
Competition: energies/markets	 Rus gas (pipe gas) vs Rus gas (LNG) in existing regional wholesale markets gas (pipe/LNG) vs other energies in wholesale (coal, RES) 	Rus gas (LNG) vs other energies in end-use (retail markets)
Competition: companies	Between Rus companies (majors)Between Rus state energy companies	Regional/local non-integrated
Competition: industries	- Power generation, industry, households	- Transportation (road, offshore)
Summary:	Improving gas to gas competition in traditional business areas for gas	Expanding new business areas for gas plus improving gas to gas complementarity

Russia: (i) <u>Past:</u> pipe gas; (ii) <u>Current:</u> pipe gas plus large-scale LNG; (iii) <u>Future:</u> pipe gas plus large-scale & small-scale LNG

Благодарю за внимание!

www.konoplyanik.ru andrey@konoplyanik.ru a.konoplyanik@gazpromexport.com

Заявление об ограничении ответственности

• Взгляды, изложенные в настоящей презентации, не обязательно отражают (могут/должны отражать) и/или совпадают (могут/должны совпадать) с официальной позицией Группы Газпром (вкл. ПАО «Газпром» и/или ООО «Газпром экспорт»), ее/их акционеров и/или ее/их аффилированных лиц, отражают личную точку зрения автора настоящей презентации и являются его персональной ответственностью.