

NIEMIECKI PARTNER RUSZA Z ODSIECZĄ GAZPROMOWI. „WOJNA RUROCIĄGÓW Z LNG” [ANALIZA]

Niemiecki partner Gazpromu błyskawicznie zareagował na informację o zapowiadanej dostawie amerykańskiego LNG do Polski. Jego zdaniem gaz skroplony nie ma szans w starciu z (rosyjskimi) dostawami rurociągowymi. Jak jest naprawdę?

„Udział LNG na rynku europejskim może osiągnąć 10% w 2017 r., a w dłuższej perspektywie może wzrosnąć do 15%, a więc gaz skroplony nie zastąpi surowca słanego gazociągami” – stwierdził w rozmowie z dziennikiem Wiedomosti prezes Wintershall Mario Meren. Menadżer podkreślił również, że „nie widzi strumienia metanowców LNG [płynących – przyp. red.] do Europy”. „Ja osobiście słyszałem o pięciu tankowcach. LNG z USA nie załało Europy” – uzupełnił swoją wypowiedź Meren.

Nieprzypadkowo powyższe słowa padły z ust jednego z najważniejszych europejskich partnerów Gazpromu kilka dni po bardzo istotnej deklaracji wicepremiera Mateusza Morawieckiego. Polityk odwiedził Stany Zjednoczone, spotkał się z szefem departamentu energii Rickiem Perry’em i zapowiedział dostawę amerykańskiego gazu skroplonego do Polski w ciągu 1-1,5 roku. To istotne m.in. w kontekście planów integracji środkowoeuropejskich rynków gazowych. Długofalowo błękitne paliwo z USA, będące coraz ważniejszym elementem światowej rewolucji LNG, może być pomocne w ich zdywersyfikowaniu.

Oczywiście dziś skala zjawiska nie jest duża, ale **wynika to z wstępnego charakteru działań Waszyngtonu, który dopiero w lutym ub.r. uruchomił eksport gazu ze swojego terminalu Sabine Pass. Fakt ten w swojej wypowiedzi Meren dyskretnie pomija.**

Zobacz także: [Amerykański gaz dla Polski uderzy w Nord Stream 2? „Strategia Trumpa” \[ANALIZA\]](#)

Do końca dekady ilość gazoportów w Ameryce Północnej wzrośnie co wydatnie wzmocni przemiany na globalnych rynkach LNG. Ze względu na spadek popytu na gaz skroplony w Azji, skoncentrują się one na Europie, która równolegle z przyczyn politycznych jest zainteresowana dywersyfikacją dostaw. Taki proces jest tym bardziej prawdopodobny ponieważ **według prognozy Międzynarodowej Agencji Energii na Starym Kontynencie do 2020 r. dwukrotnie wzrośnie import LNG. Mowa o około 90 mld m³ surowca rocznie, co w porównaniu z eksportem realizowanym przez Gazprom do UE tj. około 130 mld m³ (w 2015 r.), jest wolumenem zagrażającym żywotnym interesom Rosjan i ich partnerów biznesowych. Czyżby prezes Wintershall nie znał powyższych danych?**

Zapewne zna je doskonale, ale jako partner Gazpromu wspiera go w forsowaniu projektu Nord Stream 2, który może zniechęcić sporą część członków UE do budowania terminali i partycypowania w owocach rewolucji LNG na całe dekady. W przypadku Polski układ sojuszy

jest tu zgoła odmienny aniżeli w przypadku Wintershall. Stany Zjednoczone są niechętnie nowej inwestycji Gazpromu z przyczyn biznesowych i politycznych co stanowi rzadki przypadek amerykańsko-polskiej synergii interesów, której owocem za 1-1,5 roku może być pierwsza dostawa LNG z Ameryki Północnej do Świnoujścia.

Rozstrzygnięcie toczącej się batalii, dużo szerszej niż aspekt Nord Stream 2, jest dziś trudne do jednoznacznego określenia. Z pewnością wiele będzie zależeć od ceny gazu skroplonego. Te w przypadku amerykańskiego surowca są indeksowane do giełdy Henry Hub, na finalną kwotę wpływają również koszty transportu i regazyfikacji. **Teoretycznie stawia to LNG na gorszej pozycji aniżeli surowiec dostarczany przez Gazprom systemami rurociągowymi po preferencyjnych warunkach** (często nie płaci on na całych odcinkach systemów przesyłowych nawet opłat tranzytowych, bądź jak w przypadku Jamału są one symboliczne). Jednak mówimy tu o biznesie tak silnie związanym z polityką (sekretarz stanu USA Rex Tillerson wprost zasugerował, że eksport LNG to narzędzie nacisku na Rosję), że **bardzo wiele będzie zależało od gotowości poszczególnych stron do uczestniczenia w wojnie cenowej**. Nie chodzi jedynie o koszt gazu, ale również formuły kontraktów (np. przy niskich cenach ropy rosyjskie błękitne paliwo jest ekstremalnie tanie, ale przy wysokich może być trudne do zaakceptowania dla klientów).

Nie bez wpływu na cały proces pozostają także zmiany technologiczne. Przykład dostosowania się amerykańskiej rewolucji łupkowej do rekordowo niskich cen na globalnych rynkach naftowych pokazuje, że czasem w spektakularny sposób dokonują się one w ciągu okresu kilku lat. Z pewnością obejmą one także wciąż rosnący sektor LNG. Gazprom bardzo się tego boi. Tego i najistotniejszego z perspektywy klientów takich jak Polska argumentu w sporach o europejskie rynki. Terminale w przeciwieństwie do rurociągów dają elastyczność i nie wiążą odbiorcy i dostawcy nierozzerwalnym węzłem współzależności.