

WICEPREZES PGNiG: DOSTAWA LNG Z USA MA LEPSZĄ CENĘ OD ROSYJSKIEGO SUROWCA OFEROWANEGO POLSCE [WYWIAD]

W rozmowie z Energetyka24 wiceprezes PGNiG Maciej Woźniak odnosi się do takich kwestii jak dostawa amerykańskiego LNG, pierwszy i drugi kontrakt katarski oraz aktywność koncernu na rynkach zagranicznych.

Piotr Maciążek: Za dwa tygodnie do Polski przybędzie amerykańskie LNG, czy możemy spodziewać się zawarcia średnioterminowej umowy na surowiec z tego kierunku? Czy PGNiG prowadzi w tym zakresie rozmowy?

Maciej Woźniak: Jest to element naszej strategii, aby wykorzystać moce, które już zarezerwowaliśmy i opłaciliśmy w terminalu. Gazoport ma 5 mld m³ przepustowości, a nasza spółka wykupiła 3,5 mld m³. Chcemy te moce wykorzystać, aby nie były to koszty, które się nie zwrócą. Na to wykorzystanie składają się dwa kontrakty długoterminowe, które już podpisaliśmy [z Qatargas – przyp. red.], są i będą to również w przyszłości kolejne umowy spotowe oraz zastanawiamy się nad kontrahentami na średnioterminowe dostawy. Krótko mówiąc – tak, pracujemy nad tym.

Są kontakty PGNiG z Amerykanami? Jeździecie do USA w celu prowadzenia rozmów?

Oczywiście, że tak. Zresztą nie tylko do Stanów Zjednoczonych.

A o jakich jeszcze krajach mówimy?

Wołałbym to na razie zostawić dla siebie.

A o jakich regionach geograficznych mówimy?

Powiem inaczej. Miesiąc temu wróciliśmy z corocznej konferencji Gaztech w Japonii gdzie był obecny cały świat LNG. W ciągu trzech dni można się tam było spotkać się z kilkudziesięcioma firmami z całego świata.

No dobrze, muszę się zadowolić taką odpowiedzią. Skoro mówimy o LNG, to ja chciałbym zapytać także o jego cenę. Wiem, że jest to objęte tajemnicą handlową, więc zapytam w ten sposób: jest to dla PGNiG biznes bardzo opłacalny, czy umiarkowanie?

Dostawa z Cheniere ma atrakcyjną cenę z punktu widzenia optymalizacji naszego portfela. Cena w tym jednorazowym kontrakcie LNG jest niższa, niż cena, którą oferuje nam w długoterminowej umowie Gazprom. Jest to cena niższa od ceny gazu rosyjskiego oferowanego w tej chwili Polsce.

I to mimo tego, że rosyjski gaz w tej chwili jest tani ze względu na indeksację do cen ropy?

Formuły cenowe w kontraktach zawieranych przez Gazprom w Europie Środkowej, w tym z Polską, mają odniesienie nie tylko do ropy, ale też tzw. cenę bazową, która jest dość wysoka. Niestety, w ten sposób, kraje środkowoeuropejskie w tym Polska za pomocą kontraktów długoterminowych rosyjskich finansują niższe ceny gazu rosyjskiego na Zachodzie Europy, gdzie obowiązują ceny giełdowe. Potwierdziła to w zeszłym tygodniu szefowa Gazprom Export, która wyraźnie stwierdziła na konferencji w Amsterdamie, że Gazprom nie zamierza odejść od polityki cenowej opartej na cenach ropy w kontraktach długoterminowych. W związku z tym rysuje nam się bardzo jasna, klarowna koncepcja Gazpromu przetrzucania swojej marży sprzedażowej do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, celem zdobywania rynku w Europie Zachodniej.

Jak to się ma do rzekomych ustępstw Gazpromu związanych ze śledztwem antymonopolowym KE?

No więc właśnie. Jak to się ma do zobowiązań Gazpromu złożonych Brukseli? Moim zdaniem może to świadczyć o nie do końca szczerych intencjach. Poza tym te zobowiązania są bardzo nieprecyzyjne.

Niedawno był u nas emir Kataru, a w kuluarach konferencji Gazterm mówi się, że Pan prezes właśnie wrócił z podróży do tego kraju.

[Śmiech]

Wypada mi spytać po co Pan tam pojechał?

Dbamy o dobre relacje z naszymi partnerami w Katarze.

A są rozmowy o czymś więcej, niż dwie umowy katarskie?

To, że mamy drugi kontrakt katarski, który jest bardzo atrakcyjny dla naszego rynku, wynika z tego właśnie, że dbamy o partnerskie relacje. I na bieżąco się konsultujemy w wielu kwestiach. Ja tam zresztą zostawiłem kilku naszych ekspertów, którzy jeszcze prowadzą rozmowy. To jest tak, że wokół długoterminowych kontraktów zawsze jest wiele kwestii bieżących do omówienia.

Czy rozmowy z Katarom dotyczą renegotjacji pierwszego kontraktu katarskiego? Bo drugi jest korzystny, ale pierwszy mam wrażenie nie do końca...

Nawet gdyby dotyczyły nie byłbym w stanie tego skomentować.

To powiem inaczej. Czy PGNiG myśli jeszcze o pierwszym kontrakcie katarskim?

...PGNiG cały czas analizuje wykonywanie swoich kontraktów.

Chciałbym spytać o działalność PGNiG w Pakistanie i Iranie. Jak w tej chwili to wygląda?

To są różne rynki. W Iranie mówimy na razie o usłudze technicznej, wierceniach, badaniach geofizycznych. My tam mamy cały czas znaną markę - jeszcze z lat 70. i 80. Jesteśmy jedną z ważniejszych grup inżynierskich obecnych na miejscu. Być może się to przerodzi w coś więcej, ale podchodzimy do tego ze spokojem.

Jeśli chodzi o Pakistan, jest to działalność wydobywcza i handlowa. Pakistan jest bardzo chłonnym rynkiem. Potrzeby tej gospodarki są bardzo duże. Otwierają się tam kolejne pływające terminale regazyfikacyjne. To co wydobywamy sprzedajemy w całości od razu na tym rynku. To jest rynek regulowany, przynoszący dobre profity dla producentów.

PGNiG myśli o jakiś innych rynkach zagranicznych?

Oczywiście, firma taka jak nasza musi myśleć o rozwoju na różnych rynkach, na różne sposoby. Kilka miesięcy temu analizowaliśmy dogłębnie rynki w Kanadzie, USA. Być może teraz do tych analiz wrócimy i je pogłębimy.

Ostatnio odniosłem na konferencji PKN Orlen wrażenie, że „zaprasza” inny duży koncern w Polsce do objęcia udziałów w projekcie kanadyjskiego terminalu LNG „Goldboro”. Czy to zaproszenie dla PGNiG?

Wiemy, że Orlen ma w swoim portfelu tego typu projekt. Jest to jeden z wielu projektów tego typu w Kanadzie i USA - ciągle na etapie projektu. Jeżeli mielibyśmy w tego typu projekty się angażować, to będziemy oczywiście szukać najlepszego z nich.

Czy wizyta prezesa Woźniaka w USA dotyczyła nie tylko kwestii kontraktu na dostawy LNG, ale również zaangażowania się w jakieś projekty? Czy rozmowy wykraczały poza kwestie handlowe?

To nie była nasza jedyna wizyta w ciągu ostatniego roku, ale już chyba szósta. W ciągu tych wizyt różne rzeczy analizujemy - również możliwość zaangażowania się nie tylko po stronie kupującego, ale także sprzedającego gaz amerykański, niemniej żadne tego typu decyzje nie zapadły.

Rozmowę przeprowadzono podczas XX konferencji Gazterm.

Zobacz także: