



CBBSS INFOLETTER ON OIL AND GAS E&P

Съдържание

1. Трудната диверсификация на доставчици и маршрути в България – за предстоящата среща на алтернативни доставчици с индустриалните потребители
2. TOTAL подновява офшорните си дейности в Кипър
3. Societe Generale SA предвижда европейският газ да отслабне през 2020 поради пренасищане на доставките
4. OMV в доклади за дейността за 3-то тримесечие отчита понижение поради спирания,понижаване производителността в Румъния
5. Европейските петролни суперсили показват трудности в „Сектора нагоре по веригата“, TOTAL най-добър
6. Reuters: Азерите бранят British Petroleum като основен партньор в газовия сектор
7. Вторият търг за LNG на CNOOC е сигнал за голямо разместване на пазара на LNG

Newsletter Content

1. Difficult diversification of suppliers and routes in Bulgaria - for the forthcoming meeting of alternative suppliers with industrial users by Ilian Vassilev
2. TOTAL TO RESUME ACTIVITIES OFFSHORE CYPRUS
3. SocGen Sees European Gas Sinking Through 2020 on Supply Glut
4. OMV REPORTS Q3 PRODUCTION DECREASE DUE TO SHUT-DOWNS, LOWER PERFORMANCE IN ROMANIA
5. EUROPEAN SUPERMAJORS SHOW UPSTREAM DIFFICULTIES, TOTAL BEST PERFORMER
6. Reuters: Azeris to Keep BP as Core Partner for Main Gas Field
7. CNOOC's Second LNG Tender Signals Massive LNG Market Shift

Трудната диверсификация на доставчици и маршрути в България – за предстоящата среща на алтернативни доставчици с индустриалните потребители

Илиян Василев

В понеделник, 23 ноември, предстои да се проведе важно събитие, което вероятно ще мине без светлините на медийните прожектори. Организира се от Българската федерация на индустриалните енергийни консуматори /БФИЕК/ и ще събере заедно големи западни компании, които имат непосредствени и реални планове за продажба на природен газ в България и които ще бъдат първите, които ще се възползват от възможностите за транспортни и транзитни услуги през България.

Известно е, че през 2015 година за пръв път на границата на България няколко големи западни компании обявиха, че разполагат с достатъчни доставки за диверсификацията на газовия баланс на нашата страна. Решени бяха, изглеждащи на пръв поглед нерешими, логистични и други проблеми. Да се конкурираш с „Газпром“ не е лесно, още повече, че той има привилегията на изключителен доставчик и на монополен

ползвател на входящата и преносна инфраструктура.

Много компании водиха преговори с „Булгаргаз“ и „Булгартрансгаз“. За сделки е още рано да се говори. Важното е, че „Газпром“ и всички в България разбраха, че ако руският газов монопол не смъкне цените, има кой да го замени – при това за целите количества газ, който „Газпром“ ни продава. И резултатите не закъсняха – за последното тримесечие на 2015 година и началото на 2016 година цените на руския газ за нас са както никога – на най-ниските равнища в Европа, под 215 долара за хиляда кубически метра.

Както казва моя добър приятел и колега Михаил Крутихин, който вероятно е най-известното и разпознаваемо експертно лице в Русия в сферата на нефта и газа, най-накрая се случи чудото – „Газпром“ започна да се държи като нормална компания и да се бори за пазарните си дялове, като се конкурира.

Остава да видим второто и следващите действия на диверсификацията, след като тя вече е възможна, а именно да бъдат сключени първите договори с алтернативни доставчици, с което вносителите и страната ни като цяло да изпълнят предписанията на Европейската комисия за управление на рисковете при монополни доставчици. Това ще ни приближи и до идеята, България да бъде транзитен център за различни и конкуриращи се газови потоци.

Засега почти всички компании, които са предложили да внасят газ в България са се обърнали към „Булгаргаз“ като свой основен партньор. И това е разбираемо – газовата ни компания държи договорите за доставка до

крайни потребители и е логично тя да остане като нужния консолидатор при ниските равнища на потребление у нас. Но това не непременно единствената възможност, защото ако „Булгаргаз“ продължава да се държи като филиал на Газпрокекспорт и не желае да купува газ от друго място, то потребителите по-скоро рано, отколкото късно, ще я подминат и ще сключат директни договори. Нищо, че имат тригодишни договори с „Булгаргаз“.

По същия начин стоят нещата и по отношение потенциалния интерес на тези големи вносителни и търговци на газ при използването на преносната инфраструктура и възможностите за газосъхранение. Очаква се на тази среща представителите на посочените компании да бъдат запознати с възможностите на българо-гръцкия газов интерконектор, още повече, че до средата на месец декември предстои подписване на окончателното инвестиционно решение и непосредствено след това провеждане на т.н. мек пазарен тест за интерес към ангажиране на неговите капацитети.

Ледът се пропука, но дори и най-малките стъпки изискват огромни усилия и посветеност, които вероятно биха били много по-достойни и по-резултатни, ако не бе упоритата съпротива на хора и структури, които виждат в конкуренцията и диверсификацията смъртна заплаха за своите интереси.

Събитието ще бъде без прецедент в най-новата ни история на газовите отношения и без всякакво съмнение ще демонстрира повишената роля и значимост на

консуматорите на енергия, като ключов фактор в процеса на диверсификация.

TOTAL подновява офшорните си дейности в Кипър

*November 09th, 2015, NATURALGASEUROPE.COM,
by Karen Ayatby*

Френският TOTAL демонстрира подновен интерес за добив на природен газ в Блок 11 на Кипърската изключителна икономическа зона, въпреки че различни медии съобщиха за отлагане на всяко по-нататъшно активно проучване в кипърски води.

През януари 2015 г. френският гигант обяви, че ще въздържа от активно проучване в кипърски води, тъй като не са били идентифицирани никакви "перспективи за сондиране". Въпреки това, сега той планира да възобнови проучванията си в блок 11, твърдят доклади.

Въпреки, че компанията не е направила официално изявление, решението на TOTAL да възобнови дейността си извън бреговете на Кипър, преди изтичането на неговия лиценз през февруари 2016 г., може да е било мотивирано от гигантското откритие на Eni в египетските води: полето за Zohr, разположено в блока Shorouk в рамките на изключителната икономическа зона на Египет.

Два сондажа на Eni в блок 9 на изключителната икономическа зона на Кипър бяха неуспешни. Италианският гигант обаче е решен да продължи своите дейности, свързани с проучването на офшорни зони на Кипър, мотивирани от големия си успех в Египет.

Изпълнителния директор на Eni, Claudio Descalzi, наскоро посети Израел, където се срещна с премиера Нетаняху и с министъра на енергетиката Yuval Steinitz, за да обсъдят потенциалните възможности за инвестиции в Израел и възможността за съвместни проекти за износ между Кипър, Израел и Египет. Нетаняху е за насърчаване одобрението на регулаторна рамка за проекти за добив на природен газ, която ще позволи на партньорите в полетата на Leviathan и Tamar да развият и други проекти за напред успоредно с развитието на находището Leviathan. Закъсненията са причинени от спор между собствениците на земята и националния регулатор, който обвини партньорите в организиране на монопол, който нарушава конкуренцията на пазара.

Районът изпитва голяма промяна, под въздействие на повишен и подновен интерес от международни компании в Израел, Египет и Кипър. Noble Energy */една от най-големите американски нефтени и газови компании/* също се очаква да вземе окончателно инвестиционно решение за одобряване на най-малко една разработка до края на годината за природен газ в Израел. Находището Zohr без съмнение изигра ролята на катализатор; Noble Energy изразяват несигурност, дали и как това ще се отрази на апетита на Египет, за включване на

съседите и внос на природен газ. Очаква се проектът да бъде разработен не преди най-2020 г., а дотогава Египет все още ще се нуждае от израелския и кипърския газ, за да решава енергийната си криза като временно решение, преди да излезе на пазара със собствен газ.

[СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА НАМЕРИТЕ ТУК.](#)

Societe Generale SA предвижда търсенето на европейски газ да отслабне през 2020 поради пренасищане на доставките

Bloomberg.com, November 2, 2015, by Anna Shiryayevskaya

Европейските цени на природния газ, вече са на най-ниското си ниво след 2009 г. и ще продължат да спадат през следващите пет години. Горивото, доставено с танкери от САЩ, ще се добави към данните за руски и норвежки доставки, каза Societe Generale SA.

Front-month¹ на главницата на договори за газ на National Balancing Point във

¹ Използва се в търговията с фючърси, да се позове на договора за изтеклия месец, най-близо до текущата дата, която често е

Великобритания - най-големият газов пазар в Европа, ще намалява повече от очакваното всяка година до 2020 г., се казва в електронен доклад на банката, изпратен в понеделник, и намалява прогнозата си за цените за 2016 г. с 9,1%. Европа ще продължи „дъмпинга“ на основание излишък на втечен природен газ, докато търсенето ще бъде омекотено, се казва в доклада.

"С Brent, оставащ все още под \$ 50 за барел, с рекордни доставки на газ по газопроводи, идващи от Норвегия и Русия и благодарение на високите нива на съхранение на LNG и слабо нарастване на търсенето, ние сме ревизирали надолу прогнозата си", отбелязва Thierry Bros, анализатор в Societe Generale в Париж, в доклада.

Танкери за втечен природен газ се отправят към Европа, защото континентални хъбове могат да приемат доставките и не е необходимо да се ходи до Азия - най-големият пазар за супер охладени горива. Вносът на втечен природен газ в Европа вероятно ще се увеличи през следващите пет години, след като до октомви се отчете 23% скок за годината, докато втечняването на природния газ започва от Австралия до САЩ и Русия.

в същия месец. С други думи, това ще бъде най-кратък срок на договора, по които може да се купува на пазара на фючърси.

Front-month обикновено са най-ликвидните фючърсни договори, в допълнение към най-малката разлика между фючърската цена и спот цената на базовата стока. Използването на Front-month договори изисква засилена грижа, тъй като датата на доставка може да отпадне скоро след покупката, която изисква от купувача или продавача реално да получават или доставят договорената стока.

В Договора за доставка на газ за следващия месец вероятно стоката ще се търгува 43 пенса на терм (\$ 6.7 за милиона британски термални единици) за тази година, което е спад от прогнозата за 44 пенса, отбелязва Societe Generale. Перспективата за 2016г. е намалена до 40 пенса от 44 пенса. През 2019 г. цената се наблюдава при 41 пенса, преди кантиране до 43 пенса през 2020г.

Разширяване за LNG

Front-month за газ днес падна 1% до 39.05 пенса за therm на ICE Futures Europe exchange, което е най-ниското ниво за времето на годината от 2009 г. насам. Front-month за газ е загубил 29% през изминалата година.

Доставките на LNG ще започнат да се разширяват с ръст повече от 6% на година от 2016 г., казва Societe Generale. Това ще бъде възможно, тъй като в САЩ се изграждат пет големи съоръжения за втечен природен газ с капацитет да произвеждат 54 милиона метрични тона втечен природен газ на година, или почти същото количество LNG, от което се нуждае Европа. Решенията за нови инсталации, които биха стимулирали доставки преди 2020 г. "в непосредствено бъдеще" са малко вероятни, отбелязва банката.

Намаляване на добива на газ от Холандия след земетресения, причинени от сондажни дейности, позволи на Русия да добива рекордни обеми за Европа, заяви банката. Русия вероятно няма да участва в ценова война, поддържайки ниво на цена от 38

пенса за therm, каза Thierry Bros, анализатор в Societe Generale.

СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА
НАМЕРИТЕ [ТУК](#).

OMV в доклади за дейността си за 3-то тримесечие отчита понижение поради спирания и по-ниска производителността в Румъния

November 06th, 2015, naturalgaseurope.com

Австрийската интегрирана международна петролна и газова компания OMV показва признаци на трудности, според доклад, публикуван в четвъртък, като обяви намаление с 35% на продажбите през третото тримесечие на годината, спрямо същия период на 2014 година. От друга страна, тя съобщи за 31% увеличение на чистата нетна печалба /CCS:текущи разходи за консумативи. Това се отнася до нетен доход на една компания, след като се вземе предвид увеличението (или намаление) на разходите (CCS) през отчетния период/

"Като се има предвид продължаващата и предизвикателна цена на петрола, ние

решихме да намалим бъдещите ни прогнози за цените на петрола, което води до обезценка на активите в бизнеса за проучване и добив на нефт и газ" /„Upstream business"/, коментира в доклада г-н Rainer Seele, главен изпълнителен директор на OMV.

Добивът на нефт и газ и производството на NGL/течни фракции на природния газ – регистрират намаление с 6% през тримесечието, в резултат на спирания на добива в Либия и Йемен, и по-ниския добив на газ в Румъния и Пакистан. С увеличения в Норвегия (с 18%) и в Нова Зеландия (с 16%) отчасти се компенсира този спад.

Стратегията на компанията изглежда виси на сектора Downstream /Downstream обикновено се отнася за рафиниране на суров петрол и преработката и очистването на суров природен газ, както и маркетинга и дистрибуцията на продукти, получени от суров нефт и природен газ. Секторът „надолу по веригата“ стига до потребителите чрез продукти като бензин, керосин, гориво за реактивни двигатели, дизелово гориво, газьол за отопление, горива, смазочни материали, восъци, асфалт, природен газ и втечен нефтен газ (LPG), както и стотици пластмаси/ и на по-силните връзки с „Газпром“.

"Ние реализирахме няколко стратегически постижения. Имаме подписано срочно споразумение /прилича на „писмо за намерение“; документ, очертаващ материалните условия и реда на бъдещо бизнес споразумение; състои се от три раздела: Финансиране, корпоративното

управление и ликвидация/ с „Газпром“ за участие на OMV в проекта Achimov IV/V на основата размяна на активи, както и споразумение на акционерите за проекта за газопровода Nord Stream 2. Освен това, ние решихме да продадем дял – до 49% от природния газ на Connect Austria и постигнаме временно споразумение за пълно поглъщане на EconGas от OMV, и двете от които маркират важни стъпки към оптимизиране портфолиото ни в сектора Downstream Gas", обясни г-н Rainer Seele.

СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА
НАМЕРИТЕ [ТУК](#).

Европейските петролни суперсили насочват към проблеми в сектора „нагоре по веригата“², TOTAL най-добър изпълнител

October 29th, 2015, naturalgaseurope.com

Европейските петролни суперсили продължават да показват негативното въздействие на ниските цени на петрола,

² Секторът upstream: включва търсенето на потенциални подземни или подводни полета на суров нефт и природен газ, правене на проучвателни сондажи, а впоследствие сондиране и добиване на суров нефт и/или суров природен газ на повърхността; включително и добив на неконвенционален газ като част от добивния сектор, както и съответното развитие във втечен природен газ (LNG), обработка и транспортиране.

докато демонстрират силата си, за да увеличат добива и да поддържат своето геополитическо влияние. Въпреки значителните различия, това се отнася, както за френската Total, така и за Royal Dutch Shell. Royal Dutch Shell показват редица неблагоприятни развития, отчитайки загуба от \$ 7.416 милиона през третото тримесечие на годината, в сравнение с \$ 4.463 милиона приходи за същия период на 2014 г.

„За третото тримесечие на 2015 г. приходите /чистата нетна печалба/, с изключение на определени позиции, са \$ 1.8 милиарда в сравнение с \$ 5.8 милиарда за третото тримесечие на 2014 г., което представлява намаление от 70%. Печалбите бяха засегнати от някои не-кешови разходи за \$1.0 милиарда, свързани с неблагоприятни последици от курсовите разлики по отсрочени данъчни сметки и финансови позиции, които не са били включени като определени позиции", пише Royal Dutch Shell в четвъртък.

Shell обяви междинни дивиденди, равни на дивидентите в US долари за същото тримесечие на миналата година.

По същия начин, Total поддържа междинен дивидент за третото тримесечие на нивата от 2014 г. Единствената разлика е, че дивидентът ще се изплаща през април (2016 г.), а междинният дивидент за третото тримесечие на 2014г. бе платим през март 2015 г..

Така, Total представи своята дейност надолу по веригата /downstream/ с по-добре капитализирани и силни резултати.

"Групата се възползва от нашия интегриран модел, растеж на добива и дисциплина върху инвестициите, а така също и върху оперативните разходи. За първите девет месеца на 2015 г. коригираните нетни приходи на Групата са намалели с 16%, докато само цената на петрола е паднала с 48%", коментира главният изпълнителен директор Patrick Pouyanné в бележка, публикувана в четвъртък.

Увеличаване на добива

И двете дружества са отчетели увеличение на добива.

„Ние продължаваме да подобряваме оперативната ефективност на нашите активи и добивните обеми са нагоре“, каза изпълнителният директор на Shell. Компанията отчете добив от 2.880 милиона барела петролен еквивалент дневно през третото тримесечие, което представлява 3% годишен темп на растеж.

Total съобщава за 10% годишен темп на растеж.

*СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА
НАМЕРИТЕ [ТУК](#).*

Reuters: Азерите бранят British Petroleum като основен партньор в газовия сектор

*Naturalgasasia.com, November 04th, 2015, reporting
by Nailia Bagirova*

Азербайджан ще запази British Petroleum /BP/ като основен партньор в газовото си развитие за още много десетилетия, каза висш служител на СОКАР в сряда, при обявяване на стъпките, които ще дадат тласък главно на развитието на петролния сектор и ще успокоят страховете за бъдещето на страната.

BP е в челните редици на петролната и газова промишленост на Азербайджан след разпадането на Съветския съюз.

Но през 2012 г. отношенията се влошиха, когато президентът на Азербайджан Ilham Aliyev каза, че BP е дала „лъжливи обещания“ за количеството на петрола, който ще добият от огромните азерски полета. В следствие страната получи по-малко приходи, поради по-ниския от очаквания добив.

От тогава отношенията са се подобрили и новите коментари дават сигнали, че BP е на път да си запази позицията на водещ петролен гигант на Каспийско море.

Това идва да допълни картината, след постигането на споразумение с американските власти след разлива в Мексиканския залив от 2010 г. и след обявеното от страна на BP търсене на нови области за растеж.

Висш служител в държавната енергийна компания на Азербайджан SOCAR, пожелал да остане анонимен, е заявил пред Ройтерс:

"SOCAR и BP имат план да продължат сътрудничеството си при изпълнение на проекта Shah Deniz-3, след приключването на Shah Deniz-2".

Shah Deniz, което се превежда като „краля на морето“, е основно находище на газ в Азербайджан и се разработва от SOCAR и BP, както и от турски, малайзийски и руски фирми, както и от Иранската държавна енергийна компания NIOC.

От Shah Deniz след 2006 г. се добива газ за Турция, като част от първата фаза, докато добитият газ от втория етап се очаква да достигне Европа между 2019-2020 г., като добивът трябва да започне в края на 2018 г.

Висшият служител в SOCAR каза, че през първата фаза ще се добият общо 200 милиарда кубически метра (bcm) газ, за времето на живот на находището – равно на две пети от годишното потребление на газ в ЕС.

През Фаза 2 ще се добие още 400 милиарда куб.м (bcm) газ, докато Фаза 3 се очаква да отбележи най-голямото му развитие, като се очаква добивът да достигне 600 милиарда куб.м. Служителят не уточни, кога фаза 3 може да започне. BP също отказа коментар.

СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА
НАМЕРИТЕ [ТУК](#).

Вторият търг за LNG на CNOOC³ е сигнал за голямо разместване на пазара на LNG

Forbes/Energy, NOV 8, 2015, by Tim Daiss

Авторът е американски журналист, пишеш по въпроси на енергетиката, геополитически анализатор, който е бил базиран в Азия. От 2006 г. насам разделя времето си между Тайван, Виетнам и Филипините. Има публикации в Шанхай, Манила, Тайпе, Сингапур, Лондон и Ню Йорк, покриващи геополитиката, петрола, втечнения природен газ и енергийните пазари в Китай, Азиатско-тихоокеанския регион и Австралия. За себе си той казва: „Бях отгледан в семейство, което беше в петролния бизнес и горивата на дребно и израстнах като слушах истории за ОПЕК и идеята, че тези страни някак си ще управляват света в резултат на петролните шокове от 1970-те. Помня и ярки истории за това как петролопровода в Аляска щеше да разруши новата енергийна зависимост на САЩ от близоизточния петрол, нещо, което никога не може да стане. Но историята

³ China National Offshore Oil Corporation, или CNOOC Group, е основна национална петролна компания в Китай. Тя е третата по големина национална петролна компания в Китайската народна република, след CNPC и Китайска корпорация в нефтохимическата промишленост. Тя е фокусирана върху експлоатацията, изследването и развитието на суровия петрол и природния газ в офшорни зони на Китай. Собственост е на правителството на Китайската народна република

направи пълен кръг и въпреки неотдавнашното предизвикателството на световните цени на суровия петрол, САЩ (на фона на бума на шистовия петрол) са добили над 9 милиона барела петрол на ден, нещо, което не можех да мисля че ще стане възможно преди по-малко от десет години.

Всичко това аз сега разглеждам от нова гледна точка – Азиатско-тихоокеанския регион и възхода на Китай с 1.3 милиарда души и тяхното влияние върху световните енергийни пазари“.

Подобна разлика за малко повече от година трудно може да се намери. От пазар, продаващ с необичайно високи цени и малко по-ограничено предлагане на втечен природен газ (LNG), на пазара в Азия има фирми и държави, които са борят, за да сключат дългосрочни споразумения за 20-годишни доставки, сега разтоварване на тези товари се получава трудно.

Най-новото развитие дойде в края на миналата седмица, когато една от трите китайски държавни петролни компании, China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), обяви търг за продажба на карго LNG от съоръжението на BG Group's Queensland Curtis LNG facility, един от новите проекти за втечен природен газ на Австралия, в който има дялово участие. През септември, CNOOC предложи своя първи карго товар LNG от проекта.

Решението на CNOOC да продаде дела си от товари на спот пазара показва това, което се разгръща като тенденция на пазара на втечен природен газ, по-специално в региона на Азия и Тихия океан, което има значение за две трети от търсенето на LNG в

световен мащаб. Пазарите за втечен природен газ са пренаситени в предлагането, още повече, че в скоро време, нови по-големи количества LNG ще навлязат на пазара, предимно от Австралия и САЩ. Това свръхпредлагане, заедно с други две пазарни динамики – по-малко потребление от двата най-големи вносителя за втечен природен газ в света съответно Япония и Южна Корея, а също и от Тайван и Китай, ще формират търсенето и при другите клиенти за втечен природен газ. Резкият спад на цените на петрола с повече от 50% от средата на юни 2014 г., е другата съществена причина и движеща сила на пазара на втечен природен газ, тъй като цените за LNG в Азия, обикновено са свързани с цените на петрола. Сингапур (новопоявил се LNG търговски център на Азия) обаче, се стреми да замени и да обвърже цените на петрола с цените на LNG терминалите. Базираната в Сингапур компания Pavillion Energy заяви миналия месец, че планира да започне работа по сделки с използване на Singapore LNG Index Group (Sling) /еталон, нов стандарт, индекс за определяне на справедлива цена за LNG, търгуван на борсата в Сингапур; бенчмарк за LNG/ в следващите няколко години.

Двете оферти за LNG на CNOOC закупени по дългосрочен договор, са само началото на сътресенията на пазарите на втечен природен газ. Очаквайте целият пазар за LNG инфраструктура, да направи революция преди края на десетилетието. С пазарно свръхпредлагане на LNG, и с тази доставка прогнозата ще се покачи още повече, основните купувачи ще се стремят да предоговорят дългосрочните договори за доставка при по-благоприятни условия, дори и да бъдат санкционирани. Купувачите ще

изберат гъвкавостта на спот пазара на LNG, който миналата година беше съставен само от около 5% от търговия с LNG, което определя възможността той да се разшири до края на десетилетието, и да представлява най-малко 20-25% от общата търговия с LNG. Основните купувачи също ще станат продавачи на LNG и търговците ще направят от LNG много по-ликвидна и търгуема стратегическа стока като желязната руда или суровия петрол.

Всичко това е еднозначно добра новина за купувачите на LNG, които бяха оставени да държат чантите си затворени по време на периода на прекомерно високите цени на LNG (2011-2014) след ядрената катастрофа във Фукушима и последвалия пробив на цените за втечен природен газ. През февруари 2014 г. цените на LNG преминаха \$ 20 за милион британски термални единици (MMBtu); Сега цените за доставка през ноември са по \$ 6.70 MMBtu. Много прогнози призовават за падане, и низходящи вариации при цените на втечения природен газ до \$ 5 за MMBtu. При някои проекти се стига дори до по-ниски цени за супер охладени горива. Победителите, поне в средносрочен план (до края на десетилетието), са тези, които трябва да се снабдяват с големи количества LNG, особено японски и южнокорейски купувачи. Губещите, в средносрочен план, са производителите на втечен природен газ, най-вече тези проекти за увеличаване потока към в Австралия и пет нови проекта за втечен природен газ в САЩ, които в момента са в процес на изграждане. Все пак, ако природата не търпи вакуум, след време пазарите може да заиграят срещу дълги периоди на непроменено статукво. Пазарът

на LNG ще стане много скоро като световните пазари за суров петрол, и наистина ще има цикличен характер.

**СТАТИЯТА МОЖЕТЕ ДА
НАМЕРИТЕ [ТУК](#).**

Уточнение

Авторите на настоящия информационен бюлетин финансират това начинание, водени от своята гражданска позиция за необходимостта от пълноценна и балансирана информираност на обществото по въпросите на проучването и добива на нефт и газ. Проявилите интерес да подпомогнат проучванията и информационната дейност на Центъра за изследвания на Балканския и черноморския регион могат да се обръщат за повече информация и конкретни проекти към координатора на програмата на следния адрес cbbsinfocenter@gmail.com

Unsolicited mail: Ако не желаете да получавате този инфолетър, моля да се отпишете от адресния списък като изпратите обратно съобщение на cbbsinfocenter@gmail.com
Правата по превода на всички статии принадлежат на издателите на настоящия информационен бюлетин.

Контакти за повече информация:

Алекс Алексиев

alexralex@aol.com

Васко Начев

vasko@infonetbg.com

Илиян Василев

idvassilev@innoenergy.biz

Мартин Владимиров

mvladimirov@ceemarketwatch.com

Руслан Стефанов

ruslan.stefanov@online.bg

Христо Казанджиев

h.kazandjiev@yahoo.com