

ЭХО ЦЕНОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Фото архива «Куба»

Начавшийся в 1962 г. переход на новую формулу ценообразования на газ «аукнулся» в России во второй половине 2000-х годов

Андрей КОНОПЛЯНИК,
консультант правления ОАО «Газпромбанк»,
профессор РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина

Механизмы образования экспортной цены на газ в Европе пережили в 1962–2010 гг. существенную эволюцию. Россия гораздо позже, чем страны Западной Европы, начала переход на новые модели расчёта цены, что уже в наше время привело к ряду не только экономических, но и серьёзных политических последствий.

Три механизма ценообразования

Существуют три основных метода ценообразования на невозобновляемые энергоресурсы: «издержки-плюс» («нет-форвард»), «нет-бэк от стоимости замещения у конечного потребителя» и биржевое ценообразование на товарно-сырьевых рынках.

Первый из них обеспечивает получение ренты Рикардо (долгосрочной разницы между издержками

и предельными издержками производства и доставки энергии) государством-собственником недр и используется на рынке физической энергии, где целью торговых операций являются её реальные поставки. Цена, рассчитанная по этому методу, складывается последовательным суммированием всех издержек по всей производственно-сбытовой цепочке — от устья скважины до точки поставки конечному потребителю (независимо от количества перепродавцов) — плюс налоги и разумная норма рентабельности.

Ценообразование по принципу «нет-бэк от стоимости замещения» даёт возможность получать как ренту Рикардо, так и ренту Хотеллинга. Последняя представляет собой долгосрочную разницу между предельными издержками производства и доставки энергоресурса и стоимостью его замещения конкурирующими видами топлива. Принцип «стоимость замещения» также используется на рынке физической энергии. Цена, рассчитанная по такой мето-

дике, равняется средневзвешенной стоимости замещающих газ топлив у конечного пользователя, привеленной (то есть за вычетом стоимости транспортировки и таможенных платежей, что собственно и означает «нет-бэк») к пункту сдачи-приёмки газа, расположенному вверх по производственно-сбытовой цепочке (то есть в направлении производителя/экспортёра) от потребителя.

Биржевое ценообразование на товарно-сырьевых рынках означает получение рента Рикардо и Хотеллинга плюс-минус случайные прибыли и/или убытки, связанные с покрытием краткосрочного дисбаланса между спросом и предложением. Биржевая цена отражает разницу между «равновесной» ценой спроса и предложения на финансовые инструменты — типовые контракты на поставку энергоресурсов — и стоимостью замещения торгуемого (котируемого) энергоресурса другими невозобновляемыми энергоносителями. Биржевое ценообразование используется на рынке «бумажной» энергии. Торговля производится типовыми контрактами, то есть обязательствами продать/приобрести какое-либо количество единиц энергии путём фьючерсов, опционов и/или их дериватов (производных финансовых инструментов), но имеет конечной целью не реальные поставки, а лишь получение прибыли от торговли этими финансовыми инструментами и/или определение уровня цены, которая может использоваться при приобретении реальной энергии.

На сегодняшний день в континентальной Европе/Евразии основным механизмом определения экспортной цены на газ является «нет-бэк от стоимости замещения» с использованием формул индексации в зависимости, в основном, от котировок конкурирующих с газом нефтепродуктов. Такой метод имеет экономические и юридические предпосылки и обоснования.

«Оранжевая революция» 1962 г.

Каждая страна-владелец ресурсов стремится получить максимальную долгосрочную ренту от их освоения. Поэтому она заинтересована выручить не наибольшую экспортную цену на коротком временном плече, а максимальную рыночную цену в долгосрочной перспективе, что означает поддерживать наивысшую ликвидную цену, обеспечивающую конкурентоспособность газа с замещающими энергоресурсами. Кроме того, в её интересах — увеличить, насколько это возможно, накопленную добычу энергоресурсов. То есть суверенное право экспортёра — продавать газ там, где ему предлагают наивысшую (в долгосрочной перспективе) стоимость замещения, при которой он может довести свою долю рынка до максимума. Для стран бывшего СССР таким рынком является Европейский союз. Из-за специфики расчёта стоимости замещения контрактная цена на разных рынках конечных потребителей различается: в Китае — при прочих равных условиях — оказывается ниже европейской, хотя КНР, будучи самым быстрорастущим рынком, может (по сравнению с той же Европой) предложить экспортёрам из Центральной Азии более значительный спрос.

До 1962 г. ценообразование на газ в Европе было основано на принципе «издержки-плюс». Но в

1962 г. правительство Нидерландов объявило о новой энергетической политике, направленной на получение максимальной долгосрочной ресурсной ренты от освоения открытого в 1958 г. огромного Гронингенского газового месторождения. Документ, в котором эта политика была сформулирована, стал известен как «Нота де Поуза» — по имени тогдашнего министра экономики Нидерландов, который и представил её основные принципы своему парламенту. В частности, были предложены положения долгосрочного экспортного газового контракта (ДСЭГК), который впоследствии получил известность в мире как Гронингенская модель. Его основные характеристики:

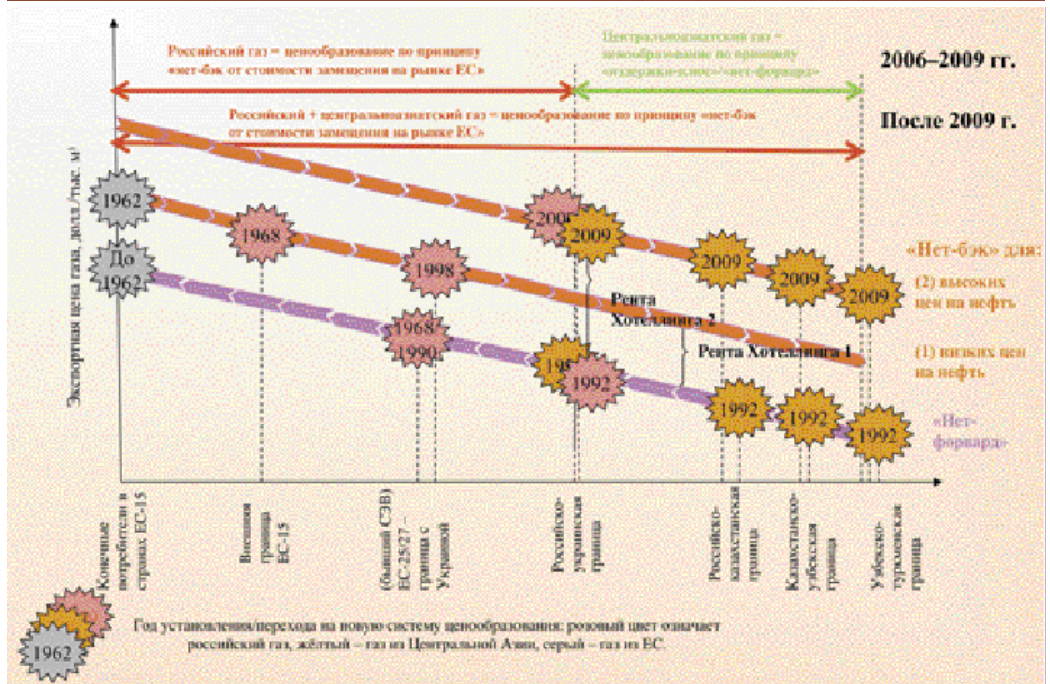
- долгосрочность;
- формула цен на основе стоимости замещения (цены на замещающее газ топливо на конкурентном рынке энергии);
- регулярный пересмотр цен (включая как их пересчёт за какой-либо период в рамках существующей формулы ценообразования, так и процедуру изменения самой формулы);
- «нет-бэк» до точки доставки;
- некоторые минимальные обязательства по доставке и покупке (условия «бери и/или плати»);
- защита от ценового арбитража в ущерб экспортёру (территориальные ограничения на продажу, так называемые destination clauses) и т. п.

Такой механизм обеспечивал возможность продавать газ в условиях развивающейся структуры рынка и конкурентного ценообразования к взаимной выгоде как добывающей стороны, так и потребителя. Всё последующее развитие капиталоемкой газовой инфраструктуры и всей газовой отрасли Европы было основано именно на внедрении и широком применении этой Гронингенской модели.

В том же 1962 г. Генеральная ассамблея ООН своей резолюцией № 1803 провозгласила неотъемлемый суверенитет государств над их энергетическими ресурсами. Впоследствии это было дополнительно подтверждено в многостороннем Договоре к Энергетической Хартии, в статье 18 (документ был подписан в 1994 г., а вступил в силу в 1998 г.)

Исходя из вышеизложенного, страна-владелец (или экспортёр) невозобновляемых энергетических ресурсов имеет полное право запрашивать наивысшую конкурентную экспортную цену, определяемую на основе стоимости замещения, или предоставлять импортёру политические преференции — либо в виде прямого уменьшения экспортной цены, либо установления такой формулы ценообразования, при которой экспортная цена опустится ниже уровня замещения. В обоих случаях это означает разделение ресурсной ренты государства-экспортёра (обычно это рента Хотеллинга) с импортёром. То есть внедрение в рамках конкурентных рынков принципа «издержки-плюс» вместо «нет-бэк от стоимости замещения» означает политически мотивированное формирование экспортных цен. Такая практика широко использовалась, например, в расчётах между СССР и странами СЭВ вплоть до конца 1980-х годов, между Россией и Украиной — с 1992 по 2006 гг. (на газ, добытый в России), между странами Центральной Азии, РФ и Украиной — с 1992 до 2009/2010 гг. (на «голубое топливо», поступающее из Центральной Азии).

Рис. 1. Эволюция экспортного ценообразования на газ в континентальной Европе и странах бывшего СССР



Дрейф на Восток

На рис. 1 показана эволюция механизмов формирования цен на газ в континентальной Европе и бывшем Советском Союзе за последние полстолетия. Она отражает экспансию механизма «нет-бэк от стоимости замещения» в восточном направлении — от потребителей в ЕС к производителям/экспортёрам в странах бывшего СССР. По вертикальной оси Y представлена условная европейская цена на газ (рассчитываемая по двум разным методикам — «кост-плюс» и «нет-бэк от стоимости замещения в ЕС»). На оси X изображена ориентированная на Европу производственно-сбытовая «газовая цепочка» — ныне существующая стационарная трубопроводная инфраструктура газоснабжения от добывающих стран на Востоке (Россия и Центральная Азия) через основные государства-транзитёры в срединной части Европы до конечного потребителя в странах Евросоюза. Указаны также основные точки пересечения границ: слева, от рынков конечных потребителей в Европе, направо, к внешним границам основных экспортёров газа.

При использовании принципа «издержки-плюс» цена газа, добытого на Востоке и доставленного конечному потребителю на западном рынке, рассчитывается прямым счётом, то есть суммированием элементов затрат от добычи на устье скважины до пунктов сдачи-приёмки (нарастающим итогом увеличивая цену по направлению восток — запад, то есть на рис. 1 — справа налево). Если применять принцип «нет-бэк от стоимости замещения», цена на газ будет представлять собой стоимость замещения на рынке конечного потребителя с «нет-бэком» (вычетом стоимости транспортировки) до пункта сдачи-приёмки (или границы экспортёра). Это приводит к уменьшению контрактной цены в месте доставки по направлению запад — восток (слева на

право на рис. 1). Поскольку цена на газ в европейских ДСЭГК в основном привязана к стоимости нефтепродуктов (газойль, дизтопливо и мазут), то повышение мировой цены на нефть означает и увеличение контрактной стоимости газа, рассчитанной по принципу «нет-бэк от стоимости замещения». Подобного не происходит при определении цены по методу «кост-плюс», ибо в этом случае она не является конкурентной и не зависит от стоимости замещающих топлив. Повышение цены на нефть означает и увеличение ренты Хотеллинга на газ для государства-экспортёра (см. рис. 1). Данная «прибавка» используется либо самим экспортёром, либо он может уступить её в пользу импортёра в силу каких-то политических мотивов.

Как было уже указано ранее, до 1962 г. ценообразование на газ в Европе основывалось на принципе «издержки-плюс». Но затем европейцы стали переходить к модели «нет-бэк от стоимости замещения». В это время мировые котировки нефти были низкими и стабильными (менее 2 долларов за баррель на протяжении всего этого «золотого» десятилетия), поэтому увеличение цены «голубого топлива» вследствие указанного перехода оказалось незначительным, и он был осуществлён без особых проблем.

С тех пор принцип «нет-бэк от стоимости замещения» и Гронингенская модель ДСЭГК с формулами ценообразования, построенными по этому принципу, стали медленно, но верно распространяться по Европе и далее на Восток, в сторону бывшего Советского Союза.

В 1968 г. начался экспорт советского газа на Запад (был заключён первый контракт с австрийской компанией OMV на поставку до пункта сдачи-приёмки Баумгартен на словацко-австрийской границе). Эти поставки были основаны на адап-

тированной Гронингенской модели¹. В то же самое время страны СЭВ, расположенные на путях транспортировки советского газа в Европу, получили «голубое топливо» с «политической скидкой», ибо ценообразование для них строилось по принципу «издержки-плюс» в рамках единого контракта на поставку (в страны СЭВ) и транзит (через республики СЭВ далее в Европу). При этом предусматривалось такое определение экспортных цен и транзитных тарифов, которое давало возможность по максимуму сбалансировать встречные обязательства сторон (этот же метод использовался впоследствии повсеместно во взаимоотношениях постсоветской России со странами СНГ в период до 2006 г.). После ликвидации СЭВ в 1989 г. и до конца 1990-х годов ставшие независимыми государства Центральной Европы продолжали импортировать газ из России со скидкой. Но затем экспортные контракты с ними были переведены, в соответствии с европейской практикой, на Гронингенскую модель и цены по принципу расчёта от стоимости замещения в ЕС.

Вольно или невольно, но время для перехода на новый принцип ценообразования между Россией и бывшими членами СЭВ оказалось максимально благоприятным. В 1998 г. котировки нефти резко упали (после азиатского финансового кризиса они на короткое время снизились до 8 долларов за баррель) и рост цен на импортный газ в результате перевода экспортного ценообразования с механизма «кост-плюс» на «нет-бэк» от стоимости замещения был незначительным. Такой переход от «политических» к экономически мотивированным ценам в 1998 г., как и в 1962 г., прошёл довольно безболезненно для импортёров и не стал причиной политической напряжённости, как это произошло впоследствии, в 2006 и 2009 гг.

Эх, ребята, всё не так... Всё не так, ребята...

Но на территории бывшего СССР всё было по-другому. После ликвидации Советского Союза в конце 1991 г. цены на поставки газа определялись на основе принципа «издержки-плюс» (так же, как это было организовано в отношении бывших стран СЭВ в 1990-х годах и ранее) независимо от того, была ли РФ экспортёром газа на Запад или его монопольным импортёром из Центральной Азии. Отказываться от данного принципа и переходить на экспортные цены на газ на основе «стоимости замещения» для транзитных стран СНГ Россия начала только в 2006 г. (для Украины) и в 2007 г. (для Белоруссии). На тот момент такой переход касался только газа, добытого в РФ. Стоимость замещения для сырья российского происхождения рассчитывалась на основе цены для конечного потребителя в ЕС, поскольку именно этот рынок (а не рынок Украины или Белоруссии) обеспечивал са-

мую высокую экспортную прибыль и повышенный спрос (что, таким образом, повышало долгосрочную ресурсную ренту — ренту Хотеллинга)².

К сожалению, время для такого перехода — середина текущего десятилетия — оказалось не столь удачным, как ранее для стран Центральной Европы (в конце 1990-х годов). К 2006 г. мировые цены на нефть росли уже четвёртый год подряд, что привело к увеличению разрыва между экономически обоснованными ценами на газ на базе стоимости замещения и политически мотивированными его ценами на основе принципа «издержки-плюс» (см. рис. 2). Величина и динамика указанного разрыва во многом объясняют, почему переход от «политических» цен к рыночным оказался столь болезненным для экономик стран-импортёров СНГ, почему он привёл к нарастанию политической напряжённости между этими государствами и Россией и почему были введены посреднические схемы для смягчения последствий данного процесса.

Основным элементом такого смягчения для Украины стало продолжение поставок газа, который Россия покупала по сравнительно низкой цене на границе стран-экспортёров Центральной Азии на условиях «издержки-плюс». «Смешивая» это «голубое топливо» на балансе зарегистрированной в Швейцарии российско-украинской компании «РосУкрЭнерго» с газом, добытым в РФ и реализуемым по относительно высокой цене на основе стоимости замещения, Украина в 2006—2008 гг. фактически смогла получать скидку по сравнению со странами ЕС.

В случае с Белоруссией «механизм смягчения» был иным: на период 2007—2011 гг. был введён постепенно уменьшающийся понижающий коэффициент от текущей рыночной цены, определяемой по принципу «нет-бэк от стоимости замещения в ЕС». Коэффициент этот к 2011 г. должен сократиться до нуля, то есть экспортная цена для Белоруссии должна выравняться с уровнем «нет-бэк от стоимости замещения в ЕС» (см. рис. 2).

Газовый треугольник

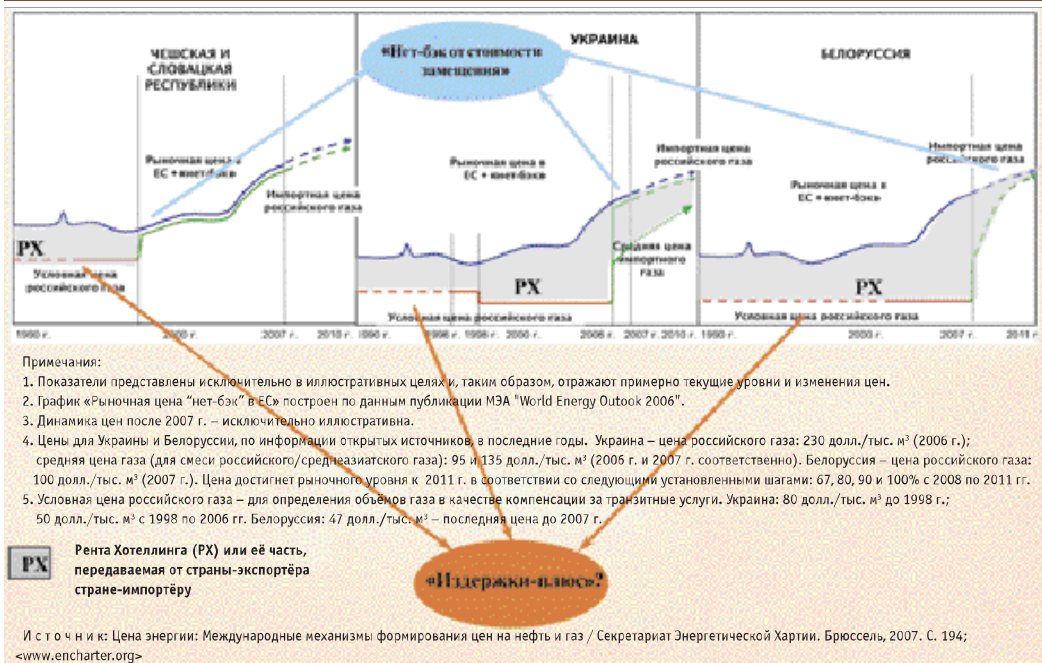
В 2009 г. принцип «нет-бэк от стоимости замещения в ЕС» был распространён и на закупки Россией центральноазиатского газа (сначала в конце 2008 г. была установлена фиксированная закупочная цена на весь 2009 г., а затем, с 2010 г., — введена формула ежеквартального пересмотра цены). Это привело к следующим последствиям в треугольнике Центральная Азия — Россия — Украина.

Для центральноазиатских стран-экспортёров это означало, что они наконец-то начнут получать полную сумму ренты Хотеллинга от поставок газа в западном направлении, тогда как раньше они (осознанно или нет) почти полностью передавали её Киеву. Украина же теперь осталась без данной ренты, и наличие скидок на импортируемое ею «голубое топливо» отныне будет зависеть только от

¹ Более подробную информацию о структуре контрактов на поставку советского/российского газа в Европу см., например: А. Конопляник. Российский газ для Европы: об эволюции контрактных структур (от долгосрочных контрактов, продаж на границе и оговорок о пунктах конечного назначения — к иным формам контрактных отношений?) // Нефть, газ и право. 2005. № 3. С. 33—44; № 4. С. 3—12; А. Конопляник. Russian Gas to Europe: From Long-Term Contracts, On-Border Trade, Destination Clauses and Major Role of Transit to...? // Journal of Energy and Natural Resources Law, 2005, v. 23, № 3, p. 282—307.

² Более подробно см., например: А. Конопляник. Российско-украинский газовый спор: размышления по итогам Соглашения от 4 января 2006 г. (в свете формирования цен и тарифов, экономической теории и ДЭХ) // Нефть, газ и право. 2006. № 3. С. 43—49; № 4. С. 37—47. Он же. Российский газ в континентальной Европе и СНГ: эволюция контрактных структур и механизмов ценообразования // Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса: 99-е заседание 25 марта 2009 г. М.: Изд-во ИМП РАН, 2010 г. 110 с.

Рис. 2. Цены и ценообразование на российский газ для ЕС и стран по трассе экспортного трубопровода и рента Хотеллинга



России. В свою очередь, РФ придётся оплачивать полную стоимость центральноазиатского газа на условиях «нет-бэк от стоимости замещения в ЕС» и она не сможет дотировать украинскую экономику за счёт газовой отрасли Центральной Азии, как это было в 2006—2008 гг.

То есть с начала прошлого года Россия дотирует Украину за свой собственный счёт. На 2009 г. РФ установила для неё 20-процентную скидку от контрактной цены на основе принципа «нет-бэк от стоимости замещения», а на 2010—2011 гг. — до 30%. Эта последняя преференция была предоставлена непосредственно за счёт российского государственного бюджета, так как оформлялась в виде налоговой льготы для «Газпрома» — освобождения от уплаты 100 долларов на 1 тыс. м³ газа на этот 10-летний период (но не более величины экспортной пошлины в размере 30% от контрактной цены). Такой «подарок» Киев получил в обмен на продление аренды военно-морской базы российского Черноморского флота в Севастополе на 25 лет (2017—2042 гг.), то есть это был обмен обязательствами между двумя государственными бюджетами.

Подытоживая, можно сказать, что для распространения принципа ценообразования «нет-бэк от стоимости замещения» на всю континентальную Европу и страны бывшего СССР потребовалось почти 50 лет. Однако применение данной модели к газу Центральной Азии в 2009—2010 гг. имело одно важное последствие, которое в настоящий момент очень недооценивают политики и аналитики. Экспортные приоритеты стран региона в результате несколько изменились.

Необходимо помнить, что эти государства хотят довести свою ренту Хотеллинга до максимума, а издержки и риски, связанные с экспортом, свести к минимуму. Исторически сложилось так, что Россия выкупала почти весь центральноазиатский газ

по цене «издержки-плюс» на их границе, а затем — перепродавала его по той же цене (плюс транспортные расходы) странам СНГ (в основном, Украине), предоставляя, таким образом, импортёрам фактическую скидку с рыночной стоимости. Теперь ситуация поменялась и РФ платит центральноазиатским странам цену на основе полной стоимости замещения (даже себе в убыток, так как она в 2009 г. перепродавала «голубое топливо» Украине с 20-процентной скидкой). Для центральноазиатских экспортёров было бы более выгодным и далее продавать свой газ России на границе на основе стоимости замещения на рынках ЕС (то есть с максимальной рентой Хотеллинга), чтобы транспортировку их сырья на Запад осуществлял «Газпром», избавляя их тем самым от затрат и рисков, связанных с транзитом.

В мае 2007 г. Россия согласилась на долгосрочные закупки всего центральноазиатского газа (чтобы обеспечить загрузку всей имеющейся системы транспортировки на Запад) на границе, с 2009 г. — по максимально возможной импортной цене («нет-бэк от стоимости замещения на рынке ЕС»), а также приняла на себя все риски и издержки, связанные с транспортировкой сырья конечным потребителям. Но сейчас ситуация несколько изменилась в связи со снижением спроса на газ в Европе в результате экономического кризиса, а также в связи с избытком его предложения ввиду роста добычи сланцевого газа в США и переориентации на Европу нацеленных на Америку поставок СПГ (в дополнение к росту поставок сжиженного газа, изначально законтрактованных на европейский рынок). Таким образом, могут появиться дополнительные высвободившиеся объёмы центральноазиатского газа. Кто выиграет битву за них? Каким маршрутом они будут экспортироваться? Это — тема следующей статьи. ■