



[Китай в 2008 г. был третьим по значимости торговым партнером РФ, но в 2010 г. занял первое место](#)

[Макроэкономика](#)
[Стратегия
развития](#)
[Регионы](#)
[Мирохозяйственные
связи](#)
[Социальная
политика](#)
[Отрасли
и рынки](#)
[Микроэкономика](#)
[Мониторинги](#)

Нефть: эволюция механизма ценообразования

[Отрасли и рынки / отраслевые обзоры](#)

 2 Сентябрь 2013, [Андрей Конопляник](#)

Ценообразование нефти исторически прошло несколько этапов в своем развитии – от картельного ценообразования в рамках соглашения «семи сестер» до формирования цены фактически за пределами физического рынка нефти и вне зависимости от соотношения спроса и предложения на нефть – на рынке виртуальной торговли черным золотом, отмечает профессор [РГУ нефти и газа им. Губкина Андрей КОНОПЛЯНИК](#)



В 1928 г. в Шотландии, в небольшом местечке Акнакарри, было подписано известное в нефтяных кругах «Акнакаррское соглашение», которым был сформирован Международный картель нефтяных компаний (МНК), получивший широкую известность как «семь сестер». Это соглашение, на мой взгляд, положило начало системной организации международной торговли нефтью.

С тех пор прошло пять этапов формирования мирового рынка нефти (сегодня мы находимся в пятом). Их смена в эволюционном развитии рынка нефти позволяет объяснить структуру рынка нынешнего и понять, почему сегодня цена на нефть формируется на основе баланса спроса и предложения не на рынке «физической» нефти (реальных поставок материального товара), а на рынке «бумажной» нефти (торговли производными финансовыми инструментами, привязанными к нефтяным фьючерсным контрактам), то есть де-факто – на рынке виртуальных поставок нефти. (См. также: [Парадокс нефтяных цен](#) и [Формирование цен на нефть: прошлое, настоящее и будущее](#)).

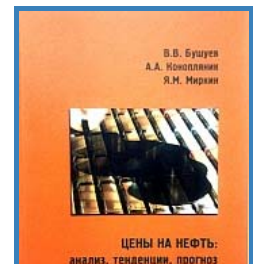
[прошлое, настоящее и будущее](#)).

Монополизация рынка

Итак, организационное формирование международного рынка нефти началось с 1928 г. («Акнакаррское соглашение», см. табл. 1). На рынке тогда доминировали американские [Exxon](#), [Gulf Oil](#), [Mobil](#), [Chevron](#), [Texaco](#), английская [British Petroleum](#) и англо-голландская [Royal Dutch Shell](#). Компаний в картеле впоследствии стало восемь – к семерке присоединилась французская *Compagnie Francaise des Petroles*.

Длился первый этап с 1928 по 1947 год. Это был неконкурентный рынок физической нефти с трансфертным ценообразованием (реализация нефти [взаимозависимыми лицами](#) по внутрифирменным, отличным от рыночных, [ценам](#)) на добываемую компаниями сырую нефть в рамках концессионных соглашений с развивающимися странами. Цены компании МНК устанавливали в рамках долгосрочных (продолжительностью до 99 лет) и существующих с 1901 г. традиционных концессий.

«Акнакаррским соглашением» была установлена так называемая однобазовая система цен в международной торговле по принципу «издержки плюс». Этот принцип подразумевает прямой счет уровня цен – суммированием всех затрат от добычи (устья скважины) до потребителя. При этом в рамках однобазовой системы цен в расчет закладывались – к выгоде компаний МНК – как реальные, так и виртуальные издержки добычи и транспортировки нефти.



Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз

Пять этапов развития организованного мирового рынка нефти и его основные характеристики (концепция автора). Этап 1	
Этап	Характерные черты
1928-1947 (первый этап)	<ul style="list-style-type: none"> - неконкурентный рынок физической нефти; - доминирование 7 компаний Международного нефтяного картеля (МНК); - трансфертное ценообразование на добываемую компаниями МНК сырую нефть; цены устанавливаются БИНК МНК в рамках долгосрочных традиционных концессий; - «однобазовая» система цен в международной торговле нефтью; - ценообразование «издержки+плюс»
1947-1949 (переходный период)	<ul style="list-style-type: none"> - вынужденный переход МНК к «двухбазовой» системе цен; переход от одной этой системы в результате и во время которой «нейтральная точка» смещается из

Таблица 1. Этап 1.

На этом этапе цена на нефть в любом пункте поставки в международной торговле в рамках сферы деятельности компаний МНК определялась, исходя из допущения, что вся эта нефть добывается в США (на долю США в те годы приходилось до половины мирового экспорта нефти) и транспортируется из портов Мексиканского залива (который и являлся «единой базой» для расчетов уровня цен).

Поэтому, начав широкомасштабное освоение ресурсов нефти Ближнего и Среднего Востока (БСВ) и поставляя оттуда нефть в основные мировые центры ее потребления в Западной Европе и Японии, компании МНК получали сверхприбыль дважды.

Во-первых, за счет разницы в издержках добычи в США и БСВ. Американская нефть (старые и мелкие месторождения, малодобетные скважины, относительно дорогая рабочая сила и т.п.) в то время была самой дорогой, ее добыча была много дороже ближневосточной с ее крупными и

уникальными месторождениями с высокими дебетами.

Во-вторых, за счет разницы в издержках транспортировки: при фактических поставках из БСВ, то есть из района Персидского залива или, тем более, Северной Африки (если в Западную Европу), в цену сиф у потребителя закладывались виртуальные издержки транспорта из района Мексиканского залива. Что при поставках в Западную Европу и Японию приводило к существенному удорожанию виртуальных, но полностью оплачиваемых потребителем, транспортных издержек.

Понятно, что длительно удерживать такую систему ценообразования можно было только в условиях высокой монополизации рынка и абсолютной его непрозрачности.

В результате административных расследований английских и американских властей в 1947-1949 гг., компании МНК были вынуждены перейти к двухбазовой системе ценообразования нефти. Так произошел переход ко второму этапу эволюции международной торговли нефтью.

От одной базы виртуального ценообразования – к двум

Все основные характеристики первого этапа сохранились и на втором этапе развития рынка – в 1947-1969 гг. (см. табл. 2). За одним исключением. Ценообразование стало вестись от двух «баз» поставки – Мексиканского и Персидского заливов (отсюда – «двухбазовая» система). При этом расширился спектр инвестиционных соглашений компаний МНК с принимающими странами по добыче нефти.

Пять этапов развития организованного мирового рынка нефти и его основные характеристики (концепция автора). Этап 2	
Период (этап)	Характерные черты
1947-1969 (второй этап)	<ul style="list-style-type: none"> - неконкуренсный рынок физической нефти, - доминирование 7 компаний Международного нефтяного картеля (МНК), - «двухбазовая» система цен в международной торговле сырой нефтью, - ценообразование «нет-бид» на сырую нефть, «нет-бид» от стоимости замещения – на нефтепродукты, - трансфертное ценообразование на добываемую компаниями МНК сырую нефть, цены устанавливаются ВИНК МНК в рамках долгосрочных традиционных и модернизированных контрактов и/или СПИ,
1969-1973 (переходный период)	<ul style="list-style-type: none"> - переходный период (переходный – между компаниями МНК и странами ОПЕК – порядок формирования цен)

Таблица 2. Этап 2.

К «традиционным» концессиям с 1948 г. добавились концессии «модернизированные»: более короткие по срокам, с более детально прописанной системой обязательств концессионера перед принимающей страной, с налогообложением концессионера. Но трансфертное ценообразование – между добывающими и транспортными подразделениями компаний МНК – в них сохранилось. В 1963 г. появились так называемые «соглашения о разделе продукции».

При этом сверхприбыль компаний МНК и на втором этапе росла, несмотря на то, что цены на нефть до начала 1970-х годов держались на стабильно низком уровне: до рубежа 1960-х-1970-х гг. издержки разведки и добычи нефти на БСВ неуклонно снижались.

Конкуренция нефтяных компаний, сопровождавшаяся поначалу нефтяными войнами, со временем конвертировалась в их позитивное сотрудничество в рамках Международного картеля нефтяных компаний

Компании МНК, осваивая ресурсы нефти БСВ, должны были активно внедрять нефтепродукты во все сферы экономической деятельности во время послевоенного восстановления западноевропейской экономики. Альтернатив жидкому топливу в транспортном секторе в то время не было. Но компании МНК столкнулось с жесткой конкуренцией со стороны местного западноевропейского (в первую очередь, германского) угля в промышленности и электроэнергетике.

Чтобы реализовать получившийся в больших количествах при нефтепереработке, вследствие низкой ее глубины, мазут, компании МНК предприняли еще один, гениальный, на мой взгляд, маркетинговый ход. Поставляя свою нефть, добываемую на БСВ, на свои нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) в Европе, компании МНК привязали цену получаемого мазута – с дисконтом – к цене местного угля. И тем самым вытеснили его со временем из баланса котельно-печного топлива как в промышленности, так и в электроэнергетике.

Чтобы корзина получаемых из нефти нефтепродуктов обеспечивала рентабельность переработки, компании МНК имели возможность поднять цены на легкие фракции, спрос на которые был неэластичен из-за отсутствия им альтернатив, в первую очередь в транспортном секторе.

Так картель открыл путь для ширококомасштабного входа ближневосточной нефти в Западную Европу во все сектора потребления. Это был блистательный маневр по вытеснению угля с рынка Западной Европе. В рамках вертикально-интегрированной цепочки своего бизнеса компании МНК свели воедино механизмы прямого счета цен («издержки плюс» в upstream – при добыче и транспортировке нефти) и их обратного счета (определением цены корзины нефтепродуктов от стоимости замещения у конечного потребителя в downstream – в нефтепереработке и конечном потреблении).

Правда, таким образом была уничтожена угольная промышленность в Западной Германии. И когда во второй половине 1970-х гг., на волне роста цен на нефть, настал очередной угольный ренессанс – уголь в Европу пришлось завозить из США.

Соглашение, к которому пришли компании МНК и изобретенная ими система на основе «Акнакаррского соглашения», позволили сформированному таким образом картелю контролировать почти всю международную нефтяную торговлю в течение более 40 лет – с 1928 г. до рубежа 1960-х и 1970-х годов.

В 1960 г. был сформирован ОПЕК (The Organization of the Petroleum Exporting Countries; ОПЕК) – картель стран-экспортеров нефти. Но до конца десятилетия он не смог противопоставить своего влияния на международную торговлю нефтью, адекватного влиянию компаний МНК. Роль ОПЕК увеличилась лишь в переходный период 1969-1973 гг., когда цены на нефть стали устанавливать в ходе переговоров между странами ОПЕК и компаниями МНК.

От картеля МНК к картелю ОПЕК

С середины 70-х гг. на мировом рынке нефти стал доминировать картель 13 стран ОПЕК (см. табл. 3). Установив в 1973 г. частичное эмбарго на поставки нефти в страны, поддерживавшие Израиль, государства ОПЕК сформировали в странах-потребителях ожидание повторения таких эмбарго и дефицита на рынке нефтепродуктов. В это время в странах-импортерах не было ни достаточных резервных мощностей, ни товарных запасов жидкого топлива. Последовавшие за этим национализации добывающих активов компаний МНК, расположенных в странах ОПЕК, привели к доминированию в мировой нефтедобыче государств ОПЕК.

Пять этапов развития организованного мирового рынка нефти и его основные характеристики (концепция автора). Этап 3	
Этап	Характерные черты
1973-1985 (третий этап)	<ul style="list-style-type: none"> - доминату монополюсительный, затем конкуренсный рынок физической нефти, - доминирование картеля 13 государств (ОПЕК), - контрактные и спотовые ценообразование нефти, - официальные отпусные цены ОПЕК («нет-ферро») в рамках срочных контрактов), привязанные к спотовым котировкам, - основные ценообразующие факторы - эмиссионности развития нефтяной отрасли (большой спрос-предложение на сырую нефть), - основные игроки – участники физического рынка нефти,
1985-1986 (переходный период)	<ul style="list-style-type: none"> - Садовская Аравия вводит ценообразование по принципу «нет-бид», отказ от официальных цен реализации ОПЕК, - переходный период от ценообразования «нет-ферро» к ценообразованию «нет-бид» на сырую нефть, до июля 1985-июня 1986 гг. в привязке к цене нефтепродуктов на бирже NYMEX (Нью-Йорк, США), затем (с 1986 г.) - к фьючерсным котировкам на сырую нефть на ключевых нефтяных мировых торговых площадках (Лондон)

Таблица 3. Этап 3

Опасения нового дефицита нефти подталкивали вверх спотовые цены и контрактные цены (официальные отпускные цены ОПЕК), которые были к ним привязаны государствами-экспортерами.

Два этапа повышения цен странами-экспортерами в 1970-е гг. вслед за ажиотажными настроениями рынка (из-за опасения нехватки физических поставок в условиях отсутствия поначалу как товарных запасов, так и крупных источников нефтедобычи за пределами ОПЕК) привели к неизбежному в открытой экономике «эффектам домино» и замещения одних ресурсов экономического развития другими.

Высокие цены на нефть стимулировали поиск и разведки месторождений нефти за пределами стран-членов ОПЕК, а затем – замещение нефти альтернативными энергоресурсами – газом, углем, ядерной электроэнергией

Высокие цены на нефть сначала запустили маховик «ухода от нефти ОПЕК», то есть замещения нефти ОПЕК за счет поиска и разведки месторождений нефти за пределами стран-членов ОПЕК, формирования коммерческих и стратегических запасов нефти в странах-импортерах.

Следующим шагом стал «уход от нефти», то есть замещение нефти альтернативными энергоресурсами (газом, углем, ядерной и другой первичной электроэнергией). В тех отраслях и сферах экономики, где это было возможно, шло снижение удельного нефтепотребления за счет экономии жидкого топлива, в первую очередь, путем уменьшения избыточного нефтепотребления.

Затем пришел черед замещения энергии другими производственными ресурсами (в первую очередь, капиталом), то есть разработка и

По материалам выступления А.А. Конопляника на Форуме «Нефтегазовый диалог» ИМЭМО РАН на [семинаре «Кто определяет мировые цены на нефть?»](#) и [презентации](#) коллективной монографии «Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз», Москва, 26 апреля 2013 г.

Подготовила к публикации Виктория Чеботарева

Поделиться:

Партнеры

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА**
журнал для профессионалов



АНЦЭА



Ежемесячный журнал
**Вопросы
ЭКОНОМИКИ**
Издается с 1929 года



Selcoop.ru
Сельскохозяйственная кооперация

Международный научно-общественный журнал



НИСИПП
Национальный институт
системных исследований
проблем предпринимательства

Макроэкономика

бюджет, налоги
кредитно-денежная политика
экономический рост

Стратегия развития

модели роста
предпринимательский
климат
институты развития
инновации
модернизация

Регионы

экономика территорий
проблемы урбанизации
мегаполисы и малые
населенные пункты

Авторы Книги Сюжеты

Блог портала События

Мировозьяственные связи

внешняя торговля
интеграция
СНГ, Таможенный союз

Социальная политика

доходы населения
пенсионное обеспечение
образование,
здравоохранение

Отрасли и рынки

отраслевые обзоры
финансовый рынок
аграрный рынок
рынок труда
инфраструктура

Микроэкономика

крупные компании
малый и средний бизнес
бюджетные учреждения

Мониторинги

Ежемесячные
Ежегодные

[Редакция](#) [Совет](#) [Контактная информация](#) [Условия публикации материалов](#) [Правовая информация](#)

© 2011-2012, «Экономическая политика».
119034, Москва, Пречистенская набережная, дом 11, офис 403. +7 495 695-11-79, info@ecpol.ru

Экспертный канал «Экономическая политика»
Номер свидетельства Эл № ФС 77-49481
Наименование СМИ Экспертный канал «Экономическая политика»
Дата регистрации 24.04.2012