



Больше гибкости ждут от "Газпрома" его партнеры

Константин Гречухин

Турция, отчаявшись договориться с "Газпромом" о скидке на газ, сначала предъявила холдингу ультиматум, а на выходных заявила о разрыве контракта на поставку газа. Ценовые войны шли на прошлой неделе и в Европе. Пока остается только гадать, чем обернется инициатива Еврокомиссии, учинившей на прошлой неделе обыск в европейских офисах "Газпрома". Прокомментировать ситуацию с ценами на газ мы попросили профессора кафедры международного нефтегазового бизнеса РГУ нефти и газа им. Губкина Андрея Конопляника.

- Насколько серьезными могут оказаться последствия от судебных исков к "Газпрому"?

- Иски, поданные сначала итальянской компанией Edison, а затем немецкими EON и RWE, в состоянии создать негативный для российского монополиста прецедент. Эти и другие компании - оптовые покупатели российского газа и давние партнеры "Газпрома" - с началом экономического кризиса в Европе в 2009 году, создавшего избыток предложения газа, оказались под двойным ценовым прессом. С одной стороны, накупаемый ими по долгосрочным контрактам российский газ сохраняется высокие оптовые цены, которые рассчитываются по формулам, привязывающим цену газа к ценам нефтепродуктов. А последние снова пошли вверх после краткосрочного падения в конце 2008 года. С другой стороны, эти компании перепродают закупаемый ими дорогой российский газ конечным потребителям на розничном рынке. А на нем из-за кризисного избытка предложения существенно снизились цены и на газ, и на электроэнергию, которую производят эти компании из купленного газа. В итоге произошло резкое снижение доходности бизнеса у этих и других европейских, особенно вертикально интегрированных газоэлектроэнергетических компаний. Поэтому основная проблема для EON и RWE, которые позиционируют себя как электроэнергетические компании, найти источники долгосрочных поставок дешевого газа либо уговорить "Газпром" на смягчение ценовых позиций.

Однако давние партнеры, по моим ощущениям, не заинтересованы в реальном запуске в действие арбитражных процедур и разрыве долгосрочных отношений. Так что наиболее вероятным сценарием скорее всего будет досудебное урегулирование споров путем переговоров "Газпрома" и его контрагентов об адаптации контрактных механизмов и формул ценообразования.

Направление вероятного компромисса: более короткие сроки контрактов, более мягкие механизмы по пересмотру их основных условий, более низкие пределы минимальных обязательных отборов, отказ от привязки цены газа только к корзине нефтепродуктов и введение в формулу индексации цены газа дополнительных "нефтяных" ингредиентов и т.д. Это, что особенно важно, позволит сохранить работоспособные отношения "Газпрома" с покупателями своего газа там, где эти компании являются его партнерами по другим проектам ("Северный поток" и др.).

- Как вы оцениваете заявление Алексея Миллера на Санкт-Петербургском экономическом форуме о том, что цена на газ в 2012 году превысит границу в 500 долларов? Хотя и сейчас цены "Газпрома" считаются высокими.

- Чем выше цена на нефть на мировом рынке, тем выше экспортная цена газа в европейских контрактах "Газпрома", которая на каждый квартал рассчитывается как средневзвешенная от цен нефтепродуктов за предыдущие 9 месяцев. Поэтому в конце 2008-го - начале 2009 года цена газа в экспортных контрактах "Газпрома" была максимальной.

Однако консенсус-прогнозы не показывают дальнейшего роста нефтяных цен на 2012 год против сегодняшних уровней, которые примерно на треть ниже максимальной цены июля 2008 года. Поэтому контрактная цена "Газпрома", рассчитанная по стандартной формуле, вряд ли достигнет 500 долларов.

Но это вполне может произойти на короткое время со спотовыми ценами при сочетании нескольких факторов: более холодной, чем обычно, зимы в Европе, отсутствия второй волны кризиса, нехватки электроэнергии из-за моратория на АЭС в ряде стран Евросоюза, переориентации части направлявшегося ранее в Европу катарского СПГ в Японию для компенсации недопроизводства электроэнергии на АЭС страны.

- Не пришло ли время "Газпрому" проявить большую гибкость в отношениях с европейскими потребителями?

- Большая гибкость необходима, особенно в условиях избытка предложения. "Газпром" смягчил в 2009 году ключевые условия ряда своих европейских контрактов на три года: понизил минимальный уровень обязательств "бери и/или плати" (в среднем с 85 до 60%), ввел в формулу цены привязку к спотовым котировкам (в среднем с весом 15%), отказался от штрафных санкций за невыборку законтрагованных объемов и т.п. Чем прозрачнее для общественного мнения будут механизм долгосрочных контрактов и формула ценообразования, тем меньше будет домыслов о "необоснованности" российской экспортной цены.

- Как сильно будет влиять на долгосрочное ценообразование динамика спотовых цен?

- Роль спотовых цен в Европе будет расти. Особенно в связи с законодательно закрепленным в Третьем энергетическом пакете ЕС переходом к новой архитектуре рынка газа ЕС, построенной на спотовой торговле через систему ликвидных рыночных площадок (хабов). Привязка к спотовым ценам уже введена в некоторые формулы ценообразования на газ, в том числе газпромовские.

- И все же насколько, на ваш взгляд, оправданы нынешние высокие цены "Газпрома" с точки зрения долгосрочной перспективы? Не теряем ли мы при этом некую долю рынка?

- В условиях кризиса при избытке предложения, безусловно, теряем. Можно ли ее вернуть? Думаю, да, но при условии большей гибкости экспортных оптовых контрактов "Газпрома" и при выходе "Газпрома" на прямые поставки конечным потребителям (такую возможность представляет Третий энергетический пакет ЕС). У "Газпрома" есть дополнительное конкурентное преимущество по сравнению с другими, в том числе новыми (такими как Катар) поставщиками: он располагает огромными подтвержденными запасами газа, сложившейся и отработанной инфраструктурой и более чем 40-летней историей поставок и почти столь же долгой историей взаимоотношений со своими основными контрагентами в Европе. Терять такого поставщика долгосрочные потребители, которые ценят стабильность отношений, не захотят. За это, считает "Газпром", он вправе рассчитывать на ценовую премию при любой конъюнктуре.

Опубликовано в РГ-Бизнес N817 от 4 октября 2011 г.
