

«Газпром», Европа, Украина: о судебных исках, условиях контрактов и формуле ценообразования

Интервью с А.А. Конопляником, доктором экономических наук,
профессором РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина*



А.А. Конопляник,
доктор экономических наук,
профессор РГУ нефти и газа
им. И.М. Губкина

По информации Международного энергетического агентства, спрос на газ в 2010 году вырос на 7,4 % по отношению к предыдущему периоду. Это самый высокий темп роста с 1994 года, то есть кризисные явления, по крайней мере в газовой отрасли, видимо, пройдены. Таким образом, можно прогнозировать возврат на былые позиции и дальнейший рост как объемов, так и цены. Однако избыток предложения газа в Европе в 2009–2010 годах привел к падению спотовых цен против контрактных и к усилению разногласий между покупателями и продавцами газа в Европе в отношении механизмов формирования цен на газ. В итоге некоторые европейские покупатели российского газа подали иски на «Газпром».

— Насколько серьезными могут оказаться последствия судебных исков к «Газпрому», поданные несколькими европейскими компаниями, и как вы оцениваете степень активности этих компаний при отстаивании своих интересов в судах? Каковы перспективы получения судебного решения в их пользу? Некоторые из этих компаний являются партнерами «Газпрома» по «Северному потоку». Почему они решили подавать иски и не увеличится ли в связи с этим количество исков от других потребителей?

— Иски, поданные против «Газпрома» сначала итальянской компанией Edison, а затем немецкими EON и RWE, создают негативные для российского монополиста прецеденты. Эти и другие компании — оптовые покупатели российского газа и дав-

ние партнеры «Газпрома» с началом экономического кризиса в Европе в 2009 году, создавшего избыток предложения газа, оказались под двойным прессом: с одной стороны, накупаемый ими по долгосрочным контрактам российский газ сохраняются высокие оптовые цены, которые рассчитываются по формулам, привязывающим цену газа к ценам нефтепродуктов (газойль/дизтопливо и мазут), а последние снова пошли вверх после краткосрочного падения в конце 2008 году; с другой стороны, эти компании перепродаюткупаемый 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 покупаемого газа. В итоге произошло резкое снижение доходности бизнеса у этих и других европейских, особенно вертикально интегрированных газозлектроэнергетических компаний (таких как EON и RWE) — импортеров и перепродавцов (потребителей) российского газа.

В текущем году во многих случаях на европейских хабах (торговых площадках) спотовая цена на газ была на 20–30 % ниже, чем по долгосрочным контрактам с нефтепродуктовой привязкой (на пике кризиса в 2009–2010 годах разрыв достигал двукратного размера). За первую половину 2011 года доходы EON упали на 45 %, RWE — на 40 %. EON заявила, что убытки от торговых операций с газом по итогам 2011 года могут достичь 1 млрд евро. Тяжелое положение этих компаний сохранится как минимум на ближайшие пару лет, пока газовый рынок не восстановится (если не грянет вторая волна кризиса). Поэтому основная проблема для EON и RWE, которые позиционируют себя как электроэнергетические компании, либо найти источники долгосрочных поставок дешевого газа помимо газпромовского (а возможно ли это в принципе?), либо уговорить «Газпром» на смягчение ценовых позиций.

* Вопросы задавал Константин Гречухин («Российская газета»).

Вторая проблема этих компаний, во многом объясняющая их настойчивость в отношении газового разбирательства с «Газпромом», — упавшая доходность производства электроэнергии на их угольных электростанциях в условиях, когда европейские цены на электроэнергию оставались относительно стабильными с 2009 года вплоть до аварии на АЭС «Фукусима-1» и моратория на АЭС в Германии, а цены на уголь росли из-за роста спроса в азиатских экономиках. Это нанесло удар по биржевым котировкам RWE и ряда других компаний. Поэтому эти компании будут настойчиво добиваться, в том числе и через арбитраж, принудительной адаптации ценовых формул «Газпрома» и включения жестких обязательств в его контракты по минимальным отборам газа в направлении большей гибкости для покупателей, ведущей к снижению закупочных цен.

Еще одной причиной, побудившей эти компании обратиться в арбитраж (отметим, что, например, в случае с Edison это произошло незадолго до собрания акционеров компании), является желание менеджмента продемонстрировать акционерам свою готовность идти на крайние меры в отстаивании интересов собственников компаний (и своих собственных).

Однако обе стороны не заинтересованы в разрыве долгосрочных отношений, то есть в реальном запуске в действие арбитражных процедур, а тем более в доведении дела до оглашения судебного решения и его принудительного исполнения (EON, RWE и другие покупатели российского газа — из-за нежелания терять надежно, обеспеченного огромными собственными газовыми ресурсами поставщика, доказавшего более чем за сорок лет свою состоятельность, «Газпром» — из-за нежелания терять свою долю на рынке газа ЕС, которую невозможно будет вернуть после восстановления спроса, если сегодняшние покупатели российского газа откажутся от услуг «Газпрома», тем более в результате громких арбитражных разбирательств). Поэтому наиболее вероятным итогом, устраивающим все заинтересованные стороны, будет досудебное урегулирование споров путем переговоров «Газпрома» и его контрагентов об адаптации контрактных механизмов и формул ценообразования на российский газ, как это неоднократно бывало ранее по другим спорам с участием «Газпрома».

Направления вероятного компромисса — более короткие сроки контрактов, более мягкие механизмы пересмотра основных условий контрак-

тов, более низкие пределы минимальных обязательных отборов, отказ от привязки цены газа исключительно к корзине нефтепродуктов и введение в формулу индексации цены газа дополнительных ингредиентов (как цен других конкурирующих с газом энергоресурсов (уголь, электроэнергия и другие), так и цен спотовых продаж и так далее). Это позволит сохранить работоспособные отношения «Газпрома» с покупателями своего газа там, где эти компании являются его партнерами по другим проектам («Северному потоку» и другим).

— Как вы оцениваете заявление Алексея Миллера на Санкт-Петербургском экономическом форуме — 2011 о том, что цена на газ в 2012 году перейдет границу в 500 долларов? Ведь уже сейчас цены «Газпрома» считаются высокими для европейских потребителей. Подобные заявления звучали на экономическом форуме в 2008 году. Можно ли провести параллель между этими заявлениями и есть ли для таких прогнозов экономические основания?

— Основания для таких заявлений в отношении динамики цен есть, ведь чем выше цена на нефть на мировом рынке, тем выше экспортная цена газа в европейских контрактах «Газпрома», которая на текущий квартал рассчитывается как средне-взвешенная от цен нефтепродуктов за предыдущие девять месяцев, поэтому динамика газовых цен повторяет с лагом запаздывания движение цен на нефть. После устойчивого роста с 2003 года цена

на нефть достигла своего исторического пика 147 долларов за баррель в июле 2008 года, потом

обрушилась до 35, поднялась до 70 и продолжила рост. Цены на нефть марки Brent (европейский маркер) выросли с сентября 2010 года до апреля 2011 года с 75 до 125 долларов за баррель и колеблются в диапазоне 100–120 долларов за баррель с тенденцией к понижению, несмотря на события в Ливии. Поэтому в конце 2008-го — начале 2009 года цена газа в экспортных контрактах «Газпрома» была максимальной, ибо учитывала в формуле цены наивысшие нефтяные котировки предыдущих девяти месяцев.

В соответствии с отдельными прогнозами рост цен возможен. Так, согласно прогнозу Goldman Sachs, обнародованному в конце мая 2011 года, накануне Санкт-Петербургского экономического форума, нефть марки Brent к концу 2011 года будет стоить около 120 долларов за баррель,

...компании будут настойчиво добиваться, в том числе и через арбитраж, принудительной адаптации ценовых формул «Газпрома».

а в 2012 году может подорожать до 140 долларов. Впрочем, этот банк, который наряду с другими крупнейшими финансовыми игроками является также и крупнейшим нефтяным трейдером и системообразующим игроком на рынке нефтяных финансовых инструментов, был уличен американской Комиссией по срочной биржевой торговле в том, что своими прогнозами «разогревал» рынок в собственных коммерческих интересах. Однако консенсус-прогнозы не показывают дальнейшего роста нефтяных цен на 2012 год против сегодняшнего уровня, сохраняющегося примерно на треть ниже максимальной цены июля 2008 года. Поэтому контрактная цена «Газпрома», рассчитанная по стандартной формуле привязки к средневзвешенным за предыдущие девять месяцев ценам нефтепродуктов, вряд ли достигнет 500 долларов.

Впрочем, это вполне может произойти на короткий период со спотовыми ценами при наличии совокупного действия нескольких факторов:

- а) более холодной, чем обычно, зимы в Европе, так как это может повлечь дополнительный всплеск сезонного спроса на газ и возможную недостаточность в связи с этим накопленных запасов в европейских подземных газохранилищах, хотя их емкость из-за российско-украинских газовых конфликтов 2006 и 2009 годов существенно возросла;
- б) невхождения мира и Европы во вторую волну кризиса, вероятность которой сегодня возрастает (в частности, в своем последнем выступлении министр финансов Алексей Кудрин оценивал вероятность наступления второй волны кризиса уже не в 25 %, как ранее, а более чем в 50 %), и продолжения экономического роста, расширяющего спрос на газ;
- в) нехватки электроэнергии из-за моратория на АЭС в ряде стран Европы и экологических ограничений на ее производство на угольных электростанциях, невозможности компенсировать снижение производства этой электроэнергии из «базисной» части графика нагрузки за счет возобновляемых источников (во-первых, их существующих и рассчитанных на перспективу мощностей недостаточно по объему, а во-вторых, они объективно не предназначены для производства «базисной» электроэнергии), а значит, необходимости наращивать ее производство на газотурбинных установках;
- г) оттока части направлявшегося ранее в Европу катарского СПГ и перенаправления его в Японию для компенсации недопроизводства электроэнергии на АЭС страны (во втором квартале 2011 года выработка электроэнергии на японских АЭС упала на треть по сравнению с тем же периодом прошлого года).

— Не пришло ли время «Газпрому» проявить большую гибкость в отношениях с европейскими потребителями? Не считаете ли вы, что формула расчета экспортной цены должна быть более прозрачна, так как в связи с этим станет меньше конфликтных ситуаций при назначении цен для разных стран? Упорядочит ли это отношения в данной сфере?

— Большая гибкость необходима, особенно в условиях избытка предложения. «Газпром» смягчил на три года в 2009 году некоторые ключевые условия ряда своих европейских контрактов, в частности понизил минимальный уровень обязательств в соответствии с принципом «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 законтрактованных объемов и так далее. Полагаю, что чем прозрачнее для общественного мнения будет механизм формирования долгосрочных контрактов и формула ценообразования, тем меньше будет домыслов о необоснованности российской экспортной цены и прочих мифов и фантазий в отношении долгосрочных контрактов, порожденных неосведомленностью политиков и прессы.

— В настоящее время руководство Украины требует пересмотра сложившихся отношений в газовой сфере. Насколько обоснованы претензии Украины к России в ценовом отношении и возможен ли вариант положительного решения суда в ее пользу в случае подачи иска к «Газпрому», который, вероятно, будет подан по примеру некоторых европейских потребителей российского газа?

— Россия и Украина связаны условиями двух десятилетних газовых контрактов (на экспорт газа на Украину и на транзит газа через Украину в ЕС) на период 2009–2019 годов. Подписание этих контрактов в январе 2009 года явилось логичным продолжением движения двух стран в направлении «европейских механизмов ценообразования». О таком желании украинское руководство заявило первый раз еще весной 2004 года и с тех пор только подтверждает это вполне обоснованное стремление.

Сегодня Украине не нравится контракт на экспорт российского газа, построенный по стандартной «европейской» модели (ни уровни цен, ни объемы поставок). Причина понятна: в условиях экономического кризиса в Европе цены на спотовых площадках упали, а контрактные цены остаются более высокими. Украинское руководство считает, что импортная цена газа слишком высока.

Спад в экономике привел к снижению потребления газа, поэтому Украина хочет закупать меньшие, чем зафиксировано в контракте, объемы и не платить предусмотренные в нем штрафные санкции за невыборку законтракованных объемов.

Однако следует помнить о том, что цены долгосрочных контрактов — это фактически «инвестиционные» цены, ибо долгосрочные обязательства по поставкам требуют от поставщика заблаговременной подготовки соответствующих мощностей по добыче и транспортировке. Невыборка законтракованных объемов газа, по сути, означает омертвление для поставщика капиталовложений, осуществленных им в наращивание (или поддержание в должном состоянии, модернизацию) необходимых производственных мощностей, способных обеспечить выполнение обязательств по долгосрочному контракту. Именно этим объясняется появление в долгосрочных контрактах положений о санкциях за невыборку законтракованных объемов газа наравне с санкциями за их непоставку и (или) недопоставку.

Расчетная «начальная» экспортная российская цена для Украины на первый квартал 2009 года оказалась равной 450 долларов за 1000 кубометров газа, поскольку формула цены учитывала при ее определении наивысшие цены нефтепродуктов в предыдущие девять месяцев. Украинские представители все время ссылаются на эту цену — 450 долларов как на несоответствующую нынешней конъюнктуре. Однако в ценовой формуле есть и второй элемент, который изменяет цену газа на следующий квартал, увеличивая или уменьшая величину цены текущего квартала вслед за изменениями нефтяных цен в предыдущие девять месяцев (формула скользящей средней). Поэтому экспортные цены российского газа для Украины сначала снизились во втором квартале вслед за падением нефтяных цен после июля 2008 года, а впоследствии повторяли их сглаженную динамику.

При этом в 2009 году экспортная цена на газ для Украины была снижена Россией в одностороннем порядке на 20 % против расчетной контрактной (для смягчения последствий перехода страны к традиционной «европейской» формуле цены) при том, что в это же время Россия стала закупать по таким же «европейским» формулам среднеазиатский газ, который и поставляла в основном на Украину, но оплачивала его закупки пол-

ностью (без скидки). Таким образом, в 2009 году Россия несла прямые убытки, продавая Украине газ по цене на 20 % ниже той, по которой сама же закупала его в Средней Азии.

С 2010 года Россия продает Украине газ уже с 30-процентной скидкой (равной величине экспортной таможенной пошлины на газ), что явилось результатом Харьковских соглашений, по которым в обмен на продление аренды базы российского ВМФ в Севастополе до 2047 года Россия снизила экспортную цену на свой газ, чтобы произвести межбюджетный взаимозачет «газ — база». Насколько я понимаю, совокупная величина арендной платы за весь период действия соглашения о продлении аренды (до 2047 года) соответствует совокупной величине ценовой скидки на газ до конца срока действия контракта на поставку (до 2019 года) в рамках законтракованных объемов.

При этом «Газпром» не несет убытки — он не платит экспортную пошлину, которую не получает бюджет. Но и российский бюджет не несет убытки — он не платит Украине за аренду базы в Севастополе в совокупных объемах, эквивалентных величине неполученной им от «Газпрома» экспортной пошлины по украинскому контракту. Но и украинский бюджет не несет убытки от этой сделки, так как близкая к банкротству государственная компания «Нафтогаз Украины» платит за импортный газ на 30 % меньше, а это, с одной стороны, повышает платежеспособный спрос украинских потребителей, а с другой стороны, требует меньше дотаций из госбюджета для поддержки «Нафтогаза», поскольку газ на внутреннем рынке продается по более низкому ценам. А сам «Нафтогаз» получает просто прямую выгоду от этой сделки. Однако приведенный взаимозачет работает только при соблюдении контрактных объемов поставки (закупки) газа: уменьшение объемов закупки разрушает схему взаимозачета, ибо нарушает нулевой баланс взаимных межбюджетных платежных обязательств двух стран.

Украина апеллирует к тому, что экспортная цена российского газа для Украины оказывается выше, чем средняя германская цена минус стоимость транспортировки от российско-украинской до германской границы. Но стороны в январе 2009 года установили в контракте другой механизм определения цены: она привязана к ценам нефтепродуктов, определяемым не на границе Германии, а в портах Средизем-

...цены долгосрочных контрактов — это фактически «инвестиционные» цены, ибо долгосрочные обязательства по поставкам требуют от поставщика заблаговременной подготовки соответствующих мощностей по добыче и транспортировке.

госбюджета для поддержки «Нафтогаза», поскольку газ на внутреннем рынке продается по более низкому ценам. А сам «Нафтогаз»

номорья (экспортных портах для российских нефтепродуктов).

Украина хочет снизить объемы закупок и не платить за это штрафы. Но Россия уже в одностороннем порядке не стала взыскивать с Украины такие штрафы за недобор газа в 2009–2010 годах, и это жест доброй воли, а не обязанность страны-поставщика.

Пересмотр условий контракта возможен, и порядок пересмотра прописан в самом контракте: первый раз — через три года после его заключения (то есть в 2012 году), затем возможен плановый пересмотр каждые три года плюс внеплановый пересмотр при наступлении особых обстоятельств. При этом бремя доказывания своему партнеру необходимости внепланового пересмотра (ибо только такой подходит под сложившуюся ситуацию) лежит на инициаторе такого пересмотра. Принудить партнера к пересмотру условий контракта ни в коем случае нельзя, можно только убедить. Если не удастся, значит, аргументы слабы, а не несговорчивый партнер виноват. Поэтому я скептически оцениваю судебные перспективы иска Украины к России в ценовом отношении.

Следует при этом понимать, что, во-первых, контрактная цена, в отличие от спотовой, является де-факто ценой «инвестиционной», в то время как спотовая цена — чисто «торговая», во-вторых, долгосрочный контракт на поставку — это также де-факто сервисный контракт, который гарантирует покупателю объемы, сроки, график, необходимую ему гибкость поставок в рамках законтрактованных объемов и выполнение других, довольно обременительных для поставщика условий, требующих определенных затрат. Поэтому при прочих равных условиях контрактная цена всегда выше цены разовых сделок, основной принцип которых — «купил дешевле — продал дороже».

У Украины в обозримой перспективе нет альтернативных источников поставок, кроме российского газа (и не имеет значения, произведен этот газ в России или закуплен Россией в Средней Азии). Украина не может разорвать контракт на поставку российского газа, ибо в этом случае у России вновь не будет юридических оснований для экспорта газа на Украину, а у Украины — иных поставщиков. Прямые поставки среднеазиатского газа на Украину без согласия России невоз-

можны, а можно ли ожидать такого согласия от России в случае отказа от ее поставок?

В то же время у Украины есть обязательства, как контрактные (российско-украинский контракт на транзит, не зависящий от контракта на экспорт), так и международно-правовые (например, статья 7 «Транзит» Договора к Энергетической хартии, который подписала и ратифицировала Украина и подписала Россия, хоть и вышла, на мой взгляд, ошибочно из временного применения договора, заявив о намерении не ратифицировать его), продолжать осуществлять транзит и не прерывать его даже в случае транзитного спора. Речь же в данном случае идет не о транзитном споре, а о разногласиях сторон по другому (экспортному) самостоятельному контракту.

— Не планируется ли в ближайшее время отход в формуле цены от привязки к цене на нефть и чем она может быть заменена?

— Нефтяная привязка будет скорее не заменена, а дополнена. На мой взгляд, помимо привязки к двум ключевым нефтепродуктам будет происходить дальнейшее расширение спектра ингредиентов в формуле цены для Европы. Скажем, в электроэнергетике в формулу цены может быть введена дополнительная привязка к другим конкурирующим с газом энергоресурсам (углю, первичной электроэнергии — ядерной и гидро-, а впоследствии и к другим возобновляемым энергоресурсам — солнечной, ветровой энергии) и к спотовым поставкам газа. Могут быть введены и такие компоненты, как инфляция и тому подобное. Но для полного отказа от формульного ценообразования (индексации) в Европе в перспективе нет экономических предпосылок, особенно для газа, поставляемого для потребителей, работающих в базисной части графика нагрузки, то есть там, где требуются стабильные долгосрочные поставки, а значит — с прогнозируемым уровнем цен и механизмом ценообразования, сглаживающим пики их конъюнктурных колебаний.

— Является ли сложившаяся ситуация с высокими ценами на газ от «Газпрома» в маркетинговом отношении оправданной и не теряем ли мы в связи с этим некую долю рынка?

— Некоторую долю рынка в условиях кризиса при избытке предложения безусловно теряем.

Возможно ли будет ее восстановить? Думаю, да, но при условии большей гибкости экспортных оптовых контрактов «Газпрома» и при выходе «Газпрома» на прямые поставки конечным потребителям, для чего нужна наивысшая гибкость контрактных структур и механизмов ценообразования. Принципиальную возможность выхода на прямые поставки конечным потребителям предоставляет Третий энергетический пакет ЕС, и она может стать реальной при условии подготовки «правильной» (то есть минимизирующей риски и неопределенности Третьего энергопакета) системы соответствующих подзаконных ак-

тов к нему, над созданием которых сейчас трудятся энергорегуляторы стран ЕС и по проектам которых проводятся регулярные неформальные консультации между энергорегуляторами и экспертами России (Группы «Газпром»). 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, более чем сорокалетней историей поставок и почти столь же долгой историей взаимоотношений со своими основными контрагентами в Европе. Терять такого поставщика долгосрочные и (или) крупные потребители газа, которые ценят стабильность отношений, не захотят, в связи с чем «Газпром», полагаю, рассчитывает на ценовую премию при любой конъюнктуре.

«Газпром» на сегодняшний день, после принятия Третьего энергетического пакета, когда принципиально меняется архитектура рынка газа в Европе, должен ответить самому себе на известный вопрос: «С кем вы, деятели культуры?»

Вариант первый. «Газпром» сохраняет тесную привязку к устоявшимся за прошедшие сорок лет каналам поставок газа в Европу через несколько крупных монополистов — перепродавцов его газа, старинных партнеров и друзей на европейском рынке. И тогда эти партнеры будут перекладывать на него (ибо дружба дружбой, а табачок врозь) свои дополнительные издержки, связанные со сжатием для них маржи от продажи российского газа (по причинам, изложенным в ответе на первый вопрос). И будет происходить то, что мы уже наблюдаем сегодня: западноевропейские компании — покупатели российского газа апеллируют к Еврокомиссии, доказывая свою неготовность принимать новые правила игры, ссылаясь на контрактные условия и ценовые

формулы своих контрактов с «Газпромом», фактически тем самым негласно выставляя «Газпром» «виновником» своей неготовности и нежелания безоговорочно принимать новые правила игры на рынке газа, диктуемые европейскими законодателями, а «Газпром» оказывается не в состоянии использовать те преимущества и потенциальные (подчеркну: потенциальные, а не гарантированные) выгоды, которые предоставляет ему и его бизнесу в Европе Третий энергетический пакет ЕС. Кстати, думаю, что именно такое

негласное выставление «Газпрома» в качестве «виновника» нынешних бед (экономических

трудностей) покупателей его газа в Европе могло стать одним из мотивов (поводов) проведенных 27 сентября по инициативе Европейской комиссии в офисах дочерних и зависимых компаний ОАО «Газпром» в Центральной и Восточной Европе, а также в офисах некоторых европейских покупателей ОАО «Газпром» неожиданных инспекций, направленных на проверку соблюдения конкурентного законодательства ЕС. Одной же из истинных причин этих визитов (не исключаю, что могут быть и другие) с выемками документов могло явиться желание соответствующих структур Еврокомиссии под благовидным предлогом (не признаваться же в собственной неосведомленности) ознакомиться с содержанием действующих контрактов «Газпрома» и его контрагентов, чтобы лучше понять их действие и, быть может, разобраться, кто прав, а кто виноват в этих обвинениях.

Вариант второй. «Газпром» сам выбирает линию поведения в соответствии с приведенной выше поговоркой про дружбу и табачок. В этом случае на первый план выходит чисто коммерческое поведение, направленное на максимизацию выгод, которые предоставляет (но не гарантирует) Третий энергетический пакет. Для этого «Газпрому» придется отказаться от сохранения монополии на устоявшиеся связи со своими контрагентами в Европе и начать выстраивать новую (дополнительную) бизнес-стратегию, опирающуюся на столь желанные ему прямые поставки конечным потребителям, благо Третий пакет такие принципиальные возможности предоставляет. Именно на расширение спектра таких возможностей в рамках новой архитектуры рынка газа ЕС нацелены среди прочего регулярные консультации экспертов России (Группы «Газпром») с энергорегуляторами стран ЕС с участием представителей Еврокомиссии (очередной, восьмой, раунд которых состоится вскоре в Москве). Подчеркну, что это будет (должна быть) новая биз-

нес-стратегия «Газпрома», реализуя которую, он будет выступать на рынке газа ЕС лишь как грузо-отправитель и не будет являться одновременно собственником газа в трубе и оператором (собственником) этой трубы. Такое объединение функций на сегодняшний день окончательно за-прещено законодательством ЕС. На это страны ЕС имеют суверенное право, независимо от того, нравится нам их решение или нет, считаем мы экономические аргументы в его пользу разумными (достаточными) или нет.

При этом у «Газпрома» уже есть исторический опыт (пример) преодоления сложностей аналогичного выбора: А.И. Медведев любит приводить в качестве аргумента тот факт, что «Газпром» является прародителем конкуренции на европейском газовом рынке, ссылаясь на опыт формирования компании «Вингаз» (совместного предприятия «Газпрома» и БАСФ). Это было сделано в то время, когда единственным историческим партнером «Газпрома» на рынке газа Германии была компания «Рургаз», и формирование указанного совместного предприятия, которое стало конкурентом «Рургаза», многими в газовых кругах Германии было воспринято как предательство старых партнеров. Но, как говорится, в бизнесе «ничего личного, только бизнес». А коль так, то и необходимый сегодня отказ от монопольной

привязки к не-скольким «национальным чемпионам» — оптовым покупателям (перепродавцам)

российского газа в Европе является, на мой взгляд, для «Газпрома» безальтернативным выбором при реализации заложенного в Третьем энергетическом пакете ЕС потенциала дополнительных конкурентных преимуществ «Газпрома» по сравнению с его нынешними друзьями-партнерами.

В этих условиях «Газпром» может не только удерживать, но и расширить свою долю рынка за счет своих нынешних партнеров, которые и являются основной мишенью реформирования рынка газа ЕС.

— Почему Россия с кажущейся небрежностью относится к собственным запасам сланцевого газа и к развитию технологий его добычи и переработки?

— Думаю, проблема не в кажущейся небрежности, а в том, что газовая отрасль России исторически ориентирована на несколько иную организационно-технологическую структуру развития, чем требуется для освоения месторождений сланцевого газа. И это при том, что ресурсов «традиционного»

газа у России более чем достаточно. Добыча газа в России исторически ориентирована на освоение мегапроектов, расположенных в районах относительно компактного его залегаания (по отношению ко всей территории страны), преимущественно в Ямало-Ненецком автономном округе.

Мегапроекты по плечу только крупным интегрированным компаниям. Реализация этих мегапроектов с использованием «эффекта масштаба (концентрации)» при прочих равных условиях ведет к снижению затрат на добычу и крупномасштабный магистральный транспорт газа высокого давления. Освоение же ресурсов сланцевого газа осуществляется по иной технологии: это более мелкие залежи, но гораздо более интенсивное бурение с большей плотностью сетки скважин, требующее разветвленной газораспределительной инфраструктуры более низкого давления, а также больших затрат на оборудование и специалистов, влекущее за собой более серьезные экологические проблемы. Все это по плечу более мелким специализированным компаниям, но существенно удорожает добычу.

Одна из причин того, почему «тихая сланцевая революция» произошла именно в США, — исторически сложившаяся готовность газовой инфра-

структуры страны к освоению сланцевого газа. Газовая отрасль США развивалась на базе множества мелких место-

Одна из причин того, почему «тихая сланцевая революция» произошла именно в США, — исторически сложившаяся готовность газовой инфраструктуры страны к освоению сланцевого газа.

рождений, разбросанных по территории страны. В результате долгого дестимулирования межштатной торговли газом газовая отрасль США развивалась преимущественно как внутриштатная, поэтому месторождения осваивали преимущественно мелкие и средние компании и страна имеет более разветвленную газораспределительную инфраструктуру внутри штатов.

Вхождению новых компаний в «газосланцевую» отрасль в России препятствуют скорее не технологические проблемы, а возможные риски, связанные с невыгодностью реализации будущего российского сланцевого газа на внутреннем рынке страны из-за его более низких и регулируемых цен (включая проблемы доступа к трубе, соблюдения стандартов качества и тому подобное) и невозможностью доступа к внешнему рынку (с целью получения более высоких, чем внутренние, экспортных цен для повышения перспектив окупаемости инвестиций) в рамках законодательно установленного для газа «единого экспортного окна». □