



Андрей Конопляник:

## «Едиственным вариантом обеспечения предсказуемости и прозрачности ценообразования между «Газпромом» и «Нефтегазом» может быть только формульный подход»

→ **1 Вопрос:** Что представляет собой упоминаемая вами рента Хотеллинга?

**Ответ:** Принцип «издержки+плюс», доминировавший на ранних этапах развития рынков газа до открытия Гронингена, позволяет стране-собственнику ресурсов газа извлекать при его реализации только ренту Рикардо (разницу между издержками добычи на лучших и худших месторождениях; по последним формируется цена невозобновляемого энергоресурса при таком принципе ценообразования). Принцип «стоимость замещения» позволяет извлекать как ренту Рикардо, так и ренту Хотеллинга (разницу между стоимостью замещения и издержками производства на худших месторождениях; обе ренты названы по именам известных экономистов). Обычно рента Хотеллинга, особенно для экспортеров газа, разрабатывающих крупные, сверхкрупные и уникальные месторождения (к таким относятся, например, Россия), может существенно превышать величину ренты Рикардо вследствие так называемого эффекта масштаба. Согласно премьеров на переходный период к рыночному ценообразованию означает, что в этот период фактически (вне зависимости от того, как именно это будет обосновано арифметически и описано юридическим языком) будет действовать цена импорта газа из России в Украину на уровне ниже определяемой на базе стоимости замещения у конечных потребителей в Западной Европе (где существует избыточный спрос на российский газ и где стоимость его замещения является наивысшей), каковая цена начнет применяться — по меморандуму от 2 октября — через три года. Таким образом, Россия снова берет на себя смягчение финансового бремени украинских потребителей, связанного с переходом на «нормальные рыночные цены» на газ в Украине, обеспечивая постепенность этого перехода.

### Бесплатный сыр бывает только вмышловке

**В:** То есть новые контракты «Газпрома» и «Нефтегаза» в определенной мере будут основаны на политическом, а не чисто коммерческом ценообразовании?

**О:** Да. Любимый переходный период, от чисто политического ценообразования (существовавшего по газу между Россией и Украиной до 4 января 2006 г.) до чисто коммерческого (которое должно будет иметь место спустя три года), характеризуется постепенным изменением соотношения политической и коммерческой долей в ценообразовании в пользу коммерческой компоненты. Но отличительной чертой достигнутых в октябре договоренностей между Украиной и Россией (опорочившихся на достигнутые ранее договоренности между Россией и среднеазиатскими экспортерами газа) является то, что, наконец, в рамках всей протяженной газовой цепочки, обеспечивающей техническую возможность поставки газа из Средней Азии и России в Западную Европу через территорию Украины, действует единый принцип ценообразования, построенный на стоимости замещения. Цены теперь должны будут рассчитываться по единому принципу, но в случае с Украиной в течение ближайших трех лет к ним будут применяться количественные скидки.

У меня в связи с этим два вопроса, на которые, мне бы хотелось, чтобы и в Украине, и в России имелись одинаковые ответы. Первый. Понимают ли в Украине экономисты формирования цен на газ, в том числе, по так называемым европейским формулам? Хочется надеяться, что да (хотя у меня зачастую складывается совсем иное впечатление; впрочем, и в России не все причастные к газу это понимают...). И второй. Поскольку бесплатный сыр бывает только вмышловке, никогда не бывает так, чтобы давались только односторонние преференции. Осознают ли в Украине, что страна договорилась с Россией о некоем взаимоприемлемом обмене экономическими выгодами? Очевидно, Россия или рассчитывает, или уже получила что-то взамен. И надо понимать, что это нормальный двусторонний процесс, который в итоге должен привести к тому, что будут довольны все на постсоветском пространстве: и производители, и потребители, и транзитеры энергоресурсов. Главное, что ценообразование построено на единых, экономически обоснованных и взаимоприемлемых принципах. Это, наверно, и есть рыночная экономика, к которой мы все стремимся.

**В:** Какие принципы ценообразования вы имеете в виду?  
**О:** Два вышеупомянутых: «издержки+плюс» и «стоимость замещения». Также экспортное ценообразование может происходить обратным счетом

(методом нет-бэк) от цены у конечных потребителей — в том случае, если пункты сдачи-приемки газа по экспортным контрактам расположены между производителем и потребителем, на рынке которого определяется стоимость замещения газа. В случае экспорта газа из России в Украину это будет означать стоимость замещения газа на рынке ЕС минус стоимость его транспортировки туда от российско-украинской границы. На этом принципе (нет-бэк стоимость замещения) построена голландская модель долгосрочного экспортного газового контракта, которая работает в Западной Европе с 1962 г. Ее основные элементы включены в так называемые европейские формулы ценообразования, к которым стремится перейти Украина. Кстати, советский долгосрочный экспортный газовый контракт — это видоизмененная форма голландского контракта, то есть привязанная к конкретным условиям тогдашней разделенной Европы, когда производители (экспортеры) и потребители (импортеры) газа могли контролировать его поставки, обеспечивая их надежность и бесперебойность, только в рамках сфер своего политического влияния. Поэтому пункты сдачи-приемки газа были заложены в первых советских ДСЭГК на границе тогдашнего СЭВ и ЕС-15. Это при поставках в Западную Европу. При поставках в Восточную Европу и внутри СССР ситуация была иной.

**В:** Какой?  
**О:** До распада СССР поставки нефти и газа в страны СЭВ осуществлялись в рамках дотационного экспортного ценообразования, и цены были дотационными. Такая ситуация имела правовую основу — резолюцию №1803 Генассамблеи ООН 1962 г., согласно которой страна-экспортер может сама решать, как распорядиться своими ресурсами, это ее суверенное право. Поставки в СЭВ носили бартерный или квазитарный характер. Газотранспортная система не проектировалась как транзитная в рамках де-факто единого политического пространства СССР и СЭВ — не было транзита внутри СССР, а поставки в СЭВ не были контрактно разделены на экспорт и транзит.

### Объективные проблемы переходного периода

**В:** Что произошло с газовыми поставками после распада СССР?

**О:** Начался длительный и болезненный переход к рыночным отношениям. И я считаю, что он до сих пор продолжается. Думаю, не закончится он и через три года, когда Россия и Украина окончательно перейдут на рыночные цены, — потребуется некоторое время, чтобы научиться эффективно применять достигнутые договоренности о совместной жизни по новым экономическим принципам. Эти рыночные отношения подразумевают: контрактное разделение транзитных и экспортных поставок, формирование внутренних законодательств стран отдельно о транспортировке газа и отдельно о транзите, денежные формы расчетов.

Но коль экспорт и транзит разделены, то надо отдельно формировать методологию рыночных транзитных тарифов и методологию рыночных цен при экспорте газа с учетом его невозобновляемого характера (разные методологии приводят к разным уровням цен и тарифов). Необходимость этого признали все страны, которые объединила Энергетическая хартия (всего их в Европе и Азии на данный момент 51, включая все страны ЕС и бывшего СССР).

Газовые проблемы на постсоветском пространстве мы должны оценивать как результат и долгосрочные экономические последствия распада СССР/СЭВ. Это объективные проблемы переходного периода.

**В:** Как этот переход сработал в поставках газа в Украину?

**О:** Точкой перелома стало 4 января 2006 г., когда произошло существенное изменение схемы. До этого времени экспортные цены на газ в Украину и транзитные тарифы были взаимозавязаны, исходя из необходимости закрытия газового баланса Украины экспортными поставками из России и оплаты этого газа за счет доходов Украины от транзита российского газа в Европу. Поэтому и экспортные цены, и транзитные тарифы носили сугубо расчетный, номинальный характер и были заниженными. После 4 января 2006 г. транзит и экспорт стали контрактно разделенными, оплата стала производиться денежными средствами, а экспортная цена стала определяться как средняя по смеси газа из двух источников — России и Средней Азии, где, что очень важно, использовались разные механизмы ценообразования. Экспортное ценообразование на газ



**Андрей Александрович Конопляник** получил образование и защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук (1978 г.) и доктора экономических наук (1995 г.) в области экономических проблем мировой энергетики в Государственной академии управления (Москва). В 1991-1993 гг. занимал должность заместителя министра топлива и энергетики России по внешнеэкономическим связям и иностранным инвестициям. Принимал участие в разработке Энергетической стратегии России до 2020 г. Возглавлял группу разработчиков законодательства о соглашениях о разделе продукции при Госдуме. С марта 2002 г. по май 2008 г. — заместитель генсека секретариата Энергетической хартии в Брюсселе. Сейчас — советник правления «Газпромбанка». Член Международной юридической ассоциации, Международной ассоциации экономистов-энергетиков и Ассоциации международных нефтяных переговорщиков.

российского происхождения идет обратным счетом (методом нет-бэк): стоимость замещения газа на рынке ЕС минус стоимость транспортировки до российско-украинской границы. Если мы говорим о ценообразовании на газ для Украины среднеазиатского происхождения, то оно формировалось прямым счетом (методом нет-форвард); переговорная цена на внешней границе страны-экспортера Средней Азии палос расходы на транспортировку до российско-украинской границы.

При этом цена газа российского происхождения была выше, чем цена газа среднеазиатского происхождения. Объединение этих двух потоков с двумя разными механизмами ценообразования и уровнями цен в один поток экспортных поставок из России в Украину обеспечило пониженный уровень импортных цен на газ для Украины в период 2006-2009 гг. за счет части ренты Хотеллинга среднеазиатских экспортеров. Из-за разницы механизмов ценообразования и возникла соблазна борьбы за ренту Хотеллинга.

**В:** С чем, по-вашему, была связана острота дискуссий в 2006 г. об изменении в украинско-российских газовых отношениях?

**О:** Если убрать политику и оставить только экономическую компоненту, то поздно начали эти разговоры. Если бы их начали на несколько лет раньше, скажем, до 2004 г., когда еще не рванули вверх цены на нефть, к которым привязаны цены на газ, то и острота проблемы была бы меньше.

**В:** Почему?  
**О:** Величина недополученной Россией части ренты Хотеллинга, которую она считала упущенной выгодой, была бы на порядок меньше. К примеру, если бы Россия и Украина перешли на рыночные цены по Гронингенской модели в 1998 г. (когда нефтяные, а следовательно, и газовые рыночные цены находились на минимальном уровне и когда произошел такой переход у России, скажем, с Чехией и Словакией), разница между номинальной ценой и ценой, определяемой по стоимости замещения нет-бэк на российско-украинской границе, составляла бы примерно \$15 за 1 тыс. куб. м. А в 2005 г. эта разница была бы уже в десять раз больше. Исходя из этого, понятна и разница в цене вопроса, в остроте обсуждаемых проблем.

К тому же, до сих пор сохраняется очень неудачное время перезаключения контрактов: дата их вступления в силу (1 января) — это пик повышенного зимнего спроса на газ и середина каникулярного рождественско-новогоднего сезона как на Востоке, так и на Западе. Перенесли бы сроки вступления новых контрактов в силу на 1 октября (как в Европе), а лучше на начало лета — период наименьшего спроса на газ, — и острота проблемы сразу бы снизилась.

### У «Газпрома» была вполне корыстная цель

**В:** Во время этих обсуждений много говорилось о контрактной структуре. Зачем появились RosUkrEnergo и «Укрпраз-Энерго»?

**О:** Отвечая на этот вопрос, убираю политическую, спекулятивную, коррупционную составляющие, которые доминируют при обсуждении вопро-

са об этих структурах. Буду говорить чисто об экономической рациональности появления RUE и УГЭ в цепи поставок газа на Украину. Я вижу здесь экономическую рациональность, более того — необходимость наличия посредника в выбранной стороне схеме поставок газа в Украину в 2006-2009 гг. И экономическое наличие посредника в цепи экспортного газоснабжения удовлетворяло, в первую очередь, государственные интересы Украины, ибо давало возможность обеспечить пониженные цены поставок газа в страну против рыночных их уровней, определяемых по европейским формулам ценообразования. Другой вопрос, удовлетворяли ли меняющиеся украинскую власть учредители RUE с украинской стороны...

Как осуществляются поставки до января 2009 г.? На границах среднеазиатских стран-поставщиков национальные компании продают газ «Газпром экспорту», который тут же перепродает его RUE по заниженному (определяемому по формуле «издержки+плюс») ценам. Потом RUE осуществляет контрактную транспортировку этого среднеазиатского газа до российско-украинской границы, где RUE закупает у того же «Газпром экспорт» еще и газ российского происхождения (по высоким ценам, определяемым по формуле «нет-бэк стоимость замещения»), чтобы свести баланс поставок газа в Украину.

Появление RUE было необходимо для того, чтобы можно было контрастно смешать этот газ из разных источников и получить приемлемую, пониженную по сравнению с замкнувшейся в это время вверх из-за роста цен на нефть рыночной ценой газа, импортную цену для Украины. Кстати, ни одна из стран-участниц Договора к Энергетической хартии (ДЭХ), когда этот вопрос обсуждался в секретариате, не стала возражать против обоснования этой схемы.

Ее экономический смысл состоял в том, чтобы смягчить для Украины последствия перехода к так называемым европейским формулам ценообразования и европейской цене газа путем объединения потоков поставляемого в Украину газа российского и среднеазиатского происхождения, полученного от «Газпром экспорт». Схема с RUE позволила рассчитать пониженную средневзвешенную импортную цену этого газа для Украины.

**В:** То есть «Газпром» с помощью RUE решил заняться благотворительностью?

**О:** Нет. У «Газпрома», как я понимаю, была вполне корыстная цель — не допустить ценовой конкуренции российского и среднеазиатского газа на европейском рынке. Для этого, во-первых, надо было замкнуть поставки среднеазиатского газа на украинский рынок. Эту задачу решило введение RUE в схему поставок. Появление в схеме поставок УГЭ — это механизм избежать угрозы перепродажи Украиной по европейским ценам относительно дешевого импортного газа, поставляемого RUE. Поэтому, во-вторых, уставные документы УГЭ предусматривают, что оно продает весь свой газ на рынке Украины. Наличие УГЭ в этой схеме поставок — это аналог контрактных оговорок о пунктах ко-

нечного назначения, с самого начала своего существования предусматриваемых в ДСЭГК гронингенского типа (в контрактах УГЭ появился запрет на реэкспорт газа с территории Украины).

Практика реэкспорта и монетизации ренты Хотеллинга в стране-импортере была широко распространена, например, в странах СЭВ, особенно в период роста мировых цен на нефть в 1970-е гг., и служила экономическим фундаментом политической консолидации этих стран вокруг СССР. Экономическое благосостояние таких государств, как ГАР или Венгрия, было во многом построено на перепродаже в Западную Европу нефтепродуктов по мировым ценам, когда нефть, из которой производились эти нефтепродукты, импортировалась в эти страны из СССР по заниженным ценам. Суверенное право страны-поставщицы невозобновляемых энергоресурсов определять, хочет ли она продолжать применять такую практику в стране-импортере.

Еще один существенный момент — стремление «Газпрома» избежать транзита среднеазиатского газа (в контрактно-юридическом понимании термина «транзит») через территорию России. Я в 2002-2008 гг. работал в секретариате Энергохартии, когда активно развивалась дискуссия (она до сих пор не завершена) по проекту Транзитного протокола к ДЭХ. Там были разные аспекты, различные предложения по формулировкам этого юридически обязательного, многостороннего международно-правового документа, которые, в том числе, могли бы обоснованно привести к экономическим потерям России (например, вопрос о соотношении транзитных тарифов и тарифов на внутреннюю транспортировку и др.). Пока дискуссия не закончена и всеми сторонами ДЭХ не выработан взаимоприемлемый текст этого юридически обязательного международно-правового документа, Россия, очевидно, не хотела пускать на свою территорию юридическое понятие «транзит газа» (то есть пересечение контрактным потоком газа двух границ), произведенного в другой стране. Поэтому и появилась компания RUE, которая покупает газ на одной границе, контрактно (то есть на бумаге) транспортирует до другой, покупает там газ из другого источника, смешивает их (объединяет в своей бухгалтерской отчетности, чтобы иметь возможность получить пониженную средневзвешенную цену) и там же его продает компании УГЭ, которая весь этот газ реализует на украинском рынке.

### Предпосылки для существования RUE отпали

**В:** В октябре был подписан меморандум, который предусматривает ликвидацию из схемы RUE. В чем причина такой податливости?

**О:** Предпосылки для существования RUE отпали с того момента, когда на всем постсоветском пространстве закупки газа перешли на стоимость замещения, когда исчезла разница в методах определения цены на постсоветском пространстве и в ЕС, когда среднеазиатские страны заявили о планах перейти на европейские цены на газ. То есть методология с 1 января

2009 г. становится единой, отпадает необходимость во взвешивании разных уровней цен, полученных по разным методологиям расчета для потоков газа, поступающих в Украину из России и происходящих из разных источников. Для меня именно в этом заключается логическое и экономическое объяснение причин ухода RUE, независимо от того, кто с украинской стороны является собственником этой компании.

**В:** Глава «Нефтегаза» Олег Дубина говорил, что Украина и Россия при определении цен на газ на 2009 г. отказались использовать формульный подход, который подразумевает привязку цены к корзине нефтепродуктов. По его словам, по решению правительства стоимость газа будет определяться на основе договоренностей компаний. При этом «цены будут экономически обоснованы». Реально ли добиться «экономически обоснованной цены» в таком случае?

**О:** Любая договоренность компаний, чтобы быть долгосрочной, устойчивой и взаимовыгодной, должна опираться на согласованные и экономически обоснованные подходы. Единственным вариантом обеспечения предсказуемости и прозрачности ценообразования при этом может быть только формульный подход с понижающими коэффициентами на ближайшие три года. Остальные подходы — от лукавого. Решение одного правительства не всегда может являться убедительной экономической базой для взаимоприемлемого для обеих сторон решения.

При этом формульный подход вовсе не подразумевает привязку газовых цен только к корзине нефтепродуктов. Это неправильное понимание (скорее, неточное цитирование) содержания формулы ценообразования. Нефтепродукты действительно являются основными компонентами в газовой формуле, но при поставках в разные страны учитываются также и другие конкурирующие с газом в конечном потреблении энергоносители (уголь, первичная электроэнергия, даже биржевые котировки на газ — там, где его закупки на бирже могут стимулировать конкуренцию контрактным поставкам, и др.). То есть в любом случае должна быть какая-то доказательная база экономической обоснованной привязки цен. Для этого и в той, и другой компании есть достаточное количество высококвалифицированных экономистов и не менее квалифицированных переговорщиков.

**В:** Какой может быть обоснованная реакция Украины на повышение цен на газ?

**О:** Это то, о чем уже много и долго говорилось, — повышение эффективности использования энергоресурсов во всех звеньях производственно-бытовых энергетических цепочек и во всех звеньях энергобаланса Украины. Резервы здесь у страны колоссальные (думая, общезвестно, что энергопотребление ВВП Украины является чуть ли не самой высокой в мире). Как следует из экономической теории и практики, чем меньше разрыв между внутренним спросом и предложением, тем ниже стоимость замещения импортируемых в страну энергоресурсов, на базе которых определяется цена импорта.

Второе направление (которое, правда, может рассматриваться как частный случай первого) — уменьшение как реальных, так и рисков будущих потерь газа в газотранспортной системе (ГТС) Украины с перенаправлением сэкономленных объемов газа на внутреннее потребление с соответствующим уменьшением импортных потребностей, а значит, и с дальнейшим возможным снижением импортной цены.

ГТС Украины является ее основным активом как для производителей/поставщиков, так и для потребителей газа, идущего транзитом через территорию страны. Поэтому поддержание и обеспечение бесперебойных поставок газа через территорию Украины, повышение технического уровня и надежности украинской ГТС, ее полномасштабная техническая модернизация — все это является задачей, под которую можно обеспечить необходимое финансирование с привлечением отечественного и иностранного капитала даже в нынешних условиях мирового финансового кризиса. Для этого необходимо обеспечить нормальные условия проектного финансирования — через долевое участие заинтересованных сторон в соответствующей компании специального назначения с адекватной финансовой, управленческой и производственной ответственностью сторон. И не надо бояться при этом термина «газотранспортный консорциум», если именно этим термином будет в итоге обозначено вышеописанное предприятие.

**Беседовала Светлана Долиничук**  
sd@eizvestia.com