

## В отсутствие «справедливой» цены ПОСЛЕДНИЕ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Аналитическая записка № 237

ПОНАРС Евразия

Сентябрь 2012 года

Эндрю Барнс

*Кентский университет, штат Огайо*

Уже больше десяти лет российское правительство работает над увеличением объёма экспорта энергоносителей в дальневосточном регионе, в то время как Китай продолжает поиск новых источников импорта энергоресурсов по всему миру. Тем не менее, по прошествии шести лет после подписания меморандума о взаимопонимании и трёх лет после заключения «рамочного соглашения» две страны по-прежнему не достигли долгосрочного соглашения по природному газу. Сохраняется неопределённость по поводу постройки трубопровода и объёма поставок, однако главным камнем преткновения является цена. Порой очень заманчивой кажется идея, будто существует некая «правильная» цена, реальность которой отказывается признавать та или иная сторона. С другой стороны, некоторые обозреватели доказывают, что газовые переговоры, которые затягиваются значительно больше, чем аналогичные договоры по нефти, более сложны сами по себе как раз из-за того, что в силу фрагментированности рынка газа не существует «мировой цены на газ».

Данная аналитическая записка показывает, что «правильной» цены не существует, а есть лишь та, по которой две стороны могут договориться. В то же время существуют силы – в том числе мировые рынки – которые понятным образом могут влиять на диапазон приемлемых цен. Для начала в данной записке анализируются трудности, сопровождавшие поиск ценового компромисса в российско-китайском нефтяном соглашении – то есть в сфере, где «справедливая» цена якобы определяется просто и понятно в силу повсеместного распространения рыночного механизма ценообразования, основанного на устанавливаемом на

рынке эталоне. Далее рассматриваются факторы, определяющие силу позиций обеих сторон, договаривающихся по газу. Стоит заметить, что хотя несколько механизмов определения цены на газ всё же существуют, они крайне быстро изменяются – отчасти благодаря новым возможностям добычи и росту объёма перевозок. Кроме того, и российские, и китайские власти под давлением собственных экономических конъюнктур продолжают поиск альтернативных партнёров. Автор приходит к выводу, что у обеих сторон есть веские причины для оттягивания определения конечной цены. Более того, даже когда соглашение будет достигнуто, следует ожидать пересмотра договоренностей по мере изменения внешних обстоятельств в будущем.

### **Нефть и газ. Ценообразование**

Исследователи, изучающие мировой рынок нефти, совершенно точно отмечают, что за последние 20–30 лет механизм формирования цены стал гораздо более прозрачным. В рамках старой системы крупные корпорации и правительства устанавливали цены в конфиденциальных долгосрочных контрактах, а краткосрочные сделки совершались между частными сторонами, которые не были обязаны о них отчитываться. Сегодня, однако, цены формируются в ходе торгов нефтяными фьючерсами и «наличной» нефтью в Нью-Йорке, Лондоне, Дубае и Сингапуре, а информация об этих торгах становится доступна мгновенно.

Рынки природного газа, напротив, гораздо менее взаимозависимы, а механизмы ценообразования в газовой сфере гораздо менее понятны. Одна из важнейших причин этого – физическая природа газа: его гораздо сложнее, чем нефть, транспортировать по морю, по железной дороге или как-то ещё помимо трубопровода. Это, в свою очередь, означает, что газ не может экспортироваться за пределы конкретной сети трубопроводов. Следовательно, уровень взаимовлияния рынков, скажем, Северной Америки, Европы и Азии даже не приближается к соответствующему нефтяному показателю. (Согласно данным Всемирного банка по товарным ценам на июнь 2012 года, цена газа в Соединённых Штатах составляет 2,46 долл. США за миллион британских термических единиц (btu), в Европе – 11,49 долл. США, в Японии – 16,90 долл. США.) Кроме того, торги по газовым фьючерсам и «наличному» газу распространены гораздо менее широко, чем по нефти, поэтому механизм определения цены на газ в том или ином контракте гораздо менее очевиден, чем в случае с нефтью.

Тем не менее, не следует преувеличивать роль этих различий, особенно в части их влияния на переговоры по долгосрочным контрактам. Например, для выработки нынешнего российско-китайского договора по нефти, заключённого на 30-летний срок, понадобилось несколько лет. При этом система ценообразования неоднократно пересматривалась. Изначально стороны сошлись на том, что цена нефти для Китая будет привязана к определённому критерию (к цене североморской нефтяной смеси «Брент» – очень часто используемому показателю), но не смогли договориться относительно формулы. Сначала речь шла о скидке в три доллара за баррель, затем после очередных переговоров скидка

уменьшилась примерно до 2,30 долл. за баррель, при этом Россия добивалась более значительного повышения цены. С тех пор как на Дальнем Востоке открылся морской нефтяной порт Козьмино, Китай согласился оплачивать нефть, приобретаемую в Козьмино, по наличной цене. Вскоре, однако, Пекин заговорил о снижении цены, так как нефть из Козьмино требовала транспортировки по железной дороге на 2000 км, в то время как нефть, доставлявшаяся прямо в Китай, приходила по трубопроводу – а это гораздо более дешёвый способ доставки. На данный момент Китай согласен платить более высокую цену за уже поставленную нефть, но Россия обязалась снизить цену на 1,5 доллара за баррель при следующих поставках. Таким образом, существование относительно прозрачных рыночных цен на нефть не обязательно означает, что переговоры не будут затягиваться, а конкретные соглашения – пересматриваться.

С другой стороны, фрагментированность мирового рынка газа не означает отсутствия рыночных механизмов ценообразования в этой сфере. Например, система, принятая в Соединённых Штатах, по сути походит на ту, что используется в нефтяном секторе. Торги нефтяными фьючерсами и «наличной» нефтью зависят от поставок в Кушинг, Оклахома (там встречаются несколько главных трубопроводов); а в случае с газом они осуществляются на основе поставок в Генри-Хаб, Луизиана (где также встречаются несколько главных трубопроводов). Большинство газовых сделок в Северной Америке привязаны к цене, определяемой в ходе относительно понятных и прозрачных торгов в Генри-Хаб. В 1990-х Великобритания приняла похожую систему ценообразования. Когда из Великобритании был проведён газопровод в Бельгию, этот подход распространился в Северо-Западную Европу.

Большая же часть континентальной Европы использует для определения цены на газ другой рыночный метод – «нефтяную индексацию». В этой системе цена на газ привязана к цене различных нефтепродуктов, таких как топливо коммунально-бытового назначения, которые теоретически могут использоваться в качестве альтернативы природному газу. Как правило, торговля нефтепродуктами проще, чем природным газом, и проводится более активно, поэтому данный подход и используется для рыночного формирования цены на товар, которым сложнее торговать. В Азии для определения цен на газ также используется нефтяная индексация, но в этом регионе более широк выбор ценовых эталонов (включая Европу, Дубай и Сингапур) и чаще имеют место расхождения относительно подходящих формул (в силу большего, чем в Европе, разнообразия рынков).

Чтобы разобраться в российско-китайских газовых переговорах, нужно уточнить, что существенная разница между торговлей нефтью и торговлей газом заключается не в том, что одна область определяется рынком, а другая – нет, а в том, что сама система торговли природным газом находится в постоянном движении. Конечная точка этого движения никому не известна, но сегодняшний тренд, кажется, уходит от ценообразования на основе нефтяных индексов и приближается к модели ценообразования на основе цены в хабе (по

североамериканскому образцу). Движение именно в этом направлении подогревается тремя факторами.

Первый – технологический: мир природного газа меняется за счёт возможности сжижать природный газ (это очень экономично) и строить порты и корабли для его транспортировки в коммерческом масштабе. Индустрия сжиженного природного газа (СПГ) угрожает монополии трубопроводов и делает возможной торговлю между ранее разделёнными рынками (в том числе и покупку газа на одном рынке и продажу его на другом).

Второй фактор – идеологический: формирование цены в хабе и концепция фьючерсных рынков хорошо вписываются в систему неолиберальных принципов торговли, которые продолжают распространяться по миру.

Третий фактор – материальный: (потенциальные) трейдеры приняли боевую стойку и готовы зарабатывать на изменении системы, поэтому они работают в этом направлении.

На фоне этих изменений Россия настаивает на использовании в торговле с Китаем формулы ценообразования, привязанной к нефтяным индексам (такой же принцип Россия использует в торговле с европейскими потребителями). Китай сопротивляется. В условиях сегодняшнего рынка цена, рассчитываемая на основе нефтяных индексов, окажется выше, чем цена, формирующаяся в хабе, хотя в будущем ситуация может поменяться. Пока сохраняется неопределённость относительно того, какой механизм ценообразования станет вероятным стандартом будущего, переговоры по долгосрочным газовым сделкам обречены на то, чтобы быть затяжными, поскольку ни одна из сторон не знает точно, как лучше защитить свои ценовые интересы.

### **Другие изменения в мировой торговле газом**

Помимо механизма ценообразования, на ход переговоров влияют и ряд других факторов. Возможно, самый важный из них – это так называемая «сланцевая революция». Сланец – это тип породы, который формируется тонкими пластами по мере того, как происходит отложение и последующее прессование частиц глины и других веществ. Внутри этих пластов, между частицами, могут находиться микрохранилища природного газа (а также нефти). Хотя сланцевый газ в небольших количествах используется уже больше века, только в последнее десятилетие его добыча в большом объёме стала технологически и экономически возможной. Развитие технологий горизонтального бурения и гидравлического разрыва (ректификации), обусловленное и обоснованное высокими ценами на энергоносители, привело к резкому росту объёмов добычи сланцевого газа. В Соединённых Штатах, где эта технология используется более широко, производство природного газа выросло с 2005 года на 20%, при этом доля сланцевого газа в общем объёме добычи превысила в 2010 году 20%. Основной эффект роста объёмов добычи – снижение цены на газ для Северной Америки, однако развитие индустрии перевозок СПГ повышает возможность транспортировки излишков природного газа на мировые рынки, в том числе в

Азию. Кроме того, многие аналитики утверждают, что огромными неразработанными запасами сланцевого газа обладает Китай, но его разведка и добыча там находятся в зачаточном состоянии, что отодвигает начало коммерческой добычи как минимум на десяток лет.

Ещё один важный фактор, определяющий российско-китайские отношения, – поиск других источников импорта газа в Китай. Основным импортёр – Туркменистан, с которым подписано масштабное газовое соглашение. Поставки из Туркменистана начались во второй половине 2010 года в объёме 30 млрд кубометров в год – на данный момент это 20–25% всего китайского потребления. Планируется, что этот показатель увеличится более чем в два раза. Следует заметить, что сделка с Туркменистаном предполагает обязательное принятие товара или выплату неустойки (так называемый принцип «бери или плати»). Соответственно, Китай не сможет снизить объём импорта из Туркменистана в пользу российского газа, даже если будет достигнута договоренность о более выгодной цене на российский газ. Помимо сделки с Туркменистаном, Китай подписал ряд долгосрочных соглашений о поставках СПГ из Австралии, ещё одной страны, обладающей значительными запасами сланцевого газа. Китай, вероятнее всего, продолжит заключать новые контракты с поставщиками по всему миру, в том числе соглашения, предоставляющие китайским компаниям пакеты акций в сфере производства, как это было в нефтяном секторе.

Эти факторы, скорее всего, либо усилят позицию Китая на переговорах (появление на рынке новых поставщиков), либо как минимум поставят под сомнение силу России как переговорщика (неопределённость относительно распространённых механизмов ценообразования). Тем не менее, два значительных обстоятельства сработают, вероятно, в пользу России. Так, гибкость в газовой сфере, связанная с ростом рынка СПГ, не только открывает доступ к новым поставщикам Китая, но и открывает России доступ к новым покупателям. СПГ с Сахалина, например, может продаваться, помимо Китая, в Японию (главный на сегодняшний день потребитель), Южную Корею, на Тайвань и в другие экономики с высоким спросом на газ. Россия, значительно отстававшая от других основных экспортёров сжиженного газа по темпам строительства СПГ-терминалов, сегодня расширяет своё присутствие в этой сфере. Опыт функционирования нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» показал, насколько выгодно иметь многочисленных покупателей: спрос на нефть, доставляющуюся в дальневосточный порт Козьмино, способствовал значительному повышению цены относительно уровня открытия 2009 года, даже по сравнению с другими нефтяными ценами. Экспансия на рынок СПГ может дать России больше рычагов в переговорах с Китаем, даже если в конечном итоге Китай будет получать свой газ по трубопроводу.

Главное, однако, что ослабляет позицию Китая на переговорах, – это его почти астрономическая и продолжающая расти потребность в природном газе. Самый очевидный среди катализаторов спроса – продолжающийся рост китайской экономики. Так же, как индустриализация сделала Китай чистым

импортёром нефти в начале 1990-х, за последние пять лет этот процесс сделал страну чистым импортёром газа. Продолжающийся экономический рост будет означать увеличение спроса на энергоресурсы. Более важным фактором, тем не менее, является изменение характеристики китайского энергопотребления. Долгое время в качестве основного топлива для стационарного использования (главным образом, для производства электроэнергии) в стране рассматривался уголь. Именно на уголь приходится около 70% энергопотребления в Китае, в то время как доля природного газа составляет всего 3–4%. Однако для китайского правительства очевидно влияние такого масштабного использования угля на окружающую среду. Пекин взял курс на повышение доли природного газа в энергопотреблении до 10% к 2020 году (в том числе за счёт перевода некоторых угольных электростанций на газ). Кроме того, спрос на газ будет расти ещё быстрее, если на автомобильном рынке Китая станет больше машин, работающих на газовом топливе. В любом случае проектный уровень потребления газа показывает, что Китай будет нуждаться в российских ресурсах независимо от того, сколько он выберет альтернативных поставщиков.

### **Заключение**

Переговоры России и Китая по газовому контракту растянулись на много лет после подписания соглашения по нефти. Одна из важных причин такой задержки – природа ценообразования в газовой сфере. При этом нужно помнить, что дело не в том, что та или иная сторона отказывается принимать «объективно справедливую» цену, и не в том, что не существует рыночного механизма определения цены на газ. Суть в том, что принятый механизм ценообразования в Азии, по-видимому, меняется. Следовательно, ни одна из сторон не может с уверенностью сказать, какая цена была бы выгодна, хотя на сегодняшний день затягивание переговорного процесса скорее оказывается на руку Китаю. Эта задержка, тем не менее, не означает, что Россия окажется за бортом китайского рынка природного газа. С одной стороны, справедливо утверждение о том, что Китай использует максимальное число вариантов, с другой стороны, совокупный объём китайского спроса означает, что в ближайшие десятилетия Россия всё-таки будет важным игроком и может даже усилить свои позиции.

Сделка в конце концов будет заключена, потому что это нужно обеим сторонам и потому, что есть пространство для взаимовыгодных манёвров. Так или иначе, не существует объективно правильного решения. Напротив, это вопрос силы каждого из переговорщиков в конкретный момент времени. В действительности же любое достигнутое соглашение, вероятно, будет пересматриваться в рамках действующего контракта – так же, как это было с соглашением по нефти.

---

## Elliott School of International Affairs

THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY

**PONARS** ● NEW APPROACHES  
E U R A S I A ● TO RESEARCH AND  
● SECURITY IN EURASIA

© PONARS Eurasia 2012. Данный текст основан на аналитической записке на английском языке с тем же номером. ПОНАРС Евразия представляет собой международную сеть ученых, разрабатывающих новые подходы к изучению проблем внутренней и внешней политики, безопасности и сотрудничества в России и Евразии. ПОНАРС Евразия базируется в Институте исследований Европы, России и Евразии (IERES) Школы международных отношений им. Эллиотта Университета Джорджа Вашингтона. Публикация осуществлена при поддержке грантов Корпорации Карнеги в Нью-Йорке и Фонда Джона Д. и Кэтрин Макартуров. [www.ponarseurasia.org](http://www.ponarseurasia.org)