



Облегченный по сравнению с нефтедобычей уровень НДС и таможенных пошлин позволяет «Газпрому» хорошо зарабатывать на монопольном экспорте российского газа. Но наше «национальное достояние» не довольствуется этим, а хочет получать не менее высокую маржу и на внутреннем рынке. Ссылаясь на докризисное постановление правительства, «Газпром» предлагает уже с будущего года начать переход к формированию цен на газ для отечественной промышленности исходя из принципа равной доходности. Единственная уступка, на которую согласен «Газпром», — это понижающие коэффициенты на три ближайших года.

Конечно, дешевый газ — сомнительное благо: вложения в энергоэффективность не окупаются. Но, пожалуй, сейчас не лучшее время прививать навыки бережливости лежащей на дне индустрии. Да и половинчатость мер восторга не вызывает. Рынок остается монопольным, независимые производители нормального доступа к контролируемой «Газпромом» трубе лишены...

Получается, что затея с «либерализацией» цен выгодна преимущественно «Газпрому». Странно, что правительство не выступает со встречной инициативой о повышении НДС и экспортных пошлин на газ. Кстати, в этом случае и «равнодоходные» цены внутреннего рынка оказались бы существенно ниже.

Да и пример НОВАТЭКа говорит о том, что «Газпром» на внутреннем рынке самой эффективной компанией не является...

**В** марте совет директоров «Газпрома» одобрил предложения компании об условиях и порядке перехода с 1 января 2011 года от тарифного регулирования стоимости газа для промышленных потребителей к ценообразованию на газ на основе применения формулы цены. Предлагаемая реформа направ-

лена на выравнивание маржи «Газпрома» от поставок газа на внешний и внутренний рынки.

Окончательное решение — за правительством. Но в ситуации, когда решающую роль в совете директоров компании играют представители государства, позиция правительства уже во многом predetermined. Тем более что

премьер-министр В. Путин, выступая с отчетом в Госдуме РФ, фактически поддержал инициативу «Газпрома».

«Мы не можем продолжать практику, при которой вся страна сидит только на природном газе, как на крючке. Да, даже с точки зрения безопасности, неправильно. И надо делать цены равнодоходными по экспорту и внутреннему потреблению. При этом внутри — цены всегда будут дешевле, потому что нет экспортной пошлины», — заявил глава правительства.

Похоже, путь к равной доходности для «Газпрома» экспорта и продаж газа российским промышленным потребителям расчищен. Министры еще могут, наверное, повлиять на нюансы движения к намеченной цели. Но сам принцип реформы ценообразования уже непоколебим, и рассчитывать на отсрочку приговора отечественным потребителям газа не приходится.

### Новый поворот

Ставшая информационной бомбой марта инициатива совета директоров «Газпрома» не так уж и нова. Еще в мае 2007 года было издано постановление Правительства РФ №333 «О совершенствовании государственного регулирования цен на газ». Этим документом было определено, что с 01.01.11 все потребители (кроме населения) должны будут покупать газ по оптовым ценам, определяемым по специальной формуле.

Сама формула была утверждена Федеральной службой по тарифам в том же 2007 году. Она основывается на принципе равной доходности поставок газа на внутренний и внешний рынки.

Формула выглядит очень внушительно. И разобраться в ней непросто. Но можно понять, что задействовано множество параметров: выручка «Газпрома» от реализации газа в дальнейшем зарубежье и физические объемы экспорта, сумма таможенных сборов и ставка экспортной пошлины, транспортные и реализационные расходы за пределами РФ в связи с экспортом газа в ДЗ, среднее

расстояние транспортировки газа и валютный обменный курс.

Вероятно, все это должно произвести впечатление честной игры и скрупулезной точности расчетов. Однако совершенно непонятно, почему цена российского газа для отечественных потребителей должна зависеть от того, сколько Германия, Италия или Турция (а в будущем и Китай) согласились платить «Газпрому» по долгосрочным контрактам на поставку газа.

И почему успех или не успех «Газпром экспорта» на переговорах с зарубежными покупателями должен отражаться на цене российского газа для россиян (которых, кстати, никто на переговоры не приглашает, и приглашать не собирается)?

Мы много раз слышали от президента и премьер-министра призывы играть более активную роль на мировых энергетических рынках. Да и ЭС-2030 справедливо называет главным внешним вызовом необходимость преодоления угроз, связанных с неустойчивостью мировых энергетических рынков и волатильностью мировых цен на энергоресурсы.

Почему же ключевой для «Газпрома» по объемам потребляемого газа российский рынок должен стать заложником конъюнктуры на внешних рынках? Получается, что на словах правительство ратует за влияние на мировые рынки, за развитие биржевой торговли, а на практике крупнейшему отечественному рынку отводит роль пассивного ведомого мировой конъюнктуры.

Принцип net-back прижился на российском рынке нефти. Но там объемы относительно невелики, да и цены формируются без участия государства. Основная часть отечественного газового рынка все равно обречена находиться под пристальным контролем государства — в силу доминирующего положения на нем «Газпрома». И искусственно внедрять хитрые формулы, расшатывать внутренний рынок газа на волнах неблагоприятной для экономики волатильности рынков, как представляется, совсем не обязательно.

Безусловно, продажи газа на внутреннем рынке должны быть

прибыльными для добывающих компаний, обеспечивать нормальную маржу. Еще лучше, если при этом они будут стабильными и прогнозируемыми. Но если внешнеэкономическая конъюнктура приносит «Газпрому» экспортные сверхприбыли, это не повод требовать того же от контролируемого правительством внутреннего рынка. Это не выгодно никому, кроме «Газпрома».

Тем не менее, решение принято. Отменять его никто не собирается. Остается смириться и выполнять. И оставлять прежним НДС на протяжении многих лет, несмотря на ежегодную инфляцию...

### От прибыли — к сверхприбыли

Конструктивной идеей постановления №333 было заблаговременно предупредить потребителей о грядущих переменах. Дать им время на подготовку к взаимодействию с «Газпромом» на новых условиях, попытаться оптимизировать с учетом понятной перспективы потребление газа. Три года на адаптацию — срок довольно щадящий.

Однако мировой кризис спутал все карты. В сложившуюся за последнее время практику ежегодной индексации цен на газ пришлось вносить коррективы.

За прошлый год регулируемые цены на газ для промышленности выросли на 26,5%, что не сильно отличается от запланированного еще до кризиса удорожания на 27,7%. Однако вместо одновременного повышения с начала года цены росли понемногу ежеквартально. В результате усредненные расходы российских потребителей на газ в 2009 году выросли не на 26,5%, а на 16%.

Но главное, реализовав антикризисную политику, правительство обещало отложить переход от индексации регулируемых цен на газ к формуле, привязанной к экспортным ценам «Газпрома», на несколько лет. Вместо предполагаемого одновременного роста цены на газ для российских промышленных потребителей сразу на 40% было решено ограничиться в 2011 году повы-

шением в пределах 15,7%. С 2012 года — еще на 15,1%.

Ровно такой подход был прописан и в прогнозе социально-экономического развития РФ на 2010–2012 годы, опубликованном Минэкономразвития осенью прошлого года. А появившаяся ближе к концу 2009 года ЭС-2030

## Предлагаемая реформа направлена на выравнивание маржи «Газпрома» от поставок газа на внешний и внутренний рынки. Окончательное решение за правительством

успокоила отечественных потребителей еще больше.

В актуализированной ЭС сказано, что переход к новому ценообразованию на газ начнется после 2011 года и осуществляться

## Сам принцип реформы ценообразования уже непоколебим, и рассчитывать на отсрочку приговора отечественным потребителям газа не приходится

ся он будет поэтапно. Более того, в ЭС-2030 сформулирована принципиально иная концепция либерализации цен на газ: при их фор-



Дистилляция  
Абсорбция  
Экстракция  
Кристаллизация  
Мембраны  
Статические смесители  
Сепарация в системах «газ-жидкость»  
Технологии производства полимеров

массообменное оборудование

[www.sulzerchemtech.com](http://www.sulzerchemtech.com)  
[www.sulzer.com](http://www.sulzer.com)

**SULZER**

ООО "Зульцер Хемтех"  
142204 г. Серпухов  
Тел. +7 496 776 0600  
[Lorenzo.ghelfi@sulzer.com](mailto:Lorenzo.ghelfi@sulzer.com)

Sulzer Chemtech, Москва  
Тел. +7 495 363 2460

[Leonid.shenderov@sulzer.com](mailto:Leonid.shenderov@sulzer.com)

Реклама

мировании должны учитываться окупаемость добычи и транспортировки газа, потребительские свойства, спрос и предложение, а также необходимые инвестиции для развития газовой промышленности. То есть вполне рыночный и разумный подход.

С той, конечно, оговоркой, что статьи расходов «Газпрома» прозрачностью не отличаются и рассчитывать реальную себестоимость добычи и поставок газа очень не просто.

Но, потеряв в прошлом году значительную часть экспортных доходов, «Газпром» решил без промедления реанимировать предыдущий вариант. Собственно,

**Если внешнеэкономическая конъюнктура приносит «Газпрому» экспортные сверхприбыли, это не повод требовать того же от контролируемого правительством внутреннего рынка. Это не выгодно никому, кроме «Газпрома»**

для этого все давно готово. Правительство, обещавшее ограничиться в обозримом будущем простой индексацией регулируемых цен на газ, так и не отменило свое

**Продавать газ в России уже и сейчас достаточно выгодно. Если, конечно, речь идет не о «Газпроме» — великой компании, претендующей на баснословные прибыли**

постановление №333. ФТС продолжает считать и публиковать для психологической подготовки потребителей цены, рассчитанные по формуле равнодоходности. Разница очень серьезная.

**Теоретически рост регулируемых цен на газ является хорошей новостью для всей отрасли. Но доступ к трубе остается вотчиной «Газпрома», который стремится не допустить на рынок конкурентов**

Так, Москва получает в 2010 году газ по цене 2665 рублей за 1000 м<sup>3</sup>, Татарстан платит 2364 рубля, Тюменская область — 1995, ЯНАО — 1457, а по формуле равнодоходности с них причи-

талось бы в первом квартале 2010 года 5926, 5256, 4347 и 3240 рублей за 1000 м<sup>3</sup> соответственно.

То есть «Газпром» намерен получать за газ в 2,2 раза больше, чем сейчас. В прошлом году газовая монополия, наконец, признала, что продажи газа на внутреннем рынке стали для него безубыточными. Из отчетности за 9 месяцев 2009 года следует, что средняя за этот период цена реализации российским потребителям составила 1775 рублей за 1000 м<sup>3</sup>. Ранее представитель «Газпрома» назвал уровнем, обеспечивающим эффективное развитие бизнеса по газоснабжению российских потребителей, 2707 рублей.

Получается, что вожденный более чем двукратный рост цен на газ для российских потребителей практически полностью пойдет на увеличение чистой прибыли «Газпрома». И это притом что газовый гигант отнюдь не бедствует. Так, по оценкам компании, доля валовой прибыли в выручке от реализации продукции за предкризисное пятилетие превышала 60%. Кризис несколько нарушил благостную картину. Маржа прибыли от продаж уменьшилась с 39% за 9 месяцев 2008 года до 24% за соответствующий период 2009 года.

Остается добавить, что в 2008 году НОВАТЭК продавал газ конечным потребителям по средней цене 1818 рублей за 1000 м<sup>3</sup>, из которых 718 рублей отдавал «Газпрому» за транспортировку. И заработал приличную прибыль. Между прочим, НОВАТЭК реализует газ потребителям 35 регионов России.

Пример НОВАТЭКа показывает, что продавать газ в России уже и сейчас достаточно выгодно. Если, конечно, речь идет не о «Газпроме» — великой компании, претендующей на баснословные прибыли.

#### **Театр одного актера**

«Газпром» активно использует возможности, данные ему постановлением №333, для выставления «равнодоходных» счетов новым потребителям и традиционным покупателям за сверхнормативные объемы. По оценкам Минэкономразвития, в 2008 году доля

газа, продаваемого «Газпромом» в России по нерегулируемым ценам, составила 39%, а его доля в выручке от реализации на внутреннем рынке достигла 76%. В связи с кризисом доля «договорного» газа снизилась до 36–37%, которые принесли «Газпрому» «всеого» 67–69% выручки, полученной в России.

Вероятно, именно отрицательная динамика продаж по нерегулируемым ценам подтолкнула «Газпром» к идее форсировать переход к «европейскому» рынку. Понимая, что в условиях промышленного спада требовать «все и сразу» себе дороже, газовый гигант предложил правительству внедрить в формулу цены понижающие коэффициенты.

В 2011 году предлагается брать с российских потребителей «европейскую» ставку, пониженную на 30%. В течение двух следующих лет должны применяться коэффициенты 0,8 и 0,9. А с 2014 года — цены должны сравняться с европейскими.

Но рынок есть рынок. Европейские цены могут и упасть, тогда и на российском рынке вместо подорожания газа возможно снижение цен. Брать на себя такие риски «Газпром» не готов. Компания предлагает правительству еще одну поправку, обеспечивающую рост цен в России при любых обстоятельствах.

Речь идет о том, что в будущем году цена на российский газ не должна быть ниже нынешней, увеличенной на 15%, и не выше цены 2010 года с коэффициентом 1,2. В следующем году верхняя граница коридора должна вырасти до 25%, в 2013-м — до 30%. Иначе говоря, рост цен гарантирован при любом раскладе, а если европейский рынок не подведет, «Газпром» заработает на российских потребителях дополнительную прибыль.

Похоже, что, оправившись от шока «европейских» цен, российские потребители, действительно, сократят потребление газа и электричества (цены на которое, по оценкам ИПЕМ, к 2012 году могут стать выше, чем в США). Планируя завершить в нынешнем году строительство газопровода Сахалин–Хабаровск–Владиво-

сток, «Газпром» предлагает потенциальным местным потребителям покупать газ по 10–12 тыс. рублей за 1000 м<sup>3</sup>. В результате строящаяся на Сахалине электростанция будет работать на угле, а не на долгожданном газе.

Теоретически рост регулируемых цен на газ является хорошей новостью для всей отрасли. Независимым производителям становится выгодно развивать добычу газа. Но доступ к трубе остается вотчиной «Газпрома», который делает все возможное, для того чтобы не допустить на рынок конкурентов.

Даже опекаемая вице-премьером И.Сечиным государственная «Роснефть», флагман отрасли, не может добиться полноценного доступа к газотранспортной системе. Да и ЛУКОЙЛ, утвердивший несколькими годами раньше программу опережающего развития газового сегмента корпоративного бизнеса, был вынужден отказаться от амбициозных планов.

Даже сейчас, когда внутренний рынок газа не приносит сверхпри-

были, «Газпром» зорко следит за тем, чтобы несопоставимые с ним по объемам добычи конкуренты не проявляли высокой активности. Трудно даже представить, что станет с этими конкурентами, если российский рынок газа начнет приносить «европейскую» маржу.

Очевидно, что без нормальной конкуренции между производителями за покупателя, без беспрепятственного доступа к системе магистральных газопроводов все разговоры о «европеизации» российского газового рынка являются блефом. Речь идет всего лишь о потакании прихотям «Газпрома».


И если уж говорить о Европе, то не стоит закрывать глаза на то, как там правительства озабочены поиском альтернативных «Газпрому» поставщиков газа. Мы видели, как в разгар кризиса дешевый СПГ из Катара решительно потеснил трубопроводный российский — невзирая на долгосрочные контракты и предусмотренные ими штрафы за недобор газа. И «Газпром» был вынужден пойти на серьезные уступки. В ре-

зультате напряженных переговоров Украина добилась от России 30%-ной скидки на газ.

А за российских потребителей газа заступиться некому. Они обречены принимать условия «Газпрома» — доминирующей на рынке компании, пользующейся поддержкой правительства.

**Если уж бурный рост цен на газ для российских потребителей так неизбежен, сверхприбыль должна уходить в госбюджет, а не оседать на счетах «Газпрома»**

И последнее. Если уж бурный рост цен на газ для российских потребителей так неизбежен, сверхприбыль должна уходить в госбюджет, а не оседать на счетах «Газпрома». «Европеизация» внутреннего рынка газа объективно отменяет права «Газпрома» на льготные НДС (147 рублей за 1000 м<sup>3</sup>) и экспортные пошлины (30%).

Нефтяникам приходится платить государству в разы больше. Чем «Газпром» лучше? 



# ИНТЕГРА

## сейсмический сервис



ОАО «Интегра-Геофизика» — одна из лидирующих российских геофизических компаний, — входит в Группу компаний «Интегра» и оказывает широкий спектр услуг в области сейсморазведки, а именно:

- Проектирование сейсморазведочных работ;
- Региональные и детальные полевые сейсморазведочные работы по методике МОВ ОГТ 2D и 3D;
- Мониторинг месторождений (сейсморазведка 4D);
- Многоволновая сейсморазведка;
- Контроль качества полевого материала.



ОАО «Интегра-Геофизика»  
625023, г. Тюмень, ул. Республики, 173  
т/ф.: (3452) 53 25 00, 53 25 01  
reception@integragf.ru  
www.integragf.ru