

ЭВОЛЮЦИЯ КОНТРАКТОВ в международной торговле природным газом

Ирина Миронова

10-я программа повышения квалификации для молодых специалистов в
области энергетики и нефтегазового сектора

Международный университет нефти и газа

Ашхабад, Туркменистан, 1-2 июня 2017 г.

Контекст

- В 1980е гг. сформировался мировой ликвидный товарный рынок нефти
 - Образование цен на нефть – хорошо сложившаяся система, и на спотовых нефтяных рынках сформировался полный набор **инструментов биржевого ценообразования**
 - Тем не менее, **долгосрочные контракты** по-прежнему играют значительную роль на рынке нефти, хотя и с другими механизмами формирования цен по сравнению с предшествующими периодами
- В отличие от нефти, рынок газа не превратился в мировой товарный рынок, и только в Северной Америке и, в меньшей степени, в Европе рынок газа сформировался как ликвидный товарный рынок
- Покупатели природного газа предпринимают усилия, нацеленные на изменение структуры рынков природного газа
- Это приводит к изменению (эволюции) долгосрочных контрактов в газовой отрасли

План

1. Традиционный контракт на поставку природного газа: основные элементы
2. Почему покупателям не всегда нравится традиционный контракт?
3. Примеры усилий стран-импортеров по реорганизации структуры рынка природного газа

1. Традиционный контракт на поставку природного газа: основные элементы
2. Почему покупателям не всегда нравится традиционный контракт?
3. Примеры усилий стран-импортеров по реорганизации структуры рынка природного газа

Традиционный контракт на поставку природного газа: основные элементы

- Точка поставки
- Положение о минимальном объеме поставок («бери-или-плати»)
- Положение о географической привязке поставок («destination clause»)
- Длительность контракта
- Положение о формировании и/или пересмотре цены



1. Традиционный контракт на поставку природного газа: основные элементы
2. Почему покупателям не всегда нравится традиционный контракт?
3. Примеры усилий стран-импортеров по реорганизации структуры рынка природного газа

1. Положение о географической привязке поставок не позволяет реагировать на изменения спроса

Проблема

- При заключении долгосрочного контракта закрепляется срок и объемы поставок
- Если в стране, импортирующей природный газ, происходит снижение спроса, то на них же ложатся и риски:
 - Необходимо отобрать или оплатить законтрактованный объем
 - Нельзя невостребованный объем перепродать и вернуть хотя бы часть денег

Решение

- Отмена положения о географической привязке
- Разрешение на ре-экспорт

2. Положение об эксклюзивном доступе к газотранспортной инфраструктуре не позволяет покупателю выбирать поставщика

Проблема

- С развитием технологий добычи и развитием инфраструктуры появляется возможность альтернативных поставок по более низким ценам
- При наличии распределительных газопроводов, физическая возможность поставить газ от альтернативных поставщиков имеется...
- ...Однако, это не реализуется в результате монопольного доступа к существующей инфраструктуре

Решение

- Политика разделения компаний по типу деятельности (Unbundling)
 - Добыча
 - Транспортировка
 - Распределение и сбыт
 - Электрогенерация
- Введение режима доступа третьих сторон к объектам инфраструктуры

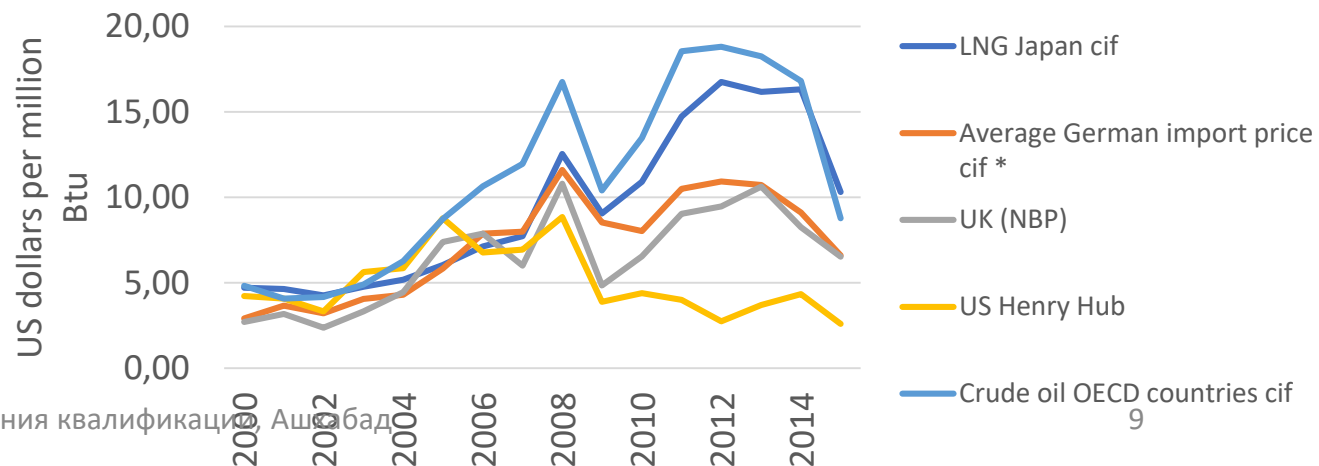
3. Положение о формировании цены не всегда отражает баланс спроса и предложения на рынке

Проблема

- Традиционно долгосрочные контракты использовали индексацию по цене на нефть
- Цена газа повышалась или понижалась вслед за ценой на нефть
- В 2014 г. цены в привязке к нефти оказались высокими, а цены, определяемые на бирже – низкими
- У потребителей возникла мотивация к отказу от привязки к ценам на нефть

Решение

- Изменение формулы ценообразования в существующем контракте
- Альтернативные варианты индексации в новых контрактах
- **Снижение длительности контракта**



1. Традиционный контракт на поставку природного газа: основные элементы
2. Почему покупателям не всегда нравится традиционный контракт?
3. Примеры усилий стран-импортеров по реорганизации структуры рынка природного газа

3. Пример усилий стран-импортеров по реорганизации структуры рынка природного газа: АТР

- JERA + Kogas + CNOOC = картельное соглашение крупнейших в мире покупателей СПГ
- «Вертикальная интеграция»
 - JERA ведет бизнес вдоль всей цепочки поставок от инвестиций в добычу и закупок топлива до сектора электрогенерации
 - Использование модели, аналогичной по сути «вертикальной интеграции» позволяет компании меньше зависеть от поставщиков за счет того, что часть поставок полностью контролируется её дочерними компаниями
- Двусторонние отношения с поставщиками
 - Оптимизация контрактной структуры портфолио приведет к снижению доли долгосрочных контрактов
 - Диверсификация источников СПГ и отказ от destination clauses может отразиться на географии потоков СПГ в мире
 - Поддержка market index pricing на азиатском рынке СПГ может выступить катализатором формирования газового хаба в АТР