

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ (на примере электроэнергетики и газовой отрасли)

Е.Н. КАЛМЫЧКОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры истории народного хозяйства и экономических учений, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Государственный университет – Высшая школа экономики

Мы заканчиваем публикацию цикла лекций курса С.Б. Авдашевой, Е.Н. Калмычковой, Н.М. Розановой «Политика поддержки конкуренции», программа и первые лекция которого были опубликованы в № 3–4 за 2003 г. и № 1–3 за 2004 г.

В НАСТОЯЩЕЕ время актуальным представляется вопрос реформирования отраслей естественной монополии. Традиционно считалось, что отрасли естественной монополии, обладающие специфическими технологическими характеристиками, не могут быть приватизированы и должны находиться в собственности государства. Однако неэффективность государственного управления подобными компаниями с середины 1980-х гг. приводит к серьезным изменениям в данных отраслях во всех ведущих странах мира. Проанализируем основные этапы, механизмы и последствия подобных реформ на примере наиболее сложных отраслей естественной монополии, какими являются электроэнергетика и газовая промышленность.

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В США

Электроэнергетика США подвергалась массивному регулированию и реструктуризации в течение двух периодов времени. Впервые этот процесс был отмечен в 1935–1948 гг., когда (в 1935 г.) был принят закон «О холдинговых компаниях коммунальных услуг», согласно которому крупные электрические и газовые компании были разделены, что должно было, по замыслу разработчиков закона, устранить большую часть злоупотреблений в данных отраслях. Известно, что в 1920-х гг. 15 крупнейших холдинговых компаний контролировали 85% общенациональных поставок электроэнергии. Выявленные злоупотребления включали в себя создание вертикальных

© Калмычкова Е.Н., 2004
© Розанова Н.М., 2004

пирамид власти для отделения собственности от контроля, инфлятирование издержек, чрезмерно высокие тарифы на услуги, а также случаи прямого финансового мошенничества.

Цель реформы состояла в том, чтобы создать отрасль, состоящую из ряда независимых компаний, обслуживающих локальные рынки в соответствии с федеральным регулированием розничных тарифов.

Второй период регулирования относится к началу 1970-х гг. и, можно сказать, продолжается до сих пор. Он связан с растущей неудовлетворенностью увеличивающимися тарифами на электроэнергию, наличием сбоев в поступлении электроэнергии и плохими показателями деятельности электрических компаний. Закон 1978 г. «О политике регулирования отраслей естественной монополии» открыл дверь для перехода от монопольного производства электроэнергии к более конкурентным структурам отрасли.

Крупные промышленные клиенты в этот период оказались очень агрессивным в своих поисках доступа к новым источникам предложения электроэнергии. В частности, их поиски увенчались созданием газовых турбин комбинированного цикла, позволивших сократить и операционные, и капитальные затраты.

Это давление крупных клиентов имело своим последствием также принятие в 1992 г. закона «Об энергетической политике» и ряда местных законов о дерегулировании. Если первоначально только те штаты, в которых издержки на электроэнергию расценивались как чрезмерные, были кандидатами на дерегулирование и стимулирование конкуренции, то к концу 1999 г. около половины всех штатов приняли соответствующие законы.

Закон 1992 г. делал акцент на создании конкуренции в оптовом звене поставок электроэнергии. Законы штатов сконцентрировались на конкурен-

ции в розничных цепях, в частности через стимулирование большего выбора поставщиков на розничных рынках со стороны конечных потребителей. Конкуренция на оптовых рынках должна была вовлечь в оборот предприятия по производству электроэнергии различного вида, которые обслуживали как местные компании коммунальных услуг, так и некоторых крупнейших промышленных покупателей электроэнергии. Предполагалось развитие конкуренции между традиционными видами производства, фирмами с новыми технологиями, торговыми агентами и другими агентами дерегулируемого рынка, которые выступали бы в качестве покупателей на оптовом рынке и перепродавали электроэнергию местным фирмам или крупным промышленным клиентам. Розничная конкуренция могла бы развиваться с включением в нее всех видов розничных покупателей, у которых был бы выбор между конкурирующими фирмами-производителями или другими источниками энергии. Заказчики могли бы напрямую иметь дело с поставщиками и договариваться о транспортировке через существующие распределительные сети.

Наличие розничной конкуренции трактовалось как способ разделения предложения электроэнергии на сам товар (измеряемый в мегаваттах за час) и его поставку. Товар мог бы быть дерегулирован, а функция распределения (поставки) — оставалась бы в сфере действия регулирования.

Оптовая и розничная конкуренция породили ряд новых институциональных форм, как, например, рынки спот и фьючерсов на электроэнергию, и новых агентов (брокеры, посредники, торговцы), обслуживающих эти новые рынки. Эти посредники пытались координировать поставки электроэнергии из разных источников с помощью двухсторонних контрактов с поставщиками и перепродажи товара на различных рынках. Согласно некоторым оценкам, один мега-

ватт-час мог быть перепродан десять и более раз, прежде чем он достигал конечного потребителя.

Сторонники конкуренции также указывают на то, что она стимулирует внедрение новых технологий в отрасли.

Комиссия по регулированию электроэнергии приняла (в 1996 г.) решение о стимулировании оптовой конкуренции через три главных инструмента: открытый доступ, слияния и передаточные станции.

Прежде всего, было выдвинуто требование функционального разделения производства и передачи электроэнергии в рамках существующих фирм. Выделение функции передачи электроэнергии позволило бы осуществлять доступ к товару на недискриминационной основе. Кроме того, были введены соответствующие «Указания для слияний и поглощений», составленные на основе индекса Херфиндала—Хиршмана. Для выявления потенциальных поставщиков был введен 5%-ный тест: если цена поставки не превышает 5% существующей рыночной цены или ее оценки, то агент может быть допущен в качестве поставщика на рынок. Комиссия пыталась стимулировать предприятия создавать региональные передаточные фирмы, которые были бы способны осуществлять независимую деятельность по регулированию недискриминационного использования передаточной сети.

Инициативы штатов по стимулированию розничной конкуренции начались в 1996 г. с Калифорнии, Пенсильвании и Массачусетса. Все штаты попытались ввести некоторый вид отчетности по издержкам для уже функционирующих в отрасли фирм, а также определенную степень разделенности производства электроэнергии от ее распределения. Были сделаны попытки до того, как в действие вступит конкуренция, обеспечить защитой потребителей, предписывая компаниям предельные цены на базовые услуги. В Калифорнии, кроме того,

для облегчения сделок между покупателями и продавцами были созданы биржа электроэнергии и независимый системный оператор по контролю за графиком передачи электроэнергии и ценообразованием.

Каковы же результаты подобных реформ?

В 1999 г. Министерство энергетики США опубликовало отчет о всестороннем изучении выгод от конкуренции [9]. Было установлено, что конкуренция привела бы к сокращению цен на электроэнергию в среднем на 14% к 2010 г. Согласно прогнозам министерства, ежегодная экономия затрат должна была составить 20 млрд долл. Однако Министерство сельского хозяйства США, используя ту же эконометрическую модель, сделало несколько другие выводы [8]. Не оспаривая в целом наличие экономии издержек, Министерство сельского хозяйства оценило экономию как высокую для 5 штатов, умеренную для 21 штата, и для 19 штатов оно выявило наличие потерь от роста цен на электроэнергию.

Международная корпорация по научным исследованиям дала прогноз на сокращение цены в размере 25% в штатах с самыми высокими издержками, отсутствие снижения или даже рост цен в штатах с низкими издержками на производство электроэнергии за период 1996—2015 гг. Согласно ее оценкам, наибольшее сокращение цен будет характерно для промышленного сектора (на 20%), в то время как для коммерческого сектора и домохозяйств цены сократятся только на 9—10%. В штатах, где отсутствует предельное ценовое регулирование, прогнозируется рост цены после 2005 г., вне зависимости от наличия выгод, связанных с внедрением новой технологии и большей операциональной эффективностью.

Кроме того, дерегулирование отрасли сопровождалось значительным усилением рыночной концентрации через гори-

зонтальные и вертикальные слияния, межотраслевые поглощения и стратегические союзы. Через слияния, как правило, происходило существенное расширение территории, обслуживаемой первоначальной компанией. Например, слияние American Electric Power с Central и Southwest предоставляет единой компании доступ к 4,7 млн заказчиков в 11 штатах. Слияние ConEdison и Northeast Utilities предоставляет доступ к 5,5 млн покупателей электроэнергии и 1,7 млн покупателей газа в 7 штатах. Программы приватизации во всем мире также предоставляют возможности для крупных международных экспансий со стороны национальных компаний.

Исследователи считают, что если вместо эффективной конкуренции начинают возникать структуры жесткой олигополии, то следует ожидать более изощренных форм ценовой дискриминации и рыночных стратегий [4; 5].

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ОБЩИЙ ОБЗОР

В 1980-х гг. в мире активно разворачивались процессы преобразования структуры газовой отрасли, нацеленные на формирование рынка газа. Концептуальная основа реформирования рынка газа заключается в следующем. Газовая отрасль состоит из четырех вертикально взаимосвязанных компонентов: добыча газа, передача газа по магистральным трубопроводам, распределение по сетям местных распределительных компаний, поставка конечным потребителям. Добыча газа не имеет черт естественной монополии, в то время как транспортировка и распределение газа обладают ярко выраженными естественно-монопольными характеристиками. В этой связи транспортировка и распределение газа в процессе реформы остаются регулируемые секторами.

Поставка газа конечным потребителям потенциально может приобрести черты рынка с достаточно высокой степенью конкуренции. Розничный поставщик газа для этого должен закупить газ у добывающей компании, «перевезти» его по магистральным и местным трубопроводным линиям и продать его конечному потребителю. Реформирование газовой отрасли предполагает внедрение конкуренции на двух сегментах рынка — добычи и поставки конечным потребителям. Внедрение конкуренции может требовать, но может и не требовать изменения сложившейся вертикальной структуры газовой отрасли. Это объясняется различием исходной вертикальной конфигурации газовой отрасли в разных странах мира. С организационной точки зрения, добыча, транспортировка и распределение газа — это функционально разграниченные процессы, которые могут осуществляться в рамках разных компаний. Вертикальная интеграция между ними в ряде случаев сильна, но вовсе не обязательна.

Так, в США и Канаде добыча и передача газа традиционно отделены друг от друга. Газопроводы не владеют мощностями по добыче газа, а добывающие компании, в свою очередь, не являются владельцами газопроводов. В Северной Америке все магистральные газопроводы находятся в собственности частных газовых компаний или совместных предприятий. Компании по распределению газа (ГРО) действуют самостоятельно от газопроводов и не добывают газ. Они получают газ из магистральных газопроводов и далее действуют исключительно на местном уровне.

В большинстве европейских стран наблюдается иная картина. Газопроводы включены и интегрированы в деятельность доминирующей газовой компании (часто государственной или с высокой долей государственного участия). Таковы внутренние газопроводные линии в Италии, Франции, Бельгии, Дании,

Польше, Болгарии, России, Румынии, до реформирования — в Великобритании¹. По той же модели — вертикально интегрированные компании с высокой (вплоть до 100%) долей государственной собственности — создавались мощности в газовых отраслях стран Латинской Америки.

Таблица 1 демонстрирует радикальные различия в структуре газовых рынков: по числу производителей и транспортировщиков газа (в США тысячи до-

бывающих компаний и десятки магистральных трубопроводов, в то время как в европейских странах число производителей и магистральных линий ограничено), по преобладающей форме собственности (частная во всех звеньях газовой цепи США, практически полностью государственная во Франции, смешанная во многих звеньях в Нидерландах, Бельгии), по степени вертикальной интеграции (слабая — в США, Нидерландах, Бельгии; сильная — во Франции; до реформирования была очень сильна в Великобритании; средняя в Германии и Италии).

Учитывая столь радикальные различия, процессы реформирования газового рынка предполагали осуществление разных преобразований. Эти преобразования весьма различаются по уровню радикальности и по создаваемой в ходе преобразований модели функционирования отрасли.

В США, где различные стадии технологического процесса добычи, транспортировки и распределения газа были изначально обособлены [1], либерализация газового рынка состояла в отказе от регулирования отпускных цен добывающих компаний (цены «у скважины») в 1978 г., и «разделении» (завершившемся к 1992 г.) деятельности компаний, владеющих газопроводами. Под «разделением» (unbundling) в данном случае понимается отделение функции транспортировщика от функции поставщика в деятельности газопроводов. Все клиенты газопроводов получили возможность закупать газ самостоятельно у добывающих компаний, а затем перебрасывать его в пункт назначения, оплачивая транспортный тариф. Самим владельцам газопроводов было разрешено участвовать в нерегулируемом газовом бизнесе только через свои филиалы, которые функционально, организационно и финансово отделены от транспортного бизнеса. Транспортировка, предоставляемая всем клиентам на

Таблица 1

Международные различия в структуре газовой отрасли

Страна	Производство	Транспортировка	Распределение
Великобритания	Нефтяные компании, British Gas, всего 50–60 производителей	British Gas (до 1997 г.) BG Trans Co (с 1997 г.)	British Gas (до 1997 г.) Centrica (с 1997 г.)
Франция	ELF	Gas de France (госуд.)	Gas de France и 15 ГРО
Италия	AGIP (ENI)	SNAM (ENI) (госуд.), Edison, SGM	Муниципалитеты, Italgas (всего 813 ГРО)
Нидерланды	NAM, Mobil, ELF, Placid и т.д.	Gasunie (частногосуд.)	Муниципалитеты (всего 35 ГРО)
Бельгия	–	Distrigaz (частногосуд.)	4 государственных и 19 смешанных ГРО
Германия	ВЕВ, Wintershall, Mobil – всего 18 производителей	Ruhrgas, ВЕВ, Wintershall и еще 16 компаний	Муниципалитеты (всего 673 ГРО)
США	40 крупнейших производителей, в общей сложности – 8000	44 магистральных газопровода	Сотни ГРО

¹ Процесс и результаты реформирования газовой отрасли в Великобритании ниже будут охарактеризованы более подробно.

недискриминационных условиях, оплачивается по двухставочному тарифу, так, что суммарная плата за доступ покрывает все постоянные расходы газопровода, а цена за транспортировку единицы продукции — только операционные (переменные) затраты собственно на транспортировку. Транспортные контракты можно перепродавать на вторичном рынке. Электронные бюллетени, доступные всем участникам рынка, содержат необходимую информацию о ценовых заявках на поставку газа, доступных мощностях и сделках.

В европейских странах газовая отрасль традиционно отличалась гораздо более жесткой степенью вертикальной интеграции, нежели в США. В этой связи действенное внедрение конкуренции на европейские рынки требует не только разграничения отдельных функций в деятельности газовых компаний, но и организационного разделения самих компаний, с выделением транспортной инфраструктуры. Эталонным примером внедрения конкуренции на рынки, первоначально контролируемые вертикально интегрированной компанией, служат преобразования, проведенные в Великобритании.

Важным этапом европейского рынка стало принятие ЕС в мае 1998 г. Директивы о либерализации газового сектора, которая вступила в силу с августа 2000 г. Директива определяет содержание поэтапной либерализации рынков. На первом этапе Директива предписывает поставлять не менее 20% газа в рамках конкурентного рынка, предоставив право выбора поставщика и доступ к сетям передач крупным потребителям (с объемом потребления не менее 25 млн м³/год). К 2005 г., согласно Директиве, к категории конкурентного должно относиться не менее 28% рынка, включая потребителей с годовым объемом поставок не менее 15 млн м³/год.

Наконец, к 2008 г. целевые индикаторы составляют 33% рынка и потребителей с годовым объемом поставок не ме-

нее 5 млн м³/год. Несмотря на то, что большинство стран ЕС превосходит установленные количественные индикаторы реформирования, проблемы с реальным внедрением конкуренции на рынок газа сохраняются. Тот факт, что крупные потребители формально получают право выбора поставщика газа, не всегда означает, что они этим правом действительно могут воспользоваться. Дерегулирование наталкивается на целый ряд проблем, важнейшими из которых служат *режим доступа третьей стороны* и долгосрочные контракты типа *take-or-pay* (когда газотранспортная компания, выполняющая одновременно функции поставщика, заключает с производителем газа договор на приобретение и оплату газа в будущем, вне зависимости от возможности и потребности в его фактическом использовании).

Доступ третьей стороны к магистральным газопроводным сетям предполагает, что владелец транспортных активов выполняет роль транспортной компании, предоставляющей набор соответствующих услуг. В качестве *транспортных активов*, к которым необходимо предоставлять доступ, рассматриваются наземные и подводные газопроводы, распределительные сети, терминалы, получающие сжиженный природный газ, хранилища, снижающие давление мощности, смесительные установки и т.д. Соответственно, сторонами, на которые возлагается обязанность предоставлять доступ, могут быть газопроводные компании, распределительные компании и, что встречается реже, производители газа. Основная проблема в связи с доступом третьей стороны состоит в отсутствии для владельца транспортных или иных ключевых для газоснабжения мощностей стимула предоставлять доступ на недискриминационной основе в том случае, если он одновременно может выполнять функции поставщика газа.

Европейская Директива определяет два возможных варианта предоставле-

ния доступа третьей стороне: «переговорный» и «регулируемый» режим. Большинство стран в Европе (рассматриваемая ниже Великобритания, а также Дания, Финляндия, Италия, Ирландия, Люксембург, Испания, Швеция) используют «регулируемый» режим, когда правила предоставления доступа третьей стороне определяются более или менее подробно описанными нормами. «Переговорный» режим используют Германия и Австрия. В Германии выходящие на рынок компании должны вести переговоры с операторами газопроводящих сетей в рамках Соглашения о совместной деятельности. В Бельгии первоначально был принят «переговорный» режим, однако в настоящее время страна движется в сторону «регулируемого» режима. Во Франции и Голландии принят смешанный вариант «переговорного» и «регулируемого» режима.

Масштабы разграничения торговой и транспортной сферы в европейских странах также существенно различаются. Директива в этой связи налагает минимальные требования, в виде разграничения отчетности по выполнению транспортных и торговых операций. Значительная часть европейских стран (за исключением Великобритании, Дании, Ирландии, Италии, Голландии и Испании) предполагает ограничиться выполнением этих требований. Вместе с тем вопрос о разграничении функций транспортной и торговой компании имеет ключевое значение в части создания стимулов для выполнения требований о предоставлении доступа третьей стороне на недискриминационных условиях.

Среди стран Латинской Америки наиболее радикально преобразована газовая отрасль в Аргентине, где одновременно осуществлялось вертикальное разделение, дерегулирование цен на газ и приватизация компаний. По ряду экспертных оценок, одновременное изменение и собственника, и организационной структуры компании позволили осу-

ществить вертикальную дезинтеграцию менее болезненно, чем в Великобритании, поскольку в ходе реформы происходило активное перераспределение и формальных, и реальных полномочий, создание новых «групп влияния» в отрасли, несовпадение интересов которых в конечном итоге и обеспечило реальное вертикальное разделение. В Мексике [7], напротив, сохраняется регулирование цен газа, вертикальная структура компании, однако выдаются лицензии на строительство новых линий магистральных газопроводов.

Таким образом, мы видим, что направления и масштабы либерализации в газовом секторе разных стран существенно различаются. Для целей данной работы наибольший интерес представляет преобразование газовой отрасли в Великобритании. В этой стране исходным пунктом реформирования выступала вертикально интегрированная газовая компания, занимающая монопольное положение на рынке страны (а не ряд компаний, которые доминировали на рынке отдельных штатов, — как в США). Результатом же преобразований служит развитый рынок газа — включая физический и финансовый рынки. Таким образом, исходные условия реформирования газовой отрасли в Великобритании сопоставимы с современными российскими условиями. Не может не обращать на себя внимания и сходство принятой концепции преобразования газовой отрасли в России со стратегией разделения доминирующей на рынке вертикально интегрированной газовой компании Великобритании.

Опыт реформирования газовой отрасли в Великобритании представляет для нас актуальность по еще одной важной причине. Созданная в Великобритании структура газового рынка в настоящее время рассматривается в качестве эталонной для реформирования газовых рынков Евросоюза. В свою очередь, страны Евросоюза выступают

крупнейшими потребителями российского газа. Изменение структуры европейского рынка не может не отразиться на модели взаимодействия «Газпрома» с зарубежными потребителями. Уже в настоящее время отказ от работы в рамках долгосрочных договоров, переход к заключению средне- и краткосрочных контрактов на поставку газа представляют определенную проблему для «Газпрома», не имеющего навыков работы в такой институциональной среде. В этом контексте, планируя преобразования структуры отрасли, целесообразно стремиться к тому, чтобы по возможности институциональные формы заключения сделок на внутреннем рынке не противоречили условиям заключения договоров на экспортные поставки.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПУТЕМ РАЗДЕЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОЙ ГАЗОВОЙ КОМПАНИИ: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (основано на [2; 3; 6])

В начале 1980-х гг. в газовом секторе полностью господствовала государственная компания «Британская газовая корпорация» («British Gas»), занимавшая монопольное положение по всей вертикальной цепочке от добычи до распределения газа. В 1986 г. «Британская газовая корпорация» была приватизирована, и одновременно — создан специальный регулирующий орган — Служба поставки газа (Office of Gas Supply, OfGas). Приватизация «Британской газовой корпорации» изначально не предусматривала реструктуризации и тем более разделения компании.

В то же время некоторые попытки либерализовать газовый рынок Великобритании предпринимались еще до приватизации. Первые шаги по либерализации затронули сферу производства газа. В 1982 г. был принят закон «О нефтяных и газовых предприятиях» (The Oil

and Gas Enterprise Act), который внес три важных изменения в действовавшую систему хозяйственных отношений:

- открыт доступ к газотранспортной системе различных производителей газа, желающих поставлять газ уже существующим крупным промышленным потребителям, расположенным в пределах 25 ярдов (около 23 м) от существующих газопроводов;
- деятельность «Британской газовой корпорации» по разведке и добыче газа (и, соответственно, используемые для этого производственные мощности) были отделены от операций, связанных с транспортировкой, распределением и продажей газа (при соответствующем отделении используемых производственных мощностей);
- отменялось монопольное право «Британской газовой корпорации» на покупку газа из месторождений Северного моря.

Однако фактически вплоть до 1990-х гг. монополия «Британской газовой корпорации» на закупку и продажу газа сохранялась.

Газовый рынок традиционно состоял из двух компонентов: тарифного рынка (некрупные поставки компаниям и индивидуальным потребителям по фиксированным тарифам) и контрактного рынка (большие объемы поставок по конфиденциальным контрактам промышленным и коммерческим клиентам). После приватизации за «Британской газовой корпорацией» официально сохранилась монополия на тарифном рынке при наличии умеренного регулирования. На контрактном рынке новый закон ввел конкуренцию для крупных потребителей газа (с объемом потребления более 25 000 термий/год (около 80 тыс. м³ газа)). Кроме того, надежды возлагались на развитие интермодальной (межтопливной) конкуренции (кон-

курении со стороны других видов энергоносителей), что могло бы ограничить монопольную власть «Британской газовой корпорации». Этого в действительности не произошло, и поскольку никаких реальных ограничений антиконкурентной практики монополиста предусмотрено не было, «Британская газовая корпорация» фактически сохранила свое монопольное положение и конкуренция не получила существенного развития вплоть до конца 1980-х гг.

Таким образом, в ходе приватизации задачи стимулирования конкуренции и обеспечения свободного доступа к газопроводной сети были лишь поставлены. В частности, принятая в 1986 г. новая редакция закона «О газе» формулировала условия, на которых другие фирмы могли делать заявки на транспортировку газа по сети «Британской газовой корпорации». «Британской газовой корпорации» вменялось в обязанность начать публикацию индикативных цен на услуги газопровода. Одновременно новая редакция закона запрещала создание конкурирующей магистральной газовой сети. Закон упрощал условия получения доступа к газотранспортной сети.

На практике реализация поставленных задач шла медленно. «Британская газовая корпорация» сопротивлялась проводимым реформам. Разногласия между монополистом и Службой поставки газа не прекращались. Доклад, подготовленный в 1988 г. Комиссией по монополиям и слияниям (Monopoly and Merger Commission), указывал на следующие нарушения со стороны «Британской газовой корпорации»:

- непредоставление информации об издержках на транспортировку, отсутствие доступа к расчетам транспортных тарифов;
- дискриминация независимых производителей и поставщиков, желающих получить доступ к трубе;
- создание стратегических барьеров входа на рынок путем дис-

криминации покупателей и перекрестного субсидирования. Более высокие затраты относились на тех потребителей, которые в меньшей степени способны использовать альтернативные виды топлива, что позволяло осуществлять перекрестное субсидирование газовых цен для покупателей с большей эластичностью спроса (т.е. потенциально готовых перейти на снабжение у независимых поставщиков, при условии хотя бы небольшого снижения цены). Потенциальная конкуренция с любыми другими поставщиками газа и другого топлива предупреждалась путем увязывания контрактных цен с ценами на альтернативные поставки газа или другие виды топлива, доступные для данного потребителя;

- отказ в предоставлении услуг по транспортировке и поставке газа в рамках прерываемых контрактов. Поскольку потребители, использующие прерываемые контракты газа, как правило, одновременно использовали альтернативные виды топлива, такие действия ограничивали интермодальную (межтопливную) конкуренцию и навлекали дополнительные издержки на данную категорию потребителей.

Комиссия по монополиям и слияниям предложила меры, которые следовало принять в данных условиях. В частности, предлагалось:

- обязать «Британскую газовую корпорацию» публиковать ценовые схемы для прерываемых и непрерываемых поставок;
- обязать компанию унифицировать тарифы, причем увязать их исключительно с условиями поставки (объем поставки, коэффициент загрузки, степень прерываемости), но не с ценами на аль-

- тернативные виды топлива, доступные потребителям;
- лишить компанию права отказа в предоставлении прерываемых поставок;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» публиковать больше информации о порядке доступа и издержках на транспортировку, чтобы сделать открытый доступ к сети реальным;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» провести разделение отделов по транспортировке и отделов по закупке и торговле;
- обязать «Британскую газовую корпорацию» продать часть своих контрактов независимым поставщикам;
- ввести так называемое «правило 90/10», которое ограничивало бы контракты «Британской газовой корпорации» на приобретение газа из новых месторождений 90% объема газа этих месторождений, — 10% резервировались для новых участников рынка².

Кроме того, в 1990 г. по инициативе Службы поставки газа был осуществлен пересмотр ценового лимита («price cap») транспортного тарифа, что привело к сокращению тарифа на 20–40%. Однако надежды на то, что столь существенное снижение тарифов привлечет конкурентов, не оправдались, реального развития конкуренции на тарифном рынке не наблюдалось.

В 1991 г. Службой справедливой торговли (Office of Fair Trading) был проведен обзор эффективности мер по развитию конкуренции на контрактном рынке газа. Было установлено, что с 1989 по 1991 г. 37% от 7,5 млрд тер-

² «Британская газовая корпорация» также могла заключать контракт на приобретение оставшихся 10% газа из нового месторождения, но не ранее чем через два года после подписания первоначального контракта.

мий газа (23,9 млрд м³) из новых месторождений были поставлены независимыми конкурирующими компаниями. Однако, как выяснилось, основными потребителями газа независимых поставщиков стали предприятия электроэнергетики. Остальных потребителей конкуренция практически не затронула. Служба справедливых торговых отношений признала, что все попытки регулировать поведение монополиста в лице «Британской газовой корпорации», предпринимавшиеся в 1989–1991 гг., недостаточны для создания действительно конкурентных условий и что необходимы меры по структурной дезинтеграции газовой отрасли.

В 1993 г. Комиссия по монополиям и слияниям после очередного анализа ситуации пришла, наконец, к выводу, что единственная мера, которая может открыть простор для конкуренции — это разделение «Британской газовой корпорации» на две независимые компании (одну — транспортную, другую — добывающую и поставляющую), что привело бы к поэтапному разделению («unbundling») различных видов деятельности (отделению транспортировки от добычи, а главное — от поставки (продажи) газа).

Принятый в 1995 г. правительством документ (Gas Act) содержал план стремительного введения конкуренции в газовой отрасли. С апреля 1996 г. конкуренция была введена в юго-западной части страны — 0,5 млн потребителей получили возможность выбора поставщика газа, 75 тыс. сразу решили сменить «Британскую газовую корпорацию» на другого поставщика. В марте 1997 г. еще 1,5 млн потребителей в южной части страны было предоставлено право выбора поставщика. Контрактный рынок был полностью либерализован в 1998 г.

В 1997 г. «Британская газовая корпорация» была организационно реформирована. Произошло реальное разделение на транспортную компанию «British

Gas Trans Co» (далее — BGT) и поставляющую компанию «Centrica». До настоящего времени «Centrica» сохраняет доминирование на рынке газа для мелких потребителей (так называемом тарифном рынке), однако на рынке газа для крупных промышленном потребителей (контрактном рынке) ее доля сократилась до 10%. Конкуренция привела к понижению цен к концу 1990-х гг. на 23% по сравнению с серединой 1990-х. Снижение цен на газ для промышленных потребителей оказалось еще более значительным — на 40%.

В ходе реформирования газовой отрасли регулирующие органы решали целый ряд проблем, имеющих ключевое значение для развития конкуренции. Важными вопросами служили следующие:

1. Предотвращение дискриминации. С этой целью с апреля 1997 г. Служба поставки газа вместо ценового лимита на корзину услуг, который не гарантировал отсутствия перекрестного субсидирования и связанной с ним дискриминации независимых поставщиков и потребителей газа, ввела отдельные ценовые лимиты («price caps») на каждый тип тарифа и на каждый компонент тарифа.

2. Осуществление второго этапа «разделения услуг» («unbundling») — отделение услуги по хранению, замеру и пр. от транспортной услуги, обеспечение равного доступа к этим услугам. С этой целью осуществляется раздельное лицензирование компаний, предоставляющих услуги по хранению газа.

3. Решение социальных проблем, возникающих у наиболее уязвимой группы поставщиков. Эта цель рассматривается в качестве составной части конкурентной политики в связи с тем, что льготные группы потребителей неизбежно становятся инструментом манипулирования в руках доминирующей компании (тем более на рынке естественной монополии). В этой связи предпринимаются дальнейшие шаги по расширению прямого субсидирования уязвимых групп потре-

лей, в противоположность субсидированию поставщика газа.

Не следует думать, что дерегулирование газового рынка уменьшило нагрузку на государственные органы. Общая нагрузка на регулирующие органы даже возросла, при одновременном смещении акцентов деятельности от прямого регулирования цен к разработке правил функционирования отрасли. Наиболее ответственным вопросом в этой связи служат нормы, касающиеся механизма предоставления доступа к газопроводам. Функционирование сети газопроводов BGT регулируется специальным документом — Сетевым кодексом (Network Code), который определяет правила балансировки потоков газа, распределения мощностей и торговли правом пользования ими, а также правила продажи и перепродажи услуг по транспортировке газа. Сетевой кодекс формирует основу для заключения договоров между BGT и поставщиками (независимыми сбытовыми компаниями) газа. Значение этого документа тем более велико, что именно на его основе стало возможным функционирование спотового рынка газа. Однако, в свою очередь, Сетевой кодекс сам предполагает использование рыночного механизма для определения прав и обязанностей сторон договорных обязательств.

Дадим краткую характеристику процессу поставок газа, включая механизм согласования заключенных сделок, как он определен Сетевым кодексом, а также — отдельным рынкам, взаимосвязь между которыми обеспечивает возможность конкуренции в поставках газа, в том числе физическому и финансовому рынку газа, а также рынку газотранспортных мощностей, первичному и вторичному.

Сетевой кодекс исчерпывающе определяет лицензируемые виды деятельности на рынке газа:

1. Оператор входных мощностей (delivery facilities operator) — оператор по переработке газа для транспортировки на входных терминалах.

2. Транспортёр газа (public gas transporter) — оператор магистральных газопроводных линий, действующий на основании лицензии Службы поставки газа (в настоящее время — BGT и несколько мелких компаний).

3. Оператор газохранилищ (storage manager) — оператор мощностей по хранению (в настоящее время только BGT является таким оператором).

4. Поставщик (shipper) — фирма с лицензией поставщика, покупающая газ у производителя, продающая распределительной организации (п. 5) и заключающая договор на транспортировку газа с транспортёром.

5. Распределитель (supplier) — фирма с лицензией распределителя, покупающая газ у поставщика (п. 4) и затем продающая потребителю, газораспределительная организация. Распределитель не заключает договоров напрямую с производителями или транспортёром. Однако в настоящее время много компаний имеют одновременно лицензии поставщика и распределителя.

6. Служба поставки газа (OfGas) — орган, регулирующий отрасль природного газа.

7. Трейдеры (traders) — компании, продающие и покупающие газ на спотовом рынке. Трейдеры не могут заключать договоров напрямую с транспортёром или потребителями.

8. Агенты распределения (allocation agents) — администраторы входа в газопроводную сеть. Действуя от имени и по поручению поставщиков, определяют принадлежащую поставщикам часть объёма газа, поступившего в терминал. Затем они предоставляют информацию транспортёру, определяющему сумму оплаты транспортных услуг.

9. Агенты поставщиков (shippers' agent) — уполномоченные осуществлять операции в рамках Сетевого кодекса от имени и по поручению поставщиков.

10. Управляющий запасами (top-up manager) — подразделение BGT, опреде-

ляющее и контролирующее объём запасов, необходимых в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств.

11. Управляющий сжатием (shrinkage provider) — подразделение BGT, ответственное за получение газа, необходимого для компрессии, и поддержание баланса утечек в газопроводной системе.

Сетевой кодекс определяет четыре стадии координации участников рынка газа. Отправной точкой служит «день подачи газа», т.е. день, в течение которого осуществляется транспортировка газа — продолжающаяся 24 часа с 06.00 до 06.00 следующего дня.

Шаг 1: предварительная подготовка к заключению договоров.

1. Поставщики получают лицензии в Службе поставки газа (OfGas) и заключают рамочные соглашения с BGT.

2. Поставщики приобретают мощности газопровода и газохранилищ у BGT (capacity booking) либо на вторичном рынке (capacity trading). Оплата резервированных мощностей осуществляется ежемесячно.

3. Поставщики регистрируют пункты подачи газа в BGT и пункты забора (распределения). Пункты распределения могут замеряться ежедневно или нерегулярно. Как правило, ежедневный замер осуществляется в пункте распределения газа потребителям тарифного сегмента рынка (мелким потребителям), нерегулярный замер — в пункте забора газа потребителями контрактного рынка (крупными потребителями).

Шаг 2: осуществляется перед «днем транспортировки газа».

1. В процессе согласования поставщики информируют BGT о расположении, количестве и теплотворной способности газа, который должен быть закачан и забран из сети в «день транспортировки газа» (поставщики посылают заявки на срок до одного месяца). Подача заявок должна быть закончена: к полуночи (за сутки до начала «дня транспортировки газа») — заявки на забор из

нормируемых на дневной основе пунктов; к 14.30 — заявки на использование газохранилищ; к 15.00 — заявки на подачу газа в сеть. ВГТ планирует забор газа потребителями, использующими газ нерегулярно (не ежедневно) и определяет объем предложения по нерегулярным поставкам до 14.00. Все заявки поставщиков должны быть одобрены ВГТ.

2. На основе одобренных заявок ВГТ планирует потоки газа. Если система не может удовлетворить все заявки на транспортировку, ВГТ просит поставщиков пересмотреть свои заявки.

3. Пересмотр заявок осуществляется между 18.00 накануне «дня подачи газа» до 03.59 в «день транспортировки газа».

4. Поставщики посылают заявки на покупку или продажу на так называемом «балансирующем рынке» в специализированной электронной системе. ВГТ принимает заявки приблизительно до 18.00.

5. Поставщики торгуют газом на так называемом «системном» рынке и на основе заключенных сделок вносят дополнение и осуществляют пересмотр сделанных заявок.

Шаг 3: осуществляется в «день транспортировки газа».

1. ВГТ управляет сетью в соответствии с разработанной программой; информация о проблемах баланса направляется в диспетчерскую службу.

2. ВГТ следит за балансом системы. В случае возникновения дисбаланса, ВГТ покупает или продает газ на балансирующем рынке. Если с помощью дополнительных покупок или продаж не удастся достичь баланса, используются газохранилища или, в самых серьезных случаях, ВГТ просит поставщиков остановить прерываемые поставки. В случае опасности возникновения экстренной ситуации, ВГТ выдает специальные предписания по впуску или забору газа.

3. Поставщики несут ответственность за поддержание баланса между впуском и забором газа, в соответствии со своими заявками. В случае возникнове-

ния дисбаланса, поставщики либо уплачивают штраф, либо, если хотят избежать штрафа, покупают или продают газ на «системном» рынке.

Шаг 4: осуществляется на следующий день после «дня транспортировки газа».

1. ВГТ собирает данные об объемах и теплотворной способности газа в пунктах впуска и забора газа, а также в газохранилищах. К 16.00 собранные данные готовы для процесса размещения.

2. Процесс размещения состоит в том, что впущенный и забранный газ распределяется между поставщиками. Замер осуществляется агентами ГРО во входных пунктах и ВГТ в выходных пунктах и газохранилищах. Поставщики получают данные для проверки.

3. На основе результатов предшествующих расчетов определяется баланс для каждого поставщика. Поставщики с дисбалансом, превышающим определенный заданный уровень, уплачивают штраф. Кроме того, соответствующий избыток (или недостаток) газа продается или покупается поставщиками по минимальной (соответственно, максимальной) цене, установившейся на балансирующем рынке.

4. ВГТ использует данные о размещении для того, чтобы определить плату за прокачку газа. К полученной сумме добавляется, если необходимо, величина штрафных санкций, а также сальдо торговли на балансирующем рынке.

5. Наконец, ВГТ на основе указанных выше расчетов ежемесячно выставляет счет каждому отдельному поставщику и посылает его по специализированной электронной сети.

В Сетевом кодексе содержится правило о том, что ВГТ должна действовать на границе самоокупаемости — при нулевом значении прибылей и убытков. Поэтому ежемесячно ВГТ суммирует выручку и затраты, полученные в результате торговли на системном рынке, и распределяет положительное или отрица-

тельное сальдо между поставщиками, пропорционально объему прокачанного по их заявкам газа в течение месяца.

Именно на основе разработки этого набора правил стало возможным функционирование рынка газа. Физический рынок газа существует в Великобритании в четырех формах: рынок двусторонних контрактов, спотовый рынок, «системный рынок» и балансирующий рынок.

Двусторонние контракты. Двусторонние средне- и долгосрочные контракты на поставки природного газа между производителями и поставщиками — это самый традиционный способ торговли природным газом в Великобритании. Условия таких контрактов могут сильно отличаться в зависимости от характеристик спроса и предложения сторон. Стороны обычно определяют общий объем поставок газа по контракту, цену газа, которая может быть фиксированной либо привязанной к цене других видов топлива (таких как нефть), и финансовые условия. До реформирования отрасли все двусторонние контракты на поставки газа заключались между «Британской газовой корпорацией» и клиентами. В настоящее время сторонами газового контракта являются производители и поставщики. По мере того как все большие объемы газа становились доступны независимым поставщикам, торговля газом постепенно концентрировалась в тех местах, где производители и поставщики газа имели наилучший доступ к газотранспортной системе. В настоящее время двухсторонние газовые контракты развиваются на терминалах Bacton и St.Fergus. После введения Сетевого кодекса стали развиваться двусторонние контракты на поставки в Национальный балансирующий пункт.

Спотовый рынок. Спотовый рынок возник на наземных терминалах газотранспортной сети BGT как результат растущей потребности в краткосрочной балансировке спроса и предложе-

ния³. Торговля на спотовых рынках осуществляется на двусторонней основе между производителями и поставщиками или на брокерской основе с трейдерами, которые действуют как посредники. На спотовых рынках Великобритании заключается пять видов контрактов на поставки природного газа:

1. Газ на день вперед — с доставкой на следующий день.

2. Балансирующий газ — с доставкой на ежедневной или еженедельной основе.

3. Месячный контракт — с доставкой в течение определенного календарного месяца.

4. Квартальный или годовой контракт — поставки в течение определенного квартала или года.

5. Распределенный во времени — газ по контракту с различным сроком поставки.

Наиболее распространенными на спотовых рынках Великобритании являются дневные и месячные контракты на поставку газа на терминалы Bacton и St.Fergus.

Британские спотовые рынки все еще остаются малочисленными, неликвидными и нестабильными. Объемы торговли составляют от 5 до 10% суммарных ежедневных поставок.

Системный рынок. Торговля «в системе» производится между поставщиками на спотовом рынке, расположенном в определенном пункте газопроводной системы. Поставщики используют свои зарезервированные газопроводные мощности для доставки газа в предполагаемый пункт, где продают его заинтересованным покупателям. Покупатели затем используют свои газопроводные мощности для транспортировки газа из данного пункта в место назна-

³ Всего в Великобритании шесть входящих терминалов, но только два из них — Bacton и St.Fergus — развились в спотовые рынки.

чения. Системный оператор газопровода (BGT) контролирует и одобряет заключенные сделки.

В Великобритании системный рынок обеспечивает торговлю природным газом на Национальном балансирующем пункте (NBP) — пункте газотранспортной системы BGT, в котором она балансирует свою ГТС высокого давления. В сделке участвуют поставщики, владеющие газотранспортными мощностями в местах поступления и отбора газа из системы. Поставщик с входящими на NBP мощностями продает газ поставщику с выходящими из NBP мощностями. После того как два поставщика согласуют условия контракта, они заявляют свои газовые потоки, определяя другую сторону как пункт поступления или отбора газа. Если обе заявки не противоречат диспетчерскому графику BGT, то BGT утверждает сделку и транзакция может быть завершена.

Поставщики используют в рамках системной торговли те же виды контрактов, что используются на спотовом рынке.

Балансирующий рынок. Балансирующий рынок представляет собой систему торговли газовыми дисбалансами в газотранспортной системе BGT. Его главное назначение — ликвидировать дисбалансы, вызванные отклонениями от утвержденного графика ввода и забора газа поставщиками из системы. Для покупки или продажи газа поставщиков BGT использует систему аукциона с целью восстановления системного баланса. Балансирующий рынок очень похож на рынок «в системе», за исключением того, что торговля идет между BGT и поставщиками, а не среди поставщиков. Поставщики заявляют объемы и цены, а BGT выбирает предложения, обеспечивая восстановление баланса в системе с минимальными издержками. Конкуренция между поставщиками ведет к таким условиям заявок, которые отражают краткосрочную предельную цену газа.

Правила аукциона регулируются Сетевым кодексом и Службой подачи газа. Контроль за денежными потоками BGT призван обеспечить ее функционирование на уровне самоокупаемости, что устраняет заинтересованность перевозчика в спекуляции на балансирующем рынке.

Балансирующий рынок действует следующим образом. Поставщики, на основании своих оценок спроса и предложения в системе и цены газа, формируют заявки на покупку или продажу газа BGT⁴ и направляют их по специальной электронной сети. Балансирующая заявка включает тип заявки («система продает» или «система покупает»), дату, количество и энергетическую ценность газа, пункты впуска и отбора газа, продолжительность выполнения заказа и цену единицы газа. Поставщики могут предлагать альтернативы собственным заявкам или снимать их в любое время, за исключением тех случаев, когда заявка рассматривается или уже утверждена. Поставщики в электронной системе могут также видеть другие заявки, но не их отправителей.

BGT получает список заявок в 18.00 в день, предшествующий «газовому дню (дню транспортировки газа)». В случае возникновения системного дисбаланса, BGT принимает лучшее предложение — заявку с самой лучшей ценой — с самой низкой ценой для системной покупки и с наивысшей ценой для системной про-

⁴ Изменения спроса и предложения влекут за собой изменения в поступлении и заборе газа индивидуальными поставщиками, выливаясь в системный дисбаланс и аукцион BGT на балансирующем рынке. Если система дает положительный дисбаланс, BGT должна продать избыточный газ («системная продажа»), чтобы восстановить равновесие системы. Если же система дает отрицательный дисбаланс, BGT должна купить недостающий газ — осуществляется «системная покупка». Цена системной продажи ниже, чем преобладающая на спотовом рынке цена, в то время как цена системной покупки выше.

дажи (при прочих равных параметрах — время и место поступления газа в систему, продолжительность выполнения заказа в сравнении с аналогичными параметрами системного дисбаланса). Цена последней утвержденной заявки становится предельной ценой системы, которая выполняет существенную роль для определения штрафных санкций нарушившим баланс поставщикам. BGT определяет выигравших заявителей, которые должны выполнить эти заказы. Если поставщики оказываются не в состоянии это сделать, они несут штрафы за нарушение графика и за дисбаланс. Сделки на балансирующем рынке оплачиваются в течение месяца.

Балансирующий рынок был введен в апреле 1996 г., правила его функционирования регулируются Сетевым кодексом. Сетевой кодекс требует от всех поставщиков сохранять суточный баланс между поступившим и отобраным газом с определенными допустимыми отклонениями. Если поставщики нарушают суточный дневной баланс, они подвергаются штрафу за дисбаланс. Кроме того, их обязывают дополнительно оплатить поставку или отбор газа, необходимые для восстановления равновесия. Цена этих поставок равна предельной цене, установившейся на балансирующем рынке газа для потребностей системы.

Балансирующий рынок упрощает ценовую реакцию системного оператора на дисбаланс в реальном времени. Способность BGT проводить мониторинг системы и быстро находить источник, размер и место дисбаланса в любой момент времени дает ему возможность принимать адекватные меры. Ценовые сигналы, создаваемые балансирующим рынком, показывают минимизирующий издержки способ восстановления баланса в системе. Кроме того, механизм балансирующей торговли создает прибыль поставщикам, газ которых используется для ликвидации дисбаланса, и, напротив, определяет экономически обо-

снованную сумму санкций поставщикам, нарушающим баланс, тем самым создавая серьезные стимулы для соблюдения баланса.

Необходимым условием развития физического рынка газа служит функционирование *рынка газотранспортных мощностей*, как первичного, так и вторичного. В Великобритании на первичном рынке мощностей поставщики обычно резервируют мощности по 12-месячному контракту с BGT по трем позициям:

1. На входящем пункте национальной газотранспортной системы (NTS) — входящие мощности NTS.

2. На выходящем пункте из национальной газотранспортной системы — выходящие мощности NTS.

3. На выходящем пункте из местной ГРО.

Кроме того, поставщики могут резервировать мощности газохранилищ, что включает объемы хранения и возвратность газа (процент газа, выводимого из хранилища).

BGT предоставляет поставщикам услуги как по непрерывной, так и по прерываемой транспортировке. Поскольку BGT имеет монопольное положение в транспортировке газа в Великобритании, ее расценки на мощности и транспортировочные услуги регулируются Службой поставки газа, с использованием сочетания методов регулирования доходности (*rate-of-return regulation*) и ценового потолка (*price cap*). Сначала расценки рассчитываются таким образом, чтобы доходы BGT от транспортировки покрывали совокупные издержки и обеспечивали возврат капитала. Далее потолок цены устанавливается таким образом, чтобы обеспечить заинтересованность BGT в снижении издержек. Структура расценок определяется BGT, но Служба поставки газа внимательно следит за этой структурой, и любые ее изменения должны ею утверждаться.

В существующей институциональной инфраструктуре развитие вторичной

торговли мощностями в Великобритании связано в первую очередь с торговлей природным газом «в системе». Растущая ликвидность системного газового рынка и унификация электронных систем делают сделки по газу и мощностям на Национальном балансирующем пункте привлекательными для поставщиков, стремящихся удовлетворить свои потребности в газе и мощностях на дневной, месячной и даже более долгосрочной основе. В результате поставщики все больше торгуют вторичными газопроводными мощностями, особенно краткосрочными.

Наконец, развитие спотового физического рынка газа создает условия и потребность в возникновении финансового рынка газа. Первоначально финансовые газовые инструменты торговались в основном финансовыми и трейдерскими институтами, которые предлагали газовые контракты крупным покупателям или поставщикам.

Задачу развития стандартизированных финансовых газовых контрактов выполнила Международная нефтяная биржа (IPE) в Лондоне. 31 января 1997 г. IPE ввела свои NBP-газовые контракты — первые фьючерсные газовые контракты в Европе. Это обозначило начало торговли стандартизированными финансовыми газовыми контрактами в Великобритании.

Единичный NBP-газовый контракт IPE — контракт на доставку 1000 терм/день природного газа на NBP. Торговля идет блоками по 5000 терм/день через автоматизированную Систему энергетических торгов IPE или на внебиржевом рынке. Контракты торгуются по группам отдельных дней на месячной основе на срок до 12 месяцев вперед. IPE ввела также балансирующий контракт месяца на поставки во все оставшиеся дни текущего месяца. Если сделка состоялась, то трейдеры должны пройти процесс утверждения сделки BGT.

Подводя итог краткому обзору истории реформирования газового сектора

в различных странах, необходимо сделать следующие выводы:

1. Несмотря на различие дореформенной организации газовой отрасли, экономические и институциональные условия осуществления реформ и последовательности конкретных мероприятий, предпринятых в целях внедрения конкуренции на газовые рынки, реформы в разных странах демонстрируют целый ряд общих черт. Все реформы, хотя и в разной степени, осуществляли разделение функций (unbundling) газовой компании (функции добывающей компании, функции транспортировщика и функции торговца), которое могло сопровождаться организационным разделением компании (компаний). Во всяком случае, организационное разделение выполняет подчиненную роль по отношению к разделению функций. Основной целью разделения функций газовой компании служит превращение владельца транспортной мощности в такую компанию, которая, имея возможность создавать стратегические барьеры входа на рынок, одновременно не имеет к этому стимулов. От того, насколько в ходе реформ удавалось выполнить эту задачу, зависит уровень развития конкуренции на рынке газа и в конечном итоге — успех реформ. Без отделения стимулов деятельности транспортировщика от стимулов деятельности поставщика либерализация цен может оказаться опасной.

2. Важным инструментом преобразований с целью развития конкуренции на рынке газа служит лицензирование отдельных видов деятельности, связанных с газоснабжением (в том числе добычи, транспортировки, поставки, газораспределения, трейдинга и т.д.). Законодательные ограничения на совмещение различных видов лицензируемой деятельности (добычи и поставки, добычи, транспортировки и поставки, транспортировки и поставки и т.д.) позволяют сформировать такую институциональную структуру в отрасли, что интересы

действующих в ней экономических агентов не оказывают препятствия развитию конкуренции. Необходимо заметить, что выделение поставки как отдельного вида деятельности имеет ключевое значение. Вход на рынок независимых производителей может эффективно блокироваться благодаря тому, что потребители опасаются сменить поставщика, ожидая санкций от доминирующего поставщика в том случае, если они будут вынуждены к нему вернуться.

3. Принципиально важной характеристикой газовой отрасли, действующей в условиях свободных цен на газ, служит степень детализации законодательных норм, регулирующих заключение контрактов между участниками газового рынка. Наиболее радикальный вариант реформирования газовой отрасли — реформирование газовой отрасли Великобритании — одновременно дает пример наиболее детализированного определения не просто правил, а порядка заключения контрактов по использованию транспортных мощностей, включая приобретение транспортных услуг и перепродажу мощностей. Определение правил может быть эффективным только в том случае, если и до реформирования отрасль демонстрировала относительно высокий уровень развития конкуренции (как в США). Напротив, в случае, когда исходным пунктом реформирования служит отрасль с жесткой степенью вертикальной интеграции (как в Великобритании), роль детализации порядка взаимодействия участников газоснабжения как инструмента предотвращения оппортунистического поведения очень высока.

4. Опыт реорганизации газовой отрасли показывает, что импульс развития конкуренции в газодобыче исходил не от добывающих компаний, а от покупателей газа. Потенциальный выигрыш покупателей газа от развития конкуренции существенно превышает потенциальный выигрыш независимых добывающих

компаний, способных реализовать те или иные проекты. Минимальным необходимым толчком для фактического развития конкуренции стало отделение поставки от транспортировки и появление независимого поставщика, послужившего буфером между добывающими и потребляющими компаниями.

5. Во всех странах, где осуществлялось дерегулирование газовой отрасли, налицо было значительное противодействие преобразованиям. В этих условиях существенную роль играет положение и полномочия органа исполнительной власти, ответственного за регулирование и надзор за соблюдением установленных правил участниками газовой отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Королькова Е.И.* Естественная монополия: регулирование и конкуренция // Экономический журнал Высшей школы экономики, 2001. Т. 5. № 1. С. 83–112.
2. Механизм совершенствования антимонопольного законодательства в области поставок газа на российских товарных рынках / Бюро экономического анализа. М., 2001.
3. Проблемы развития газовой промышленности Российской Федерации и стратегия государственного регулирования отрасли / Бюро экономического анализа. М., 2001.
4. *Campbell C.* The Impact of Electricity Restructuring / National Rural Electric Cooperative Assn. 1997.
5. *Freshwater D.* The Consequences of Changing Electricity Regulations. Arlington, 1997.
6. *Juris A.* Market Development in the U.K. Natural Gas Industry: World Bank Working Paper Series, WP. № 1890. 1999.
7. *Rosellyn J., Halpern J.* Regulatory reform in Mexico's natural gas industry: liberalization in the context of a dominant upstream incumbent: World Bank working paper series, WPS № 2537. 2000.
8. USDA Office of the Chief Economist. Electric Utility Deregulation: rural Effects. Washington, D.C., 1999.
9. U.S. Department of Energy. Supporting Analyses for the Administration's Comprehensive Electricity Competition Act. Washington, D.C., 1999.