

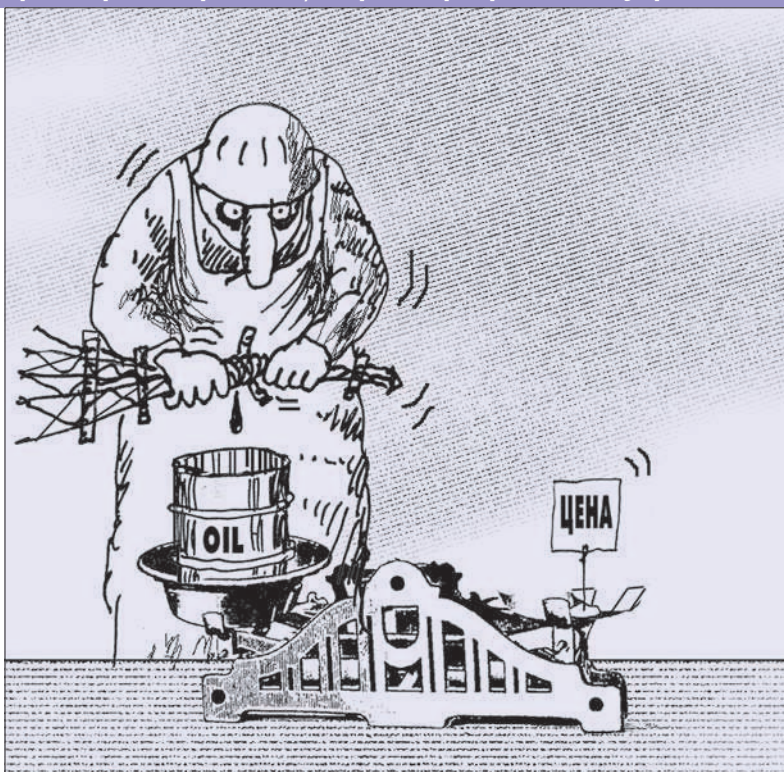
Шантажируй, или проиграешь

Почему стоит вкладывать сотни миллионов долларов в трубопроводы, которые вроде бы не нужны

Курс: экономика. Тема: теории игр и конфликтов, теории корпоративного управления

ЭКОНОМИКА

Стоило лидерам России, Болгарии и Греции объявить в середине марта 2007 г. о том, что нефтепровод из болгарского Бургаса в греческий Александруполис все-таки будет построен, критики проекта тут же заговорили о том, что стройка обойдется дорого, а для новой трубы не хватит нефти. Основная проблема, из-за которой страны – производители газа и страны-транзитеры втягиваются в стратегическую игру, состоит в следующем. Если для осуществления проекта нужны инвестиции, стране, у которой есть на это деньги, нужны гарантии, что после того, как деньги будут истрачены, ей не придется еще раз договариваться о разделе прибыли. В теории контрактов это называется hold up (1).



Линия фронта проходит везде

Европейский рынок газа устроен просто: производители и потребители связаны небольшим числом долгосрочных контрактов. Все риски, сопряженные с доставкой газа, включая возможные проблемы с транзитом, ложатся на производителя. В самой простой модели, построенной Светланой Иконниковой и Францем Хубертом из Университета Гумбольдта в Берлине, стратегические игроки – Россия, производитель газа, и транзитные Польша, Украина и Белоруссия – сначала договариваются о том, как будет организован процесс раздела прибыли от инвестиций в строительство газопроводов, а после делят полученную прибыль (2). В одних случаях на первом этапе транзитеры имеют возможность давать обещания, от которых впоследствии могут отказаться, в других такой возможности не имеется. Результаты торга на втором этапе зависят от переговорной силы сторон: если труба уже построена, то правительство страны, по территории

которой она проходит, получает дополнительный рычаг давления на партнера-оппонента.

Об уменьшении переговорной силы одной из сторон после того, как инвестиции произведены, известно больше 40 лет, еще со времен выхода книги нобелевского лауреата Томаса Шеллинга “Стратегия конфликта”. До того как деньги вложены, у производителя есть возможность использовать их для строительства трубы в обход, а это дополнительный аргумент в переговорах. А построенная труба становится инструментом влияния в руках страны-транспортировщика. Пока Россию связывала с Западной Европой единственная нитка газопровода “Союз”, проходящая через Украину, основные трения у Москвы были именно с Киевом. Когда же, чтобы ослабить украинские позиции, была построена труба “Ямал-1” через Белоруссию и Польшу, начались проблемы с Минском.

Основателя новой институциональной экономики Рональда Коуза еще с лондонских

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy



студенческих времен занимал вопрос: почему в обычной жизни шантаж единодушно осуждается обществом и является юридически наказуемым деянием, а в бизнесе это общепринятая практика? (3) Надо ли исходить из того, что жертва шантажа имеет право на информацию о себе и шантажист вынужден расплачиваться за ее публикацию, или следует считать, что шантажист имеет право на распространение информации и, значит, жертва должна платить за то, чтобы информация оставалась тайной?

Эта логика привела Коуза к формулировке его знаменитой теоремы: «Если бы определение прав собственности не требовало издержек, то всегда – независимо от того, кому должна достаться какая доля, – достигалась бы эффективность». И к выводу: раз вокруг определения прав собственности так часто наблюдается неэффективность – то избыточные мощности, то упущенные прибыли, – значит, в реальности оно связано с издержками. Коуз назвал их транзакционными. В случае газовых войн издержки возникают как раз из-за того, что нет силы, которая может заставить две суверенные державы соблюдать договоренности.

Гарантией соблюдения соглашений может на первый взгляд выступать передача собственности в руки производителя – недаром столько копий было сломано вокруг белорусского хозяина трубы, компании «Белтрансгаз», и украинской газотранспортной системы. Но выясняется, что права собственности на само предприятие – это далеко не все: например, прибыльность «Белтрансгаза» зависит от того, какую цену он может получать с белорусских потребителей, а цена определяется политическим руководством страны. Предприятие, в сущности, ничем не связано и при желании может с легкостью поменять все за-

ключенные соглашения. Подписав в декабре 2006 г. с «Газпромом» договор о передаче части акций, белорусское правительство затем объявило об изменении порядка налогообложения и ценообразования, показывая, что никаких обязательств на будущее оно не берет. Транзитеры сами подталкивали Россию инвестировать в Северо-Европейский газопровод (СЕГ) по дну Балтийского моря в обход и Украины, и Белоруссии.

Надо делиться. Но как?

Каким теоретическим требованиям должны соответствовать функции дележа, известно еще с романтического периода теории игр. Заслуга Хуберта и Иконниковой в том, что они рискнули подставить в свою модель конкретные коэффициенты. Спрос на российский газ, на который влияют и цены на нефть, и меняющиеся издержки транспортировки внутри Западной Европы, определен по формуле $p = 145 - 0,3D$, где p – цена за единицу объема, а D – величина спроса. Предельные издержки производства заданы формулой: $mc(x) = 11 + 0,4x$, где x – количество производимого газа. Постоянная часть (\$11 за 1000 куб. м) соответствует предельным издержкам добычи со старых месторождений, Уренгойского и Ямбургского. Эта формула хорошо соотносится с оценками издержек на разработку месторождения на Ямале и ценой, по которой Россия закупает газ у Туркменистана.

Если бы каждый игрок мог брать на себя долгосрочные обязательства, а остальные игроки ему верили, большая часть инвестиций была бы использована самым эффективным образом: на повышение пропускной способности старых газопроводов на юге, которые загружены на 100%. Если предполагать, что Украина не способна обеспечивать исполнение обещаний, а

ТРУБЫ В ЕВРОПУ

	Мощность, млрд куб. м в год	Инвестиции, \$/1000 куб. м	Расстояние, км	Стоимость доставки, \$/1000 куб. м	Партнеры
Союз	70	произведены	2000	12,8	Россия, Украина
Ямал-1	28	произведены	1600	12,2	Россия, Белоруссия
Модернизация украинской ГТС	15	7,7	2000	12,8	Россия, Украина
Ямал-2	н/д	13,2	1600	12,2	Россия, Белоруссия
Северо-Европейский газопровод	27,5	21,5	1600	14,2	Россия
Транскаспийский газопровод	30	20,6	3500	18,5	Туркменистан, Азербайджан, Грузия
Навуходоносор (Nabucco)	30	22,5	3700	15,1	Туркменистан, Иран

Источник: IKONNIKOVA; P.O.CIT

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy





Белоруссия способна, то основная часть инвестиций идет в “Ямал-2”. Размер капиталовложений в этом случае гораздо выше, прибыль меньше, а более 30% построенных мощностей оказываются избыточными. Если долгосрочное соглашение невозможно и с Белоруссией, то все инвестиции идут в СЕГ. В этом случае значительная часть построенных мощностей тоже будет избыточной, а прибыль – еще меньше, потому что СЕГ дороже. Избыточные мощности и потерянная прибыль – реальные издержки, которые несут все участники стратегической игры из-за неспособности стран-транзитеров обеспечить исполнение долгосрочных контрактов. Создание избыточных мощностей в этих условиях оптимально для России: без них переговорная сила, а значит, и доля прибыли была бы меньше.

Все впереди

Картина усложняется, когда стратегических игроков – и производителей, и транзитеров – становится больше. Иконникова анализирует игру, в которой участвуют два производителя газа, Россия и Туркменистан, и пять стран, через которые идет транзит: к Украине и Белоруссии добавляются Азербайджан, Грузия и Иран (4). Эти страны достаточно нестабильны, так что в их отношениях с производителями возникают те же проблемы, что у России с Белоруссией, Украиной и Польшей.

Трудности России не ограничиваются обеспечением долгосрочных транзитных контрактов с восточными соседями. Истощение месторождений в Западной Сибири и нежелание заниматься дорогостоящей разработкой месторождений на Ямале предоставили странам Каспийского бассейна возможность прорваться на европей-

ский рынок. Цена, которую запрашивает Россия за транзит каспийского газа по собственным трубопроводам, зависит от альтернативных возможностей стран-производителей: пока российский путь остается единственным вариантом, их переговорная сила низка. Транскаспийский транзитный коридор из Туркменистана в Турцию через Азербайджан и Грузию мог бы сыграть решающую роль. Само его существование снизило бы возможности России получать львиную долю прибыли от транспортировки туркменского газа. Но поскольку Грузия и Азербайджан не могут сами профинансировать строительство, необходимо вмешательство третьей силы – именно эту роль, роль гаранта исполнения межстрановых контрактов, пытаются играть США и Евросоюз.

Столь необходимый Туркменистану путь транспортировки в обход России – его наличие увеличит для туркмен прибыльность в том числе и российского транзита! – может быть проложен и в обход нестабильных закавказских республик. Речь идет о газопроводе “Навуходоносор” (Nabucco) из Туркменистана через Иран в Турцию – проект поддерживает Европа, но против него возражает Америка.

Впрочем, и эта модель упрощает реальность. Ирану и Турции тоже хочется быть самостоятельными игроками. У Ирана есть свой газ, и в больших объемах, а Турция в состоянии участвовать в столь разных конфигурациях, что от количества возможностей может закружиться голова. В игру постепенно втягиваются и другие страны-экспортеры, расположенные в Прикаспийском регионе: и Казахстан, и Узбекистан. Их производителям тоже придется инвестировать в лишние мощности, чтобы увеличить свою долю прибыли.

Вопросы для обсуждения

1. Представьте, что трубопровод уже построен, а мировые цены на нефть внезапно растут. Как это скажется на цене за прокачку, если у владельца нефти есть альтернативные возможности транспортировки нефти на рынок? Если таких возможностей нет?
2. Как влияет строительство новых трубопроводов на цену нефти на мировом рынке?
3. Может ли так быть, что цена нефти влияет на желание правительства и инвесторов строить трубопроводы?
4. Представьте, что владельцы трубопровода и газа подписали многолетний контракт, оговаривающий поставки определенного количества газа за фиксированную плату. От каких рисков страхует участников такой контракт?

- 1 Бендукидзе К., Кузьминов Я., Юдкевич М. Институциональная экономика. М.: ГУ-ВШЭ, 2005
- 2 Hubert F., Ikonnikova S. International institutions and Russian gas exports to Western Europe (Mimeo). 2006
- 3 Coase R. Blackmail. Virginia Law Review. 1988. № 74: 4. P. 655–676
- 4 Ikonnikova S. Games the parties of Eurasian gas supply network play: Analysis of strategic investment, hold-up, and multinational bargaining (Mimeo). 2006

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy

