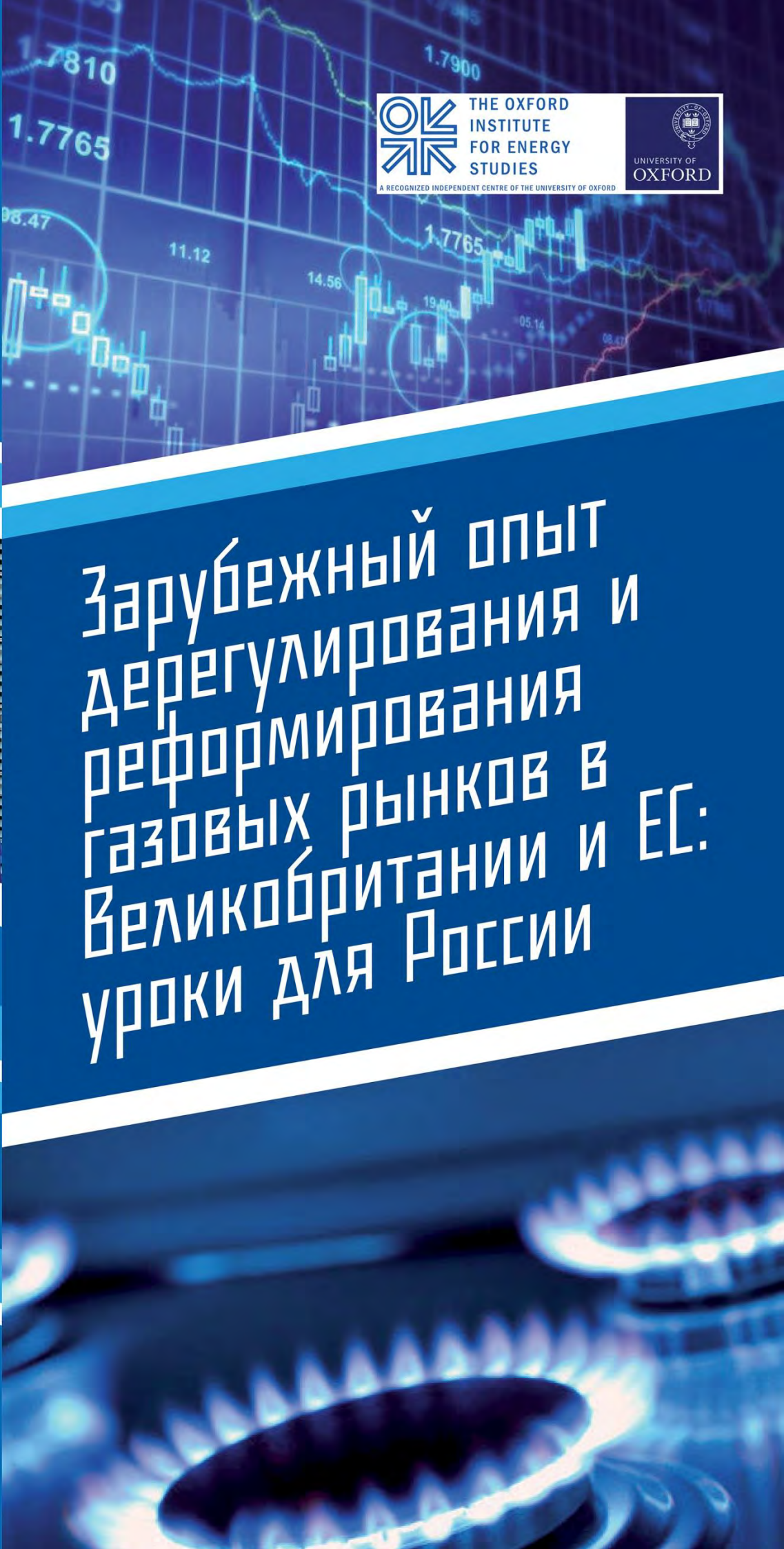
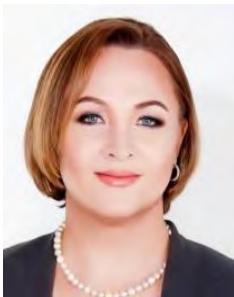




Зарубежный опыт дерегулирования и реформирования газовых рынков в Великобритании и ЕС: уроки для России



АВТОРЫ



Татьяна Митрова

*Директор,
Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО*



Злата Сергеева

*Младший аналитик,
Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО*



Джеймс Хендерсон

*Руководитель Газовой программы,
Оксфордский институт энергетических исследований*



Кристофер Лефевр

*Старший научный сотрудник,
Оксфордский институт энергетических исследований*

Содержание

Резюме	4
Введение	5
Важные уроки из Европейского опыта	7
Важные уроки из опыта Великобритании	9
Меры, необходимые для успешной либерализации: обобщение	14
Основные меры	15
Дополнительные меры	18
Выводы	22
Список использованных источников	23

Резюме

В данном исследовании был проанализирован зарубежный опыт реформирования газовых рынков и выведено несколько важных уроков, которые стоит учесть при обсуждении путей реформирования российского газового рынка:

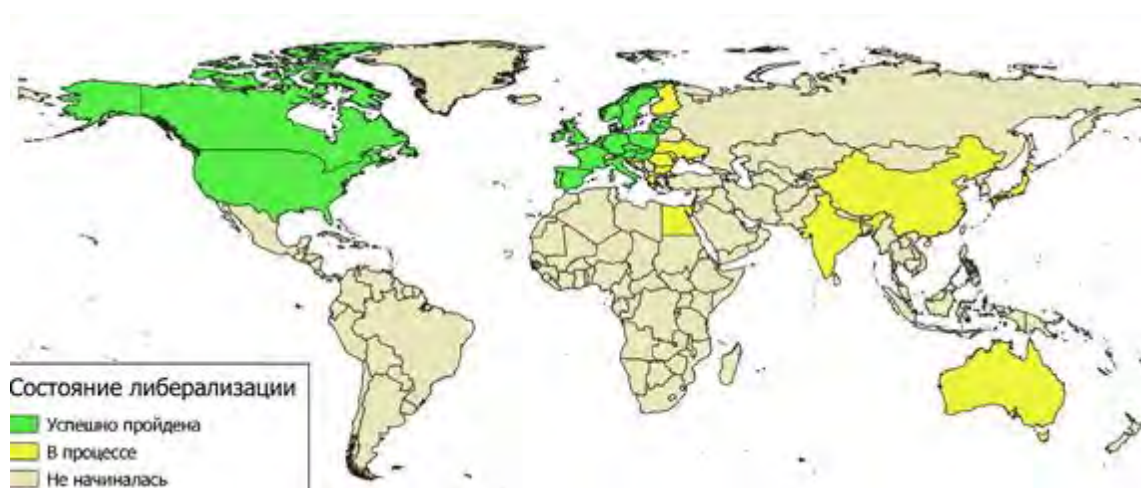
- Либерализация – сложный комплексный процесс, для успеха которого необходима последовательная реализация целого ряда мер;
- Для успешной либерализации важны не только такие первостепенные меры, как отказ от государственного регулирования цен и разделение видов деятельности газовых компаний, но и, например, обеспечение равного доступа к качественной и своевременной информации и высокая степень детализации правил игры;
- Первый вопрос, на который необходимо ответить до запуска процесса трансформации – какова его цель? В соответствии с целью надо выбирать средства – полную либерализацию рынка или частичное его реформирование;
- На любом из возможных путей, и особенно на пути либерализации, сокрыто множество подводных камней, которые будут тестировать государство на предмет приверженности изначальным целям.

Введение

Прежде всего, необходимо обозначить несколько важных предпосылок, которые важны для однозначной трактовки процесса либерализации.

Реформирование и либерализация – не равнозначные понятия. На Рисунок 1 показаны основные страны, в которых идут процессы либерализации. Цветом обозначена степень успеха данных реформ. Зеленым показаны страны, где, как принято считать, реформа удалась, и газовые рынки приближаются к целевому состоянию. Желтым – страны, где целенаправленные реформы были только анонсированы.

Рисунок 1. Процессы либерализации газовых рынков в мире на 2018 г.



Источник: Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО

При этом стоит отметить, что цели, преследуемые в ходе реформ, могут существенным образом отличаться. Например, в некоторых странах - это повышение эффективности отрасли и снижение цен на газ за счет увеличения конкуренции (традиционная модель); в других (особенно в случае стран-производителей) – сокращение субсидирования и повышение эффективности государственного управления. Задача снижения цен для потребителей в данных странах может не ставиться из-за того, что их уровень и так крайне низок. И в первом, и во втором случаях речь идет о реформировании, однако оно преследует разные цели. Поэтому важно понимать, что реформа отнюдь не всегда является либерализацией, она может быть лишь изменением способа государственного регулирования.

Либерализация цен и либерализация рынка – не равнозначные понятия. К сожалению, очень часто понятие «либерализация цен» автоматически приравнивается к либерализации рынка, однако это не тождественные понятия. Заблуждению способствует тот факт, что сложно представить себе либерализованный рынок с сохранением государственного регулирования цен. Однако наличие первого вовсе не означает

наличие второго: существует ряд примеров, когда при наличии либерализованных цен из-за ряда существенных ограничений в законодательстве полной либерализации рынка не наступает.

Сам термин либерализации рынка не однозначен. Как правило, под ним подразумевают наличие таких характеристик, как внедрение конкуренции и снижение или отмена различных барьеров, препятствующих доступу новых конкурентов.

Как правило, в странах, признанных образцами данного процесса, либерализация происходила следующим образом: снижались и устранялись барьеры для входа на рынок новых конкурентов, происходило развитие конкуренции для обеспечения потребителям самых низких из возможных цен на газ. Например, именно такая задача ставилась во время либерализации в США, Великобритании, континентальной Европе.

Уже на этом моменте возникают вопросы, насколько данный опыт важен и применим для России и какие цели мы ставим перед собой: нужна ли именно либерализация или какое-то иное реформирование рынка? Если мы говорим о либерализации, то о либерализации всего рынка или только о либерализации цен?

Об этих и других вопросах мы предлагаем задуматься во время прочтения данной работы.

В первой части исследования приводятся результаты анализа опыта либерализации двух ключевых рынков – Великобритании и Европейского Союза, а затем дается обобщение полученных из их практики уроков для России.

Важные уроки из Европейского опыта

Говоря о Европейском опыте либерализации, стоит помнить о том, что Европа – импортер газа. Следовательно, риски находятся на стороне потребителя – не злоупотребляет ли своим положением поставщик, не завышены ли цены. Европейские страны ставили перед собой задачу по снижению данных рисков в процессе либерализации. В результате должен сформироваться конкурентный рынок с правильной (но не обязательно самой низкой) ценой.

Процесс либерализации в Европе можно условно разделить на 3 этапа. К первому этапу, состоявшему из основных мер, относятся газовые директивы 1998 и 2003 годов, когда был предоставлен доступ третьим сторонам. Поставщики уже не могут доминировать на рынке, появился элемент конкуренции. Естественно, что полностью либерализовать рынок на данном этапе не представлялось возможным. Было необходимо решить множество задач, среди которых были такие как раскрыть рынок для трансграничных продаж, снизить доминирование долгосрочных контрактов и нефтяную привязку, ввести конкурентное ценообразование на хабах, наращивать конкуренцию. На этом этапе особенно важна роль одного или нескольких профессиональных регуляторов.

Если мы говорим о ценообразовании на хабах, то стояла задача обеспечить присутствие на рынке негазовых игроков – спекулянтов, которые бы оживили рынок – и торговлю не только самим газом, но и производными инструментами. И, естественно, для Европы положительную роль сыграло долгосрочное видение и понимание, в какую сторону участники рынка хотят двигаться в течение следующих лет. Процесс ещё не завершён, но уже сейчас мы можем подвести промежуточные итоги [1].

В ходе либерализации роли игроков на газовом рынке радикальным образом изменились. При этом монополии чувствуют себя наименее комфортно, ведь они лишились своего доминирующего положения. Степень конкуренции значительно увеличивается, что сказывается на положении корифеев, многие из которых потеряли свои лидирующие позиции. Активными игроками на газовом рынке стали энергетические компании. Компании-производители тоже получили доступ к потребителям. Ранее все затраты просто перекладывались на плечи потребителей, а теперь компаниям приходится за них бороться и приспосабливаться к высокорисковой среде.

Ситуация в ценообразовании тоже изменилась. Оно в большей степени отходит от нефтяной привязки, цены привязываются уже к рынкам. Становятся менее популярными долгосрочные контракты.

Производители продают газ на гораздо более волатильном рынке, и им постоянно приходится отслеживать динамику. Это означает переход к совершенно другой картине мира.

Сетевым компаниям, напротив, гораздо легче функционировать на современном рынке, чем всем остальным. Но им приходится быть более гибкими из-за аукционов мощностей (в рамках таких аукционов превалируют краткосрочные заказы). Теперь эта сфера стала более интересна для крупных инвесторов, для пенсионных фондов, других фондов, инвестирующих в инфраструктуру. Впрочем, для таких фондов доходность довольно низкая.

Наиважнейший вопрос для европейских компаний – отсутствие дискриминации и трансграничный доступ. Сейчас поставщиков достаточно много. Государство не вмешивается в их действия.

Волатильность цен действительно существует, рынки посылают сигналы и со стороны предложения, и со стороны спроса. Время от времени возникают идеи об установлении ценового потолка, но важно понимать, что вмешательство со стороны правительства является риском.

Либерализация – некомфортный и долгий процесс, в ходе которого происходит множество перемен, многие компании проходят через опыт слияний и поглощений. Многие клиенты становятся «проблемными» и встает вопрос, будет ли государство покупать их долги. Об этом стоит заранее подумать, начиная реформы.

Нужно время, чтобы рынок изменился радикальным образом. В Юго-Восточной Европе нужно, чтобы процессы либерализации ещё набрали обороты. В этом плане единого рынка Европы не существует. Декарбонизация, распространение ВИЭ, - все это может существенным образом повлиять на перспективы процесса либерализации.

Важные уроки из опыта Великобритании

В данном разделе выделяются основные элементы, обеспечившие успешную либерализацию газового рынка Великобритании.

Изменение законодательства, особенно в сфере лицензирования.

Лицензирование транспортировки газа – важнейший элемент в организации конкурентного рынка. В Великобритании в результате разделения видов деятельности появилась транспортная компания Transco со своей методологией, работающая согласно Сетевому кодексу и являющаяся гарантом в случае чрезвычайной ситуации [2]. В целом в обязательства Transco входило:

- Физическое, финансовое и информационное отделение от оставшейся части British Gas [3];
- Безопасность поставок;
- Содействие конкуренции;
- Отсутствие дискриминации;
- Прозрачность – предоставление информации по потокам и стоимости;
- Обеспечение экстренного обслуживания.

Разделение видов деятельности (unbundling)

На Рисунок 2 показано, как устроены физические потоки газа в Великобритании. Функции поставщика (shipper) и распределителя (supplier) разделены, хотя на других рынках они могут совмещаться без негативных последствий для рынка. На

Рисунок 3 мы видим эту же систему под другим углом – там показаны потоки владения газом.

Важно обратить внимание на следующую деталь: как показано на

Рисунок 3, газ не принадлежит системе передачи.

Рисунок 2. Ключевые игроки и физические потоки газа в Великобритании



Источник: OIES

Рисунок 3. Ключевые игроки и физические потоки газа в Великобритании



Источник: OIES

Рисунок 4. Ключевые игроки и физические потоки газа в Великобритании



Источник: OIES

Сетевой кодекс и дополнительные соглашения, с помощью которых определяется структура контрактования. На Рисунок 4 показано, как изменилась после либерализации система контрактования в Великобритании. Контрактные форматы в Великобритании очень разнообразны и отражают как физические потоки газа, так и передачу владения газом.

Самый важный контракт – Сетевой кодекс, юридически связывающий контракт между транспортером газа и отправителем. В нем также перечислены механизмы ценообразования, балансировки, механизмы, стоящие за дополнительными услугами. Сетевой кодекс – единый, комплексный, сложносоставной документ, применимый ко всем участникам рынка. Не существует отдельных кодексов под разные группы участников. Когда выяснилось, что Сетевой кодекс покрывает не все аспекты взаимодействий, были выработаны дополнительные кодексы – например, между транспортной системой и крупными производителями электроэнергии [4].

Ещё один важный механизм процесса либерализации в Великобритании условно можно назвать «системы и процессы», к которым относится использование ИТ-систем. Существенное время ушло на разработку ПО, удобного для всех участников рынка, а также адаптация участников рынка к его использованию. Хороший вопрос – стоит ли вырабатывать собственное ПО или купить готовые пакеты решений. В любом случае на его освоение уйдут если не годы, то месяцы.

Добиться совместной работы всех участников системы можно при условии наличия координатора газовых компаний. Например, в Великобритании эту роль честного посредника выполняли чиновники. Также оказалась полезной концепция «мягкого приземления» (soft landing) – правила были введены, но штрафы, связанные с ними, были не очень строгими, чтобы участники рынка могли учиться работать по новым правилам без серьезных санкций. Раскрытие рынка тоже произошло не за один этап. Сначала перед конкурентами раскрылись крупные игроки, потом игроки среднего масштаба и так далее. Процесс также происходил постепенно по регионам.

Балансировка системы. В системе должен всегда присутствовать газ, и объемы на входе должны соответствовать объемам на выходе. Существенное время заняла выработка правил балансировки. На национальном уровне существовала эффективная точка балансировки – National Balancing Point (NBP) – на которой считаются все балансы. В основном за балансировку газа отвечают поставщики. Например, если баланс не сходится, поставщики платят штрафы. Был также продуман и выбран оптимальный период балансировки, который сейчас составляет в Великобритании 24 часа [5]. Для других систем периоды могут существенно отличаться. Например, в США период балансировки составляет целый месяц, и система разделена по штатам, в то время как в Великобритании работает единый пункт.

Надежность поставок. Существует правило 1/20, которое относится к пиковым нагрузкам. Инфраструктура существует, но транспортная компания до сих пор не гарантирует поставку газа в кризисный момент.

Данные. Есть два вида данных: по потокам в физической сети (цифровые потоки, карты, надземные установки, данные счетчиков и т.д.) и данные по клиентам (имена участников, адреса, количество площадок, требования по годовой и пиковой нагрузке). Базы данных нарабатываются отдельно друг от друга, но обе необходимы, например, для облегчения процесса смены поставщика (особенно в случае одного клиента с одной точкой выставления счетов, но несколькими физическими адресами – например, супермаркет). Эти две базы данных из-за специфики сбора оказалось очень сложно соединить между собой, что приводит к проблеме дублирования усилий и неэффективному использованию ресурсов, а также к спорам.

Измерение и учет. В итоге в Великобритании регулятором было принято решение, по которому поставкой систем учета должна заниматься независимые игроки, не связанные с транспортом газа. Любой потребитель должен иметь возможность поменять поставщика газа.

Старые контракты. Сюда относятся исторические контракты, например, давно существовавшие соглашения о покупке газа, которые подписывались ещё в начале разработки некоторых месторождений. Понять, как интегрировать старые контракты в новую систему, остается большой проблемой для Великобритании и Европы.

Система ценообразования. Трубопроводная компания, подлежащая регулированию, обладает неким объемом разрешенной выручки в течение определенного регулятором периода лет. Чтобы эту выручку получать, транспортная компания берет комиссионные за пользование системой. Эту методологию должен одобрить регулятор. Сложность в том, чтобы выбрать правильную методологию, которая может зависеть от волатильности спроса, аукционов на мощности или иных параметров. За счет этих комиссионных может быть сложно покрыть издержки транспортной компании, особенно из-за изменения цен от года к году. Возникают вопросы с распределением издержек, особенно если транспортная система является старой.

Выставление счетов. Это – еще один из вызовов, с которым столкнулась Великобритания в ходе либерализации. Есть счет за транспортировку (резервируемые мощности покрываются заранее), есть сырьевые и прочие издержки. Необходимо разработать систему выставления счетов и сверки газа на входе и на выходе. Данные иногда могут быть не совсем корректными, а значит, надо разработать и систему разрешения конфликтов.

Распределение мощностей и управление ими. По базовым мощностям в Великобритании проводятся аукционы, однако в рамках существующего режима не всегда поступают корректные сигналы, что приводит к некорректной работе рынка.

Подключение новых игроков к системе и развитие системы. В случае появления новых клиентов, им важно понимать, к кому обращаться. В Великобритании если клиент находит поставщика, то потом он просто просит транспортную компанию о выделении квоты для подключения. Если это новая электростанция, она может запросить квоты сразу через нескольких поставщиков, что приводит к неверным расчетам спроса. Отдельный вопрос – кто должен осуществлять инвестиции в инфраструктуру и как заниматься планированием? Обычно транспортная компания опрашивает всех участников рынка для составления долгосрочного плана.

Хранение газа. В Великобритании после дерегулирования мощности по хранению тоже были выставлены на продажу. Услуги хранения первоначально были не очень прибыльны для

операторов. Также было достаточно сложно обосновать стратегическое хранение (на случай холодных зим).

Ключевыми уроками для Великобритании стали следующие:

1. Положительную роль в процессе либерализации сыграло:
 - a. Наличие собственного производства газа
 - b. Наличие избыточного газа для продажи
 - c. Жалобы потребителей на ценовую дискриминацию
 - d. Приверженность правительства принципам приватизации и рыночных решений на протяжении длительного периода времени
2. Появление значительного числа новых игроков на рынке газа:
 - a. Компаний в сфере апстрима
 - b. Электрогенераторов
 - c. Иностранных газовых компаний
 - d. Независимых игроков
3. Спрос на газ рос, первоначально наблюдалось падение цен и своевременные инвестиции
4. Экологическая тематика: повышение важности и развитие технологий по улавливанию и хранению углерода
5. Были и отрицательные эффекты -например, промышленные покупатели стали подвержены высокой волатильности в потреблении
6. Удачно зарекомендовала себя такая мера как «мягкое приземление», благодаря которой игроки смогли более мягко адаптироваться к новым условиям.

Меры, необходимые для успешной либерализации: обобщение

Какие полезные сведения мы можем почерпнуть из зарубежного опыта либерализации? Прежде всего, если мы говорим о полноценной либерализации газового рынка, то очень важно понимать, что либерализация – непростой и длительный процесс, состоящий из ряда необходимых действий. Его можно представить в виде пирамиды, состоящей из двух взаимодополняющих блоков.

В основании пирамиды лежат **основные шаги**, необходимый

минимум, без которых процесс либерализации не может осуществиться. При этом стоит отметить, что они вовсе не являются достаточным условием для успеха либерализации. После того, как основные шаги предприняты, требуется дополнение – **последующие шаги**, необходимые для поддержки и развития начатого процесса.

Основные меры

Основные меры, необходимые для либерализации, перечислены на Рисунке 5. Они являются абсолютно необходимыми для перехода к либерализованному рынку. Нельзя перепрыгнуть через несколько ступенек, выбрав для себя наиболее предпочтительные меры. Ключевое условие - **меры должны идти последовательно**, если мы говорим о либерализации рынка. Если мы выбираем, какие меры вводить, а какие нет, то это не либерализация, а реформирование рынка – которое, стоит отметить, было выбрано рядом стран, например, на Ближнем Востоке.

Меры, необходимые в первую очередь (основа)

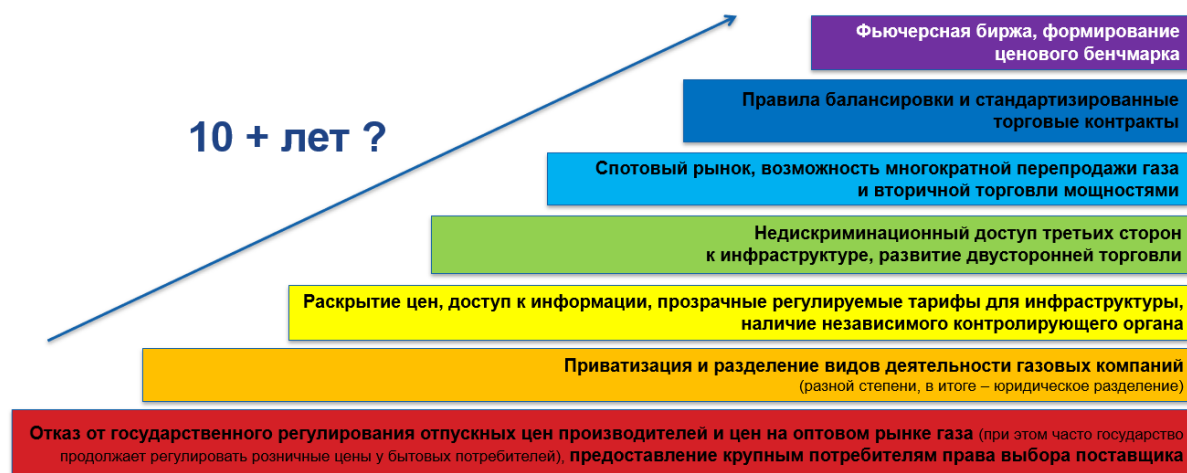


Рисунок 5. Основные поэтапные меры для либерализации

Источник: OIES [6]

1) Либерализация цен и право выбора поставщика

Первый и самый базовый шаг для полноценной либерализации – уже упомянутая нами **либерализация цен**, сначала на оптовом рынке. Есть множество примеров либерализации рынков, когда цены для промышленных и крупных потребителей дерегулировались, а для населения и коммунальных и бытовых потребителей регулирование цен сохранялось в течение многих лет. Этот путь выбрали США, в некоторых штатах до сих пор сохраняется регулирование цен для домохозяйств. По этому же пути шли Великобритания и Европа. Цены должны быть дерегулированы – по крайней мере, для крупных потребителей – и им должно быть предоставлено безоговорочное **право выбора поставщика**.

2) Приватизация и разделение видов деятельности газовой компании

Следующий шаг – **приватизация и разделение видов деятельности газовой компании**. При этом приватизация не является жестким условием для всех типов компаний – например, газотранспортная компания может остаться в собственности государства. Тем не менее, необходим выход на рынок других компаний, которые должны каким-либо образом появиться.

При этом, разделение видов деятельности является наиболее нежелательной для самих газовых компаний мерой. Существуют разные формы разделения, наиболее жесткая из которых – юридическая. Как показывает практика, именно юридическое разделение видов деятельности является наиболее эффективным, в то время как другие формы провоцируют компанию к нарушению договоренностей.

3) Раскрытие цен и доступ к информации

Третий критически важный шаг – **доступ к информации и раскрытие цен**, по которым осуществляются транзакции между всеми новыми участниками рынка и потребителями, получившими право выбирать себе поставщиков. Тарифы должны быть прозрачными для всей газовой отрасли без исключения. Как показывает зарубежный опыт, страны с успешным примером либерализации в итоге приходят к прозрачному регулируемому тарифу для всей газотранспортной структуры, включая регазификационные терминалы и ПХГ.

Стоит отметить, что первые три шага, перечисленные выше, для наибольшего эффекта должны быть предприняты практически одновременно.

Важная условие на данном этапе – **наличие независимого контролирующего органа**, который будет устанавливать данные

тарифы и контролировать процесс раскрытия цен и обеспечения доступа к информации и о ценах, и о мощностях.

4) Недискриминационный доступ третьих сторон

Следующий шаг – мера, с которой чаще всего ассоциируется либерализация – **недискриминационный доступ к инфраструктуре третьих сторон.**

5) Спотовый рынок (перепродажа газа и вторичная торговля мощностями)

Сначала начинается двусторонняя торговля между участниками, но в дальнейшем, чтобы процесс действительно был успешным, необходимо развивать **спотовый рынок**, на котором возможна многократная перепродажа газа. Если ситуация замирает на этапе только двусторонней торговли или торговли с возможностью лишь однократной продажи газа, то либерализованный рынок не разовьется. К этому этапу относится и возможность многократной перепродажи газа, и **вторичная торговля газотранспортными мощностями.**

6) Введение правил балансировки и стандартизированных торговых контрактов

Как показывает зарубежный опыт, на всех успешных рынках довольно быстро вырабатывались и **правила балансировки, и стандартизированные торговые контракты.** В противном случае транзакционные издержки оказывались чересчур высоки и отталкивали возможных участников.

7) Фьючерсная биржа, формирование ценового бенчмарка

Вершиной основных мер, «вишенкой на торте» становится **появление фьючерсной биржи и формирование полноценного ценового бенчмарка**, которое более детально описано в исследовании П. Хизера и Т. Митровой [6].

Либерализация рынка – длительный процесс, и введение даже основных мер займет более 10 лет. Например, в США процесс либерализации развивался на протяжении 17 лет, в Великобритании – ближе к 20 годам. В Европе, если за точку отсчета принять 1998 год, это уже более 20 лет, и процесс ещё не закончен – в каких-то странах можно говорить об успехе данного процесса, а в других (например, странах Восточной и Южной Европы) процесс ещё далек от успешного завершения.

Безусловно, часть из вышеперечисленных характеристик уже присутствует на российском рынке. Однако отсутствие ряда критически важных компонент не позволяет назвать имеющийся рынок близким к либерализованному.

Дополнительные меры

Кроме основных мер, перечисленных выше, существует также ряд условно названных нами «дополнительных мер», которые оказались важными для успеха либерализации зарубежных рынков. Они собраны на Рисунок 6. Важно понимать, что все дополнительные меры тесно увязаны с основными и призваны дополнять их.

Рисунок 6. Важнейшие дополнительные меры для либерализации

-  Законодательное ограничение на совмещение различных видов лицензируемой деятельности, строгое определение обязанностей газотранспортной компании
-  Регулируемый доступ и регулируемые прозрачные тарифы (трубопроводная инфраструктура, регазификационные терминалы и ПХГ)
-  Высокая степень детализации «правил игры»
-  Организация непрерывного процесса консультаций со всеми стейкхолдерами и корректировки нормативно-правовой базы; обучение работе в новых условиях
-  Предоставление качественных данных и наличие эффективной IT-инфраструктуры
-  Учет (metering), разработка механизмов выставления счетов, электронный биллинг, управление кредитными рисками поставщиков
-  Балансировка системы
-  Долгосрочное планирование и обеспечение безопасности поставок

Источник: Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО

- **Законодательное ограничение на совмещение различных видов лицензируемой деятельности, строгое определение обязанностей газотранспортной компании**

Иными словами, надо создать такую ситуацию, при которой ни один из участников рынка не будет иметь стимулов для того, чтобы создавать стратегические барьеры для входа на рынок для других компаний.

Прежде всего это касается таких функций как транспортировка и поставка, причем обычно выделению функций поставки отводится даже главная роль. Считается, что в противном случае может происходить блокирование выхода на рынок новых производителей следующим образом: потребители будут бояться сменить доминирующего поставщика на другую компанию из-за возможных санкций с его стороны в случае вынужденного возвращения к этому поставщику. Даже страхи, не основанные на реальной угрозе санкций, могут привести к подобным негативным последствиям для рынка.

Более того, необходимо строго определить обязанности газотранспортной компании, чтобы обеспечить стабильное функционирование рынка даже в случае чрезвычайной ситуации. К

таким обязанностям обычно относятся:

- обеспечение безопасности поставок
- обеспечение недискриминационного доступа независимых производителей и поставщиков
- своевременное и равное предоставление прозрачной и качественной информации о потоках и стоимости транспортировки (в том числе, доступ к методике расчета тарифов на транспортировку)
- обслуживание в экстренных ситуациях как на национальном, так и местном уровнях.

- **Высокая степень детализации «правил игры»**

Необходимы аналоги сетевого кодекса и др. документов, которые бы четко прописывали все алгоритмы взаимодействия между участниками рынка. Наличие таких подробных документов предотвращает использование участниками рынка юридических лазеек из-за слишком общих формулировок. При этом высокая степень детализации является более необходимой на рынках с недостаточным опытом конкуренции.

В качестве примера можно привести Сетевой кодекс Великобритании, в котором подробно прописан порядок взаимодействия между всеми участниками рынка, вплоть до определения порядка заключения контракта на использование транспортных мощностей и их перепродажи

- **Организация непрерывного процесса консультаций со всеми стейкхолдерами и корректировки нормативно-правовой базы; обучение работе в новых условиях**

Для того, чтобы эффективно справляться со всеми возникающими трудностями, необходимо максимальное вовлечение в процесс обсуждения всех участников рынка. Как правило, это происходит в формате различных встреч, совещаний и консультаций. Важно подчеркнуть, что корректировка и доработка реформ не должна превращаться в постоянное переигрывание поставленных правил. Нужно придерживаться выбранной стратегии, но конкретные меры по её внедрению могут и должны корректироваться с учетом особенностей конкретного рынка.

Наряду с широкомасштабными программами для обсуждения принимаемых мер, необходимы обучающие программы и тренинги, которые помогли бы участникам рынка быстрее и с меньшими затратами адаптироваться к новым условиям функционирования рынка.

Крайне важен обмен информацией и опытом между всеми участниками рынка, особенно информацией о каких-либо сбоях или неполадках. Возможным техническим решением, способствующим облегчению коммуникации, может стать онлайн-платформа, которая позволит обмениваться информацией о проблемах в режиме реального времени. Например, как созданная группой по внедрению и мониторингу Сетевого кодекса в ЕС (The Network Code Implementation and Monitoring Group (NC IMG)).

- **Предоставление качественных данных и наличие эффективной IT-инфраструктуры**

Данный пункт тесно связан с предыдущими. Необходимо обеспечить высокую прозрачности рынка через установление публично доступных информационных источников, предоставляющих на регулярной основе данные относительно объемов поставок, спроса, наличия мощностей, цен и т.д.

Особую ценность может представлять внедрение эффективных информационных систем, работающих в режиме реального времени.

- **Развитие систем учета (metering), биллинга, управления кредитными рисками участников**

Важно проработать сразу несколько групп мер:

- Необходимо решить проблему с суточным учетом.
- Возможно внедрение умных систем учета
- Требуется детально проработать механизмы выставления счетов и электронного биллинга.

Возможным решением может стать введение механизма предоплаты. Необходима также проработка механизмов решения возникающих споров (что, в свою очередь, тесно связано с пунктом о высокой детализации «правил игры»)

- Должно осуществляться разумное управление кредитными рисками.

Важно разработать систему гарантий платежеспособности для новых поставщиков (она может основываться на кредитном рейтинге / предоплате / банковских гарантиях и т.д.).

Данные меры важны как для внедрения балансирующего рынка, нормальной его работы, так и для отслеживания действий участников рынка.

- **Эффективная балансировка системы**

Опыт зарубежных рынков показывает, что оптимальным решением является ответственность каждого из участников рынка за сбалансированность своего портфолио. Однако у данной меры есть и обратная сторона, которая заключается в опасности «перегнуть палку» и ввести слишком жесткие требования.

Балансировка должна быть достаточной, но не избыточной. Так, требования к ежечасной балансировке усложняют входение на рынок новых игроков. Например, уже много раз упомянутый Сетевой кодекс требует от участников суточную балансировку (с 5 утра до 5 утра).

Существуют возможные механизмы штрафов за отклонение от планируемого равномерного профиля потребления газа, однако у разных участников рынка существуют противоположные взгляды на данную меру.

- **Долгосрочное планирование и обеспечение безопасности поставок**

Как уже было упомянуто выше, обеспечение безопасности поставок является обязанностью транспортирующей компании. Помимо этого, дополнительную безопасность поставок предполагается целесообразным обеспечивать с помощью различных рыночных стимулов. Так, в Великобритании существуют дополнительные соглашения (например, Gas Demand Side Response (DSR), благодаря которому введены коммерческие стимулы для промышленных потребителей сокращать потребление в случае чрезвычайной ситуации с дефицитом газа).

Для решения возможных проблем с долгосрочным планированием, которые могут возникнуть из-за отсутствия системного видения положения в газовой отрасли, особая важность отводится координации участников рынка. Опыт зарубежных рынков (например, в Шотландии) показал, что использование только рыночных сигналов (например, аукционов на ввод мощностей) могут приводить к неверным выводам (в том числе из-за влияния субъективных ожиданий участников на рыночные процессы). Долгосрочное планирование – обязанность транспортирующей компании, однако при разделении функций производства, транспортировки и поставки газа возникает необходимость в постоянном обмене информацией о перспективах спроса для определения объема требуемых инвестиций в ГТС.

Выводы

Проанализировав зарубежный опыт либерализации газовых рынков, мы видим, что данный процесс крайне сложен и, наряду с положительными результатами, содержит множество «подводных камней». С одной стороны, либерализация приводит к таким положительным результатам как, например, рост конкуренции на рынке газа, повышение эффективности работы всей системы, возможность для потребителей выбирать поставщика и, как следствие, получить более выгодные условия. Но при этом необходимо понимать, что это болезненный процесс, в ходе которого неизбежно появятся «проигравшие»: в ходе либерализации рынка доминирующие компании теряют свое уникальное положение на рынке, иногда полностью проигрывая новым конкурентам.

Такие соображения, как и опасения в отношении последствий дерегулирования цен, создают значительные препятствия для либерализации внутреннего рынка газа в России. Более того, в России дополнительную сложность представляет наличие сезонности на рынке газа, из-за чего необходимо держать дополнительные мощности, причем сразу для двух пиков: внутрироссийского и европейского. На либерализованном рынке это может привести к существенной волатильности цен. Резкое увеличение цен в несколько раз в период пикового спроса является неприемлемым для населения и, как следствие, для регуляторов.

Подводя итог нашего анализа, стоит отметить следующие моменты:

1. Необходимо четкое понимание конечной цели, к которой предстоит выбирать соответствующий путь – полную либерализацию рынка или частичное его реформирование.
2. Либерализация – продолжительный итерационный процесс, постоянно тестирующий государство на предмет приверженности целям либерализации (все либерализованные рынки газа испытывают рост волатильности цен).
3. В мире не так много успешных примеров либерализации, в большинстве стран процесс еще очень далек от завершения.
4. Для успешной либерализации необходим комплекс последовательных мер. **Если хотя бы один элемент отсутствует, система работать не будет.**

Список использованных источников

1. Gas Market Liberalization. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/energy/en/content/gas-market-liberalisation> (дата обращения: 09.12.2018).
2. About us. National Grid. Gas. URL: <https://www.nationalgridgas.com/about-us> (дата обращения: 09.12.2018).
3. History. British Gas. URL: <https://www.britishgas.co.uk/business/history> (дата обращения: 09.12.2018).
4. Gas Codes. Ofgem. URL: <https://www.ofgem.gov.uk/licences-industry-codes-and-standards/industry-codes/gas-codes> (дата обращения: 09.12.2018).
5. End-to-end balancing guide. NationalGrid. URL: <https://www.nationalgrid.com/sites/default/files/documents/End%20to%20End%20Balancing%20Guide.pdf> (дата обращения: 09.12.2018).
6. П. Хизер, Т. Митрова. Развитие газовых хабов и их роль в формировании бенчмарков для физических контрактов на поставку природного газа. Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО, июль 2017. URL: <https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/research02.pdf> (дата обращения: 09.12.2018).

Авторские права и предупреждение об ограниченной ответственности

Авторские права на все материалы, опубликованные в данном исследовании, за исключением особо оговоренных случаев, принадлежат Центру энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО. Незаконное копирование и распространение информации, защищенной авторским правом, преследуется по Закону. Все материалы, представленные в настоящем документе, носят исключительно информационный характер и являются исключительно частным суждением авторов и не могут рассматриваться как предложение или рекомендация к совершению каких-либо действий. Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО не несет ответственности за любые потери, убытки либо другие неблагоприятные последствия, произошедшие в результате использования информации, содержащейся в настоящей публикации, за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования данной информации, а также за достоверность информации, полученной из внешних источников. Любое использование материалов публикации допускается только при оформлении надлежащей ссылки на данную публикацию.

©2018 Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО. Все права защищены.

Московская школа управления СКОЛКОВО —

одна из ведущих частных бизнес-школ России и СНГ, основанная в 2006 году по инициативе делового сообщества. В состав партнеров-учредителей школы входят 10 российских и международных компаний и 11 частных лиц, лидеров российского бизнеса. Линейка образовательных продуктов Московской школы управления СКОЛКОВО включает программы для бизнеса на всех стадиях его развития – от стартапа до крупной корпорации, выходящей на международные рынки.

Все образовательные программы бизнес-школы построены по принципу «обучение через действие» и включают в себя теоретические блоки, практические задания, проектную работу и международные модули. С 2006 года бизнес-школа СКОЛКОВО проводит корпоративные программы, направленные на развитие индивидуальных управленческих компетенций и решение бизнес-задач компаний. В 2008 году состоялся запуск программы СКОЛКОВО Executive MBA для руководителей высшего звена и собственников бизнеса. В 2009 году стартовала программа СКОЛКОВО MBA. В 2012 году запущена Стартуп Академия СКОЛКОВО – программа для молодых предпринимателей. В июне 2013 года была открыта программа для руководителей среднего бизнеса – СКОЛКОВО Практикум для директоров.

Бизнес-школа СКОЛКОВО также является центром экспертизы и притяжения для тех, кто делает ставку на Россию и работу на рынках с быстро меняющейся экономикой. В бизнес-школе работают пять исследовательских центров, которые занимаются изучением наиболее актуальных проблем различных отраслей, осуществляют консалтинговые услуги, предлагают образовательные программы, а также способствуют формированию образовательной повестки школы в целом.

Московская школа управления СКОЛКОВО
Новая ул., д.100, Сколково, Одинцовский район,
Московская область, Россия, 143025
Тел.: +7 495 539 30 03
Факс: +7 495 994 46 68
E-mail: Info@skolkovo.ru
Website: www.skolkovo.ru

Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО фокусируется на исследованиях и распространении знаний в сфере энергетики, организации энергетического диалога между российскими и зарубежными органами власти, лидерами энергетического бизнеса и экспертного сообщества, а также на разработке рекомендаций для сбалансированной государственной политики в энергетическом секторе развивающихся стран.

Партнеры Центра – ведущие российские и международные нефтегазовые, угольные и теплоэнергетические компании. Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО также сотрудничает с мировыми энергетическими центрами экспертизы, такими как: Международное Энергетическое Агентство, Oxford Institute for Energy Studies (OIES), King`s Abdulla Petroleum Research Center (KAPSARC), Center for Global Energy Policy (University of Columbia), Energy Academy Europe (EAE), University of Singapore, Institute of Energy Economics of Japan (IEEJ) и другими.

