

ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НАФТИ

Негода А.В., к.е.н, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Нафта та природні гази відносяться до основних джерел енергії і на сьогодні є основним компонентом паливно-енергетичних балансів більшості країн. Країни-експортери нафти мають розуміти, що експорт нафти не є кінцевою метою розвитку власної країни, а є в основному базою для розвитку економіки в цілому. В довгостроковій перспективі можна стверджувати, що нафта – це актив, ціна якого постійно буде знижуватись. Хоча в абсолютному вираженні ціна нафти може збільшуватись, проте реальна її вартість буде зменшуватись. В період 2012-2020 р. посилено розвиваються нетрадиційні джерела енергії, незважаючи на значні фінансові витрати. Розвиток нафтової індустрії не повинен приносити суттєвих негативних екологічних змін. В деяких країнах, таких як Норвегія, Великобританія, уряди реагують на розвиток нафтової промисловості у вигляді встановлення достатньо жорстких законів, направлених на захист навколишнього середовища.

Контроль над нафтовою галуззю є однією з провідних цілей урядів країн-виробників нафти. З великих незалежних компаній переважна більшість складають американські компанії. Для основної маси країн-виробників нафти домінуюча присутність однієї країни на світовому ринку нафти стає небажаним фактором як в політичному, так і в економічному сенсі. У сучасній структурі нафтового бізнесу домінують вертикально інтегровані компанії фінансово-економічне об'єднання різних технологічно взаємопов'язаних виробництв. Найбільші нафтові компанії - Standard Oil, Gulf, Техасо та ін. встановили контроль за всіма секторами нафтового бізнесу як в національному, так і в міжнародному масштабі.

Нафтовий бізнес протягом всієї історії галузі є одним з найбільш вертикально інтегрованих. Ще перші нафтові компанії, такі як Standard Oil Джона Рокфеллера, прагнули вибудувати повний технологічний цикл – від розвідки і видобутку сирової нафти (upstream) до переробки і продажу нафтопродуктів (downstream). Часто вертикально інтегровані нафтові корпорації також включають в себе хімічні підрозділи, які займаються переробкою нафтопродуктів в більш складні хімічні сполуки. Ці підрозділи використовують абсолютно різні технологічні процеси, а в управлінні зазвичай є автономними одиницями.

Однак в останні десятиліття ступінь вертикальної інтеграції - частка видобутої компанією нафти, що переробляється на власних заводах, - стала падати. Причина в тому, що найбільші міжнародні компанії базуються в США і Європі. Видобуток нафти міжнародними корпораціями зростає на географічно віддалених ринках, тому добуту сировину вони продають тим покупцям, які готові

запропонувати за нього більше коштів, і часто це не їх власні підрозділи downstream. Тому частка інтеграції для міжнародних вертикально інтегрованих компаній в останні роки неухильно знижується. Вони добувають нафту, яку продають кому завгодно, наприклад, індійським або китайським фірмам. А потім закупають її для переробки ближче до своїх НПЗ: американські компанії - в Венесуелі і Мексиці, європейські - в Росії і на Близькому Сході. Хоча всі інтегровані компанії складаються з підрозділів upstream і downstream, співвідношення між цими структурами сильно різняться. Наприклад, в італійській компанії ENI на upstream припадає 99% операційних доходів, у BP - 81%, у ExxonMobil - 73%, у ChevronTexaco - 67%, а у Royal Dutch / Shell - 63%, у ExxonMobil і французької Total хімічні підрозділи приносять 10 і 6% доходів відповідно. Формально ці структури знаходяться під одним дахом, але ростуть вони з різною швидкістю. [<http://www.expert.ua/articles/23/0/1974/>] Провідні світові нафтові компанії стали занадто великими. Через це їх ринкова капіталізація зростає повільніше, ніж у конкурентів, які працюють у більш вузьких нішах. Через об'єднання підрозділів з різними темпами зростання акції інтегрованих нафтових компаній ростуть не так швидко, як могли б, якби ці підрозділи були окремими компаніями. Це означає, що невеликі за розміром, але однорідні за своїм бізнесом компанії більш привабливі для інвесторів на фондовому ринку. Зокрема, вони можуть фокусуватися на одному напрямку, що дуже важливо в умовах швидких змін у технологіях. Спеціалізованим компаніям простіше концентруватися на технологічних змінах і тих інвестиціях, які вони вимагають. Фактор ризику, який змушував нафтовий бізнес захищатися від волатильності цін через диверсифікацію, сьогодні став менше. Тому диверсифікація з плюса (захист від ризиків) перетворилася в мінус - надмірно складна структура, заниження вартості компанії.

Вертикальна дезінтеграція, тобто виокремлення підрозділів нафтових корпорацій в різні компанії підтримується акціонерами, але не подобається багатьом політикам і фінансистам. Проте при поділі великої компанії, обидві частини залишаться досить великими, щоб особисто залучати фінансові ресурси для експансії на зовнішніх ринках. Нові компанії будуть мати менше історичного багажу, який на деяких ринках, особливо на Близькому Сході, в Африці та Латинській Америці, є недоліком. Британські та американські фірми часто сприймаються місцевими міністрами і компаніями як продовжувачі політики своїх урядів. А ті компанії, які демонструють свій міжнародний характер і роблять ставку на політичну нейтральність, в цій ситуації виграють. Наприклад, французько-американська фірма Schlumberger діє на ринку як нейтральний гравець. Вона пропонує нафтовидобувним країнам, по суті, ті ж технології і проектний менеджмент, що і найбільші нафтові корпорації. При цьому Schlumberger займається сервісним обслуговуванням нафтовидобутку, в той час як права власності на родовище і видобувається нафта залишаються за місцевими компаніями.

Не можна обійти і роль ОПЕК на світовому ринку. Ринок нафти до початку 70-х рр. був одним з найбільш монополізованих у світовій торгівлі. Весь цикл операцій на ньому, від пошуково-розвідувальних робіт до збуту нафтопродуктів

різним покупцям, практично повністю контролювався вертикально-інтегрованими компаніями Міжнародного Нафтового Картелю (МНК), до поведінки яких пристосовувалися і аутсайтери. Компанії МНК, які здійснювали нафтові операції по всьому світу, отримували нафту в основному за концесійними угодами, укладеними з приймаючими (в основному - що розвиваються) країнами, а експортували її за довгостроковими контрактами або своїм же відділенням (до 70% всього експорту), або самостійним нафтопереробним компаніям.

Ціни в цей період встановлювалися нафтовими монополіями в односторонньому порядку, носили по суті трансферний характер і були заниженими, що відповідало стратегії Картелю, спрямованої на всебічне розширення споживання рідкого палива. Вільний, немонополізований ринок в цей період грав чисто підпорядковану роль (3-5% міжнародної торгівлі нафтою), яка зводилася до точного підстроювання попиту і пропозиції один під одного, а рівень цін на ринку базувався на довідкових цінах монополій.

В 70-х рр. відбулася різка дестабілізація та дезінтеграція світового ринку нафти. З переходом контролю над власним нафтовим господарством (ресурси, видобуток, ціни) до країн ОПЕК, на нафтовому ринку відбулася зміна конкуренції з горизонтальної (між окремими вертикально-інтегрованими нафтовими монополіями) на вертикальну (між господарюючими суб'єктами - представниками окремих ланок вертикальної структури нафтового бізнесу). Майже вся нафта почала закуповуватись вже не на внутрішньофірмовій, а на комерційній основі, тобто за офіційними відпускними цінами країн-членів ОПЕК, які стали грати роль світових цін на нафту. Однак, зберігши контроль над транспортуванням, переробкою та збутом, МНК зберіг можливість впливу на кон'юнктуру з боку попиту, маніпулюючи, в першу чергу, комерційними запасами і цінами у споживачів.

На сьогодні відбулася практично повна перебудова структури світового ринку нафти, що забезпечує суттєву диверсифікацію та підвищення гнучкості його механізмів. Трансформація ринку йшла в напрямку розширення видів товарообмінних угод, додавання нових сегментів ринку до вже існуючих, від довгострокових контрактів до разових угод з наявною нафтою (ринок спот), далі – до форвардних і, нарешті – до ф'ючерсних угод. Ринок поступово трансформувався з ринку «фізичного» (торгівля наявною нафтою) на ринок переважно «фінансовий» (торгівля контрактами).

В 2016 р. країнами ОПЕК було досягнуто Угоду про скорочення видобутку нафти. ОПЕК і країни, що не входять в організацію, (11 країн) підписали меморандум про спільні дії щодо стабілізації ринку нафти, в якому домовилися, що сумарно скоротять видобуток майже на 1,8 мільйона барелів на добу. Зобов'язань щодо скорочення видобутку не несуть дві країни - Лівія і Нігерія. Індонезія тимчасово припинила своє членство в організації. На нові проблеми в стосунках між країнами Близького Сходу восени 2017 р. нафтові ціни відреагували підйомом. Але рух це, скоріше, на рефлексі і ніякого значного впливу на ціни не зробить.

В сучасних реаліях ОПЕК має переглянути свою стратегію, оскільки організація починає грати все меншу роль. Скоріше вона грає роль суто

психологічну, як одно з факторів, що впливає на ринок. Тому його формальна дезінтеграція для ринку і цін буде носити позитивний характер з точки зору того, що пропозиція на ринку не буде підпорядкована штучному стримуванню.