
Газовая либерализация в ЕС – ключевой фактор стратегий Газпрома



Катрин Локателли

Февраль 2008

Французский Институт Международных Отношений (ИФРИ) является ведущим независимым центром исследований, информации и общественных дебатов в области актуальных международных вопросов во Франции. Он был создан в 1979 году Тьерри де Монбриалем и имеет статус общественно значимой ассоциации (согласно французскому закону об ассоциациях 1901г.). Институт не подчинен какому-либо административному органу, самостоятельно определяет направления своей деятельности и регулярно публикует результаты своих исследований.

В 2005 году в Брюсселе открылась европейская антенна ИФРИ. ИФРИ-Брюссель является одним из редких французских мозговых центров (*think tank*), прочно занявших своё место в европейском дебате.

Благодаря междисциплинарному подходу своих исследований и привлечению к дебатам политиков, руководителей предприятий, научных работников и экспертов международного уровня, ИФРИ способствует развитию новых идей и принятию решений.

Ответственность за мнения, высказанные в данной статье, возлагается исключительно на её автора.

Центр Россия/ННГ

© Droits exclusivement réservés – Ifri – Paris, 2008

IFRI

27 RUE DE LA PROCESSION
75740 PARIS CEDEX 15 – FRANCE
TEL. : 33 (0)1 40 61 60 00
FAX : 33 (0)1 40 61 60 60
E-MAIL : ifri@ifri.org

IFRI-Bruxelles

RUE MARIE-THERESE, 21
1000 BRUXELLES
TEL. : 32(2) 238 51 10
FAX : 32 (2) 238 51 15
E-MAIL : info.eurifri@ifri.org

САЙТ ИНТЕРНЕТ : www.ifri.org

Russie.Nei.Visions

Russie.Nei.Visions – электронная коллекция статей, посвящённых России и новым независимым государствам (Беларусь, Украина, Молдова, Армения, Грузия, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан и Кыргызстан). Статьи подготовлены известными в своей области экспертами и являются *policy oriented* документами по политическим, стратегическим и экономическим вопросам.

Эта коллекция отвечает стандартам качества ИФРИ (редакционный контроль и анонимная экспертная оценка статей).

Если Вы желаете получать информацию о следующих выпусках коллекции по электронной почте, Вы можете оформить бесплатную подписку по адресу: info.russie.nei@ifri.org

Последние выпуски:

– Якуб Годзимирски, «Российско-норвежские отношения и их значение для энергетики и безопасности Евросоюза», *Russie.Nei.Visions*, №25, декабрь 2007;

– Доминик Финон, «Россия и идея создания "газовой ОПЕК": реальная или мнимая угроза?», *Russie.Nei.Visions*, №24, ноябрь 2007;

– Тома Гомар, «Париж и диалог Россия-ЕС, новый импульс с приходом Николя Саркози?», *Russie.Nei.Visions*, №23, октябрь 2007.

Об авторе

Катрин Локателли, научный сотрудник LEP II (Лаборатория производственной экономики и международной интеграции, CNRS – Университет Гренобль II), занимается исследованиями вопросами энергетической политики России, Китая и прикаспийских государств. Она является автором многочисленных статей, посвящённых реорганизации российского сектора энергоносителей и её последствий для международных энергетических рынков. Среди её последних публикаций: S. Boussena, J. P. Pauwels, C. Locatelli, C. Swartenbroekx, *Le Défi pétrolier : questions actuelles du pétrole et du gaz* [Нефтяной вызов: актуальные нефтегазовые вопросы], Paris, Vuibert, 2006; D. Finon, C. Locatelli, « L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ? » [Газовая взаимозависимость России и Евросоюза. Какой баланс между рынком и геополитикой?], *Cahier de Recherche LEP II*, série EPE, №41, декабрь 2006; C. Locatelli, « Les stratégies d'internationalisation de Gazprom » [Стратегии интернационализации Газпрома], *Courrier des pays de l'Est*, №1061, май-июнь 2007.

Оглавление

ОБ АВТОРЕ	2
ОГЛАВЛЕНИЕ	3
КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЬИ.....	4
ВВЕДЕНИЕ	5
ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ЭКСПОРТА	7
Диверсификация российского экспорта газа на азиатском и северо-американском направлении	9
АДАПТАЦИЯ ГАЗПРОМА К ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА.....	11
Промышленные стратегии	11
Стратегии альянсов в контексте выхода на рынок конечного потребителя в Европе.....	12
Торговые стратегии: долгосрочные контракты против краткосрочных продаж.....	14
Долгосрочные контракты против стратегии выхода на рынок конечного потребителя.....	15
Есть ли у Газпрома свобода действий?	16
ПОРТРЕТ ГАЗПРОМА В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ	19
Связи между нефтегазовыми компаниями	19
Создание компаний с государством в качестве мажоритарного акционера	20
Интернационализация Газпрома	20
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	21
Приложение I. Газпром и российская газовая промышленность: некоторые факты	22
Приложение II. Крупнейшие долгосрочные контракты, подписанные Газпромом с национальными газовыми операторами, 2006-2007.....	24

Краткое содержание статьи

Газовые стратегии России и её крупнейшей компании Газпрома на европейском рынке являются ответом на неопределённость (объёмов и цен), вызванную либерализацией газового рынка Евросоюза. Об этом свидетельствуют проводимая с конца 1990-х годов политика приобретения активов, разрастание экспортных транспортных сетей, а также стремление сохранить долгосрочные контракты с одновременным использованием новых возможностей. Однако избираемые Газпромом промышленные и торговые стратегии не свободны от воздействия факторов геополитического характера, поскольку развиваются на фоне стремления В. Путина поставить энергоносители на службу экономической и внешней политики России, используя крупные транснациональные предприятия, большая часть капиталов которых принадлежит российскому государству.

Введение

Со времени разработки крупных газовых месторождений в Западной Сибири в 1980-х годах, Россия постепенно стала одним из основных европейских газовых поставщиков. В 2006 году она обеспечивала 30% всего потребления газа ЕС-25. В средне- и долгосрочной перспективе, учитывая газовые потребности Европы, огромные запасы газа в России и существующую сеть газопроводов, взаимозависимость России и Евросоюза в этой сфере может только возрастать. Россия (а до этого Советский Союз) в течение всех этих лет проявляла себя как надёжный партнёр, однако, в силу различных причин, этот сложившийся имидж сегодня поставлен под сомнение, а вместе с ним и надёжность российских газовых поставок.

Газовые распри с Украиной и Белоруссией (в 1993-1994 и, особенно, зимой 2005-2006), продемонстрировали вызванную распадом Советского Союза хрупкость российской системы экспорта газа в Европу¹. В области энергетических обменов между странами СНГ ещё только предстоит установить чётко определённые договорные отношения (на денежной основе) вместо прежних отношений (сформировавшихся в рамках плановой системы). Реакцией на эти кризисы стало обвинение России и её главной газовой компании Газпрома в попытке ограничить экспорт в Европу и, как следствие, оказывать давление на рынок. Согласно этой точке зрения, цели воздействия на рынок служат и ограничение роста производства, о чём свидетельствуют недостаточные инвестиции, и стремление к созданию газовой ОПЕК². В то же время Россию и Газпром подозревают в желании доминировать над всей европейской газовой промышленностью при помощи политики прямого инвестирования в европейские предприятия транспортировки и сбыта. Либерализация европейского газового рынка и, особенно, модификация долгосрочных контрактов, вынуждает Газпром пересмотреть свои стратегии экспорта в ЕС, свой основной рынок. Новые политические подходы возникают в области промышленности, торговли, создания альянсов; им предстоит сформировать будущие схемы газовых отношений между ЕС и Россией.

В стремлении к международной интеграции благодаря нефти и, особенно природному газу, Россия смотрит в сторону европейских,

Переведено с французского Натальей Киселевой-Тупе.

¹ См. К.-А. Пайар, « Газпром: на пути к энергетическому суициду », *Russie.Nei.Visions*, №7, март 2007 и Ж. Гийе, « Газпром – надёжный партнёр. Иное видение российско-украинского и российско-белорусского энергетических кризисов », *Russie.Nei.Visions*, №18, март, 2007.

² Д. Финон, « Россия и идея создания "газовой ОПЕК": реальная или мнимая угроза? », *Russie.Nei.Visions*, №24, ноябрь 2007.

азиатских и даже североамериканских рынков. Однако возвращение российского энергетического сектора под государственный контроль на фоне стремления В. Путина поставить углеводородный сектор на службу внешней политике России, приводит к смешению политики, торговли и энергетики. Таким образом, на промышленные стратегии Газпрома накладываются интересы геополитического характера, в частности, в отношениях с «ближним зарубежьем», а также с Китаем и Японией.

Не стоит отбрасывать ни одну из этих интерпретаций стратегии России, но все они должны рассматриваться в свете развития внутреннего российского рынка и увеличения внутреннего спроса. Либерализация европейского газового рынка является важным фактором для поставщиков Европы, – в первом ряду которых стоит Россия, – который может привести к изменению сложившихся связей между производителями и потребителями. Таким образом, Газпрому придётся адаптироваться к менее определённой среде на своём основном экспортном рынке, в то самое время, как на внутреннем рынке ему приходится иметь дело с логикой, во многом унаследованной от плановой экономики и ограничивающей его свободу действий. В настоящий момент внутреннее российское потребление газа приближается к 400 млрд. м³ и, если цены не будут значительно увеличены, в одном только секторе электроэнергетики потребление газа к 2010 году³ возрастёт на 28 млрд. м³. Нельзя понять стратегии Газпрома без учёта особенностей внутреннего российского рынка и избранных Кремлём политики и организационной модели. Президент и его окружение поддерживают возникновение транснациональных предприятий, преимущественно (но не полностью) контролируемых государством, способных соперничать с мировыми гигантами и влиять на международные рынки, в том числе и благодаря своим инвестиционным возможностям. Газпром несомненно является наиболее показательным примером этой тенденции⁴.

³ «Russian Gas Demand Growing Faster than Predicted» [Спрос на российский газ растёт быстрее, чем предусмотрено], *Gas Matters*, январь 2007, с.27.

⁴ На эту тему см. S. Boussena, J.P. Pauwels, C. Locatelli, C. Swartenbroekx, *Le Défi pétrolier: questions actuelles du pétrole et du gaz* [Нефтяной вызов: актуальные нефтегазовые вопросы], Paris, Vuibert, 2006, 394 с.

Зависимость от экспорта

Российский экспорт газа в Европу, без учёта прибалтийских стран⁵, составил в 2006 году 161,5 млрд. м³, из которых 137,1 млрд. м³ предназначалось ЕС, то есть 61,5% всего российского экспорта газа (см. таб. 1). Необходимо отметить, что страны ЕС импортируют неодинаковое количество российского газа. Прибалтийские страны, страны бывшего СЭВ⁶, Венгрия, Польша, Чешская республика, Словакия и Болгария находятся в ситуации очень сильной зависимости (около 90% их газа импортируется из России), в отличие от таких стран как Испания, Швеция, Португалия или Дания.

Таблица 1 : Газовый экспорт из России в Европу, в млрд. м³

	1995	2001	2002	2003	2004	2006
Австрия	6,1	4,9	5,2	6,0	6,0	6,6
Бельгия	-	-	-	-	-	3,2
Болгария	5,8	3,3	2,8	2,9	3,0	2,7
Великобритания	-	-	-	-	-	8,7
Венгрия	6,3	8,0	9,1	10,4	9,3	8,8
Германия	32,2	32,6	32,2	35,0	40,9	34,4
Греция	-	1,5	1,6	1,9	2,2	2,7
Италия	14,3	20,2	19,3	19,7	21,6	22,1
Нидерланды	-	-	-	-	-	4,7
Польша	7,3	7,5	7,3	7,3	7,8	7,7
Румыния	6,2	2,9	3,5	5,1	4,1	5,5
Словакия	7,4	7,5	7,7	7,3	7,8	7,0
Финляндия	3,6	4,6	4,6	5,1	5,0	4,9
Франция	12,9	11,2	11,4	11,2	14,0	10,0
Чехия	8,4	7,5	7,4	7,4	6,8	7,4
Итого	117,4	126,7	129,4	138,9	149,1	161,5

Источник : Газпром, Отчёты о результатах деятельности за различные годы и CEDIGAZ, *Le gaz naturel dans le monde* [Природный газ в мире], Rueil-Malmaison, различные годы.

Эти экспортные поставки составляют относительно небольшой процент всей газовой продукции России (24,6%), но являются структурирующим элементом её энергетической политики. Они

⁵ В статистических данных Газпрома экспорт в прибалтийские страны (4,9 млрд. м³) продолжает учитываться в разделе СНГ. В 2006 году он составлял для Литвы 2,8 млрд. м³, для Латвии 1,4 млрд. м³ и для Эстонии 0,7 млрд. м³.

⁶ Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) представлял собой организацию по оказанию взаимной помощи между странами коммунистического блока. Созданный при Сталине в 1949 году, он был распущен в июне 1991 года (прим. ред.)

составляют основу прибыли Газпрома. В силу существующего регулирования, цены на российском внутреннем рынке намного ниже уровня на европейском рынке. Крупные сегменты внутреннего рынка обеспечивают лишь минимальную рентабельность или просто-напросто являются нерентабельными, при этом продолжают существовать значительные перекрёстные субсидии между промышленным и жилищным секторами⁷. В 2006 году регулируемые оптовые цены для промышленных покупателей достигали в среднем 44 доллара за 1000 м³, но были гораздо ниже в жилищном секторе. Для сравнения, экспортная цена на европейском рынке в 2006 году составляла в среднем 240 долларов за 1000 м³. Рост цен на европейском рынке, связанный с включёнными в газовые контракты требованиями индексации по нефтепродуктам, еще более увеличил разрыв между внутренними и экспортными ценами. Надо отметить, что значительное понижение реальных цен на внутреннем рынке позволило российским властям перевести газовую торговлю на денежные расчёты и положить конец получившим широкое распространение в 1990-х годах бартеру и неплатежам.

Кроме того, экспорт углеводородов является основным элементом российской экономической политики, поскольку играет важную роль в макроэкономическом равновесии. В 2005 году доход от нефти и газа составил 35% всех государственных доходов и 50% доходов федерального бюджета (и более 50% всего экспорта)⁸.

В этих условиях рост экспорта в ЕС остаётся приоритетной целью российской газовой политики в средне- и долгосрочной перспективе. И хотя катастрофические предположения были выдвинуты некоторыми экспертами (с дефицитом производства в 100 млрд. м³ с 2010 года⁹), в соответствии с долгосрочным энергетическим планом 2003 года российский экспорт газа в Европу может достигнуть 200 млрд. м³ в 2020 году¹⁰.

⁷ D. Tarr, P. Thomson, «The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas» [Преимущества двойных цен на российский природный газ], *World Economy*, т.27, №8, август 2004, с.1173-1195.

⁸ Международный валютный фонд, 2006.

⁹ Речь идёт о сценариях и анализах, предложенных В. Миловым (Институт энергетической политики), и используемых МЭА, а также А. Рилеем (*Центр европейских политических исследований*). V. Milov, L. Coburn, I. Danchenko «Russian Energy Policy 1992-2005» [Российская энергетическая политика 1992-2005], *Eurasian Geography & Economics*, т.47, №3, 2006, с.285-313 и А. Riley «The Coming of the Russian Gas Deficit: Consequences and Solutions» [Наступление российского газового дефицита: последствия и решения], *CEPS, Policy Briefing*, №116, октябрь 2006, 8 с.

¹⁰ МАЭ, *World Energy Outlook 2004*, [Всемирное энергетическое обозрение 2004].

Диверсификация российского экспорта газа на азиатском и северо-американском направлении

Либерализация европейского газового рынка создаёт неопределённость относительно обновления долгосрочных контрактов. Это подталкивает Россию и Газпром к поиску новых рынков и, следовательно, к развитию стратегии диверсификации экспорта в Азию и даже в США. Решение этой задачи требует новой промышленной политики, включающей значительные и рискованные финансовые инвестиции. Речь идёт, с одной стороны, о развитии отсутствующего в России на сегодняшний день производства сжиженного природного газа (СПГ), а, с другой стороны, о строительстве дальних газопроводов для газового снабжения Азии (Китая, Южной Кореи и даже Японии, если будет завершён проект строительства газопровода к Тихому океану¹¹) с восточносибирских месторождений. Поставки в Азию – за исключением экспорта СПГ в соответствии с соглашением о разделе продукции Сахалина I и Сахалина II – могут на первых порах быть обеспечены разработкой месторождения Ковыкта (Иркутская область)¹², а затем переведены на продукцию месторождений республики Саха (Чаяндинское, Талакан). Сложности, возникшие при попытках быстрого развития месторождений Восточной Сибири, могут привести Газпром к приоритетному рассмотрению варианта поставок в Азию газа с месторождений Западной Сибири через газопровод «Алтай» объёмом от 30 до 40 млрд. м³ в направлении Китая¹³.

На настоящий момент, многочисленные институциональные, экономические и финансовые ограничения вынуждают к переносу сроков реализации этих проектов на период после 2010 и даже 2015 года. Слабое вовлечение Газпрома в развитие месторождений Восточной Сибири, в то время, когда группа располагает экспортной монополией – даже если случай Ковыкты, похоже, близится к нахождению решения, – не благоприятствует скорому вводу месторождений в производство. В силу множества причин не сложились и торговые условия, при которых Китай мог бы стать крупным импортёром российского газа. Одна из них – огромные дистанции. Учитывая расположение мест потребления в Китае, их обеспечение СПГ (в том числе с Сахалина) является, по-видимому, более конкурентоспособным решением. Открытие нескольких крупных газовых месторождений в Китае позволяет предположить, что часть потребностей роста его производства сможет покрываться за счёт собственного газа. К тому же, предметом крупных разногласий с Китаем остаётся установление цен на импортируемый из России газ. Создаётся

¹¹ «China focuses on LNG and Central Asian gas pipelines» [Китай ориентируется на СПГ и центральноазиатские газопроводы], *Gas Matters*, сентябрь 2007, с.1-7.

¹² Речь идёт о поставке Китаю 20 млрд. м³ газа, к которым могут добавиться 10 млрд. м³ для Кореи.

¹³ Декларация о намерениях, подписанная в марте 2006 года российским и китайским правительствами.

впечатление, что Китай в настоящий момент не готов к подписанию долгосрочных контрактов с Газпромом¹⁴.

Как следствие, стратегии газовой диверсификации в Азию и США остаются пока лишь проектами на долгосрочную перспективу, поскольку они требуют фундаментальных изменений в российской газовой политике. С учётом этого становится понятным особое значение европейского рынка для российского газового гиганта и его стремление сохранить достаточно привлекательные условия продаж (в особенности, по договорам).

¹⁴ *Petroleum Intelligence Weekly*, 27 марта 2006.

Адаптация Газпрома к либерализации европейского рынка

Либерализация европейского газового рынка требует определённой адаптации от традиционных поставщиков этой зоны, необходимой для сохранения или даже увеличения их доли рынка в ЕС. Для России адаптация идёт по четырём основным направлениям, одни из которых иногда противоречат другим и делают газовую политику этой страны по отношению к Европе ещё менее прозрачной.

Промышленные стратегии

Крупные запасы газа в России предоставляют ей на сегодняшний день возможность экспортировать порядка 197 млрд. м³, что делает её первым производителем природного газа в мире (см. приложение I). Она располагает двумя главными экспортными сетями, одна из которых проходит через Украину (140 млрд. м³ в направлении Германии, Италии и Греции), а другая через Беларусь («Ямал I», 29 млрд. м³ в направлении Германии)¹⁵. Для увеличения своей доли рынка в Европе, России необходимо развивать транспортные возможности, создавая новые пути при одновременном поиске диверсификации экспортных траекторий. Эта вторая цель направлена, прежде всего, на обеспечение безопасности экспорта в Европу и избежания безальтернативности транзита через Украину и Беларусь. «Северный поток»¹⁶ и «Южный поток»¹⁷ (в случае

¹⁵ К этому добавляется проходящий под Чёрным морем в направлении Турции «Голубой поток» с пропускной способностью в 16 млрд. м³.

¹⁶ Соглашение, подписанное в сентябре 2005 года между Газпромом, BASF и E.ON, должно позволить открытие нового экспортного пути, «Норд Трансгаз», через Балтийское море в Северную Европу (Германия). Для реализации этого газопровода Газпром, BASF и E.ON создали совместное предприятие, принадлежащее на 51% Газпрому. Gasunie также может присоединиться к консорциуму в обмен на акции Balgzang Vacton Line (BBL), газопровода, соединяющего Нидерланды и Великобританию. Ввод в эксплуатацию «Северного потока» предусмотрен в 2010 году. Его конечная пропускная способность должна составить 55 млрд. м³ в 2013 году (22,5 млрд. м³ в 2011 и 22,5 млрд. м³ в 2013).

¹⁷ В результате соглашения, подписанного с ENI (июнь 2007), «Южный поток», с пропускной способностью в 30 млрд. м³, должен позволить, начиная с 2011 года, прямое снабжение Болгарии российским газом. Затем он будет делиться на два ответвления: одно в Румынию, Венгрию и Словению, другое в Грецию, а затем на юг Италии. Этот проект является прямым конкурентом «Набукко», изначально задуманного для снижения зависимости Европы от российского газа и диверсификации её обеспечения газом благодаря каспийскому и иранскому газу.

подтверждения проекта он заменит изначально предусмотренный «Голубой поток II») отвечают именно этим целям. К ним может добавиться (но, по всей вероятности, в более отдалённом будущем) «Ямал II», который будет дублировать «Ямал I».

Безопасность экспортных путей достигается также приобретением долей в предприятиях газового транзита. Так, в Белоруссии Газпром приобрёл 50% Белтрансгаза в обмен на умеренное повышение цен на газ, поставляемый этой стране до 2011 года. Попытка применить подобную тактику в Словакии оказалась неудачной. Газпром попытался войти в консорциум, объединяющий GDF и Ruhrgas, которому принадлежит компания SPP, управляющая ведущим к европейским рынкам газопроводом. Этот вариант также с трудом находит применение на Украине, учитывая конфликтные отношения, сложившиеся у России с этой страной¹⁸. Тем не менее, Украина остаётся абсолютным приоритетом для Газпрома. Безопасность экспортных путей требует также прояснения договорных отношений между Россией и странами СНГ и, следовательно, установления денежных отношений вместо сегодняшних бартерных, унаследованных от советской системы. Что касается Украины и Белоруссии, речь здесь идёт об разделении контрактов на транзит газа, предназначенного для ЕС, от контрактов собственно на поставку газа для этих стран, а также о постепенном переходе к рыночным ценам как на транзит, так и на продажи газа. Для Газпрома, стремящегося к наибольшей выгоде своего газового экспорта, этот вопрос имеет большое значение. Как, собственно, и для Украины с Белоруссией. Удорожание импорта энергии может повлечь серьёзные последствия в этих странах, что неминуемо поставит вопрос о существующих промышленных специализациях. Что касается населения, то вынужденность оплачивать возросшие счета на энергию таит в себе очевидные социальные риски.

Стратегии альянсов в контексте выхода на рынок конечного потребителя в Европе

Применяемая Газпромом стратегия выхода на рынок конечного потребителя может восприниматься как (классический)¹⁹ ответ на вызываемую либерализацией рынка неопределённость относительно цен и объёмов. Стремление получить доступ непосредственно к

¹⁸ См. А. Дюбьен, «Россия-Украина: скрытые механизмы энергетических отношений», *Russie.Nei.Visions*, №19, май 2007.

¹⁹ Многочисленные исследования подчёркивают преимущества, которые может представлять на либерализованном рынке политика выхода на рынок конечного потребителя (то есть приобретение акций в газовых компаниях *downstream*) для компаний-производителей нефти и газа. См., например, О. Eikeland «Downstream Natural Gas in Europe-High Hopes Dashed for Upstream Oil and Gas Companies» [Рынок конечного потребления природного газа в Европе – разрушенные надежды для нефте- и газодобывающих компаний], *Energy Policy*, №35, 2007, с.227-237.

потребителям (особенно оптовым) является на самом деле стратегией страхования от рисков, возникающих в связи с изменением срока и условий долгосрочных контрактов *take or pay*, с развитием спотовых рынков и краткосрочных сделок, а также с ростом конкуренции²⁰. Либерализация может также вызвать изменения в распределении «ренды» в газовой цепочке в пользу *downstream*. Поэтому для Газпрома речь идёт о доступе к доходам, получаемым продавцами от конечных покупателей на завершающем этапе процесса (что могло бы к тому же компенсировать связанную с введением конкуренции потерю ренты на рынке *upstream*). Определённый интерес может также представлять стратегия взятия контроля над поставщиками-дистрибьюторами или альянса с историческим поставщиком-дистрибьютором.

Эта политика не нова для Газпрома. Уже в конце 1980-х годов он начал предпринимать шаги в этом направлении, о чём свидетельствует, например, создание компании Wingas в 1993г. (совместное предприятие Wintershall/BASF и Газпрома). Похоже, что сегодня Газпром с ещё большим напором стремится к усилению этой политики. Он явно демонстрирует стремление к прямому удержанию немалой доли некоторых рынков ЕС (более 10% французского и английского рынков с 2010 года и сходные цели в Италии)²¹. Более того, эта стратегия может принять «новые формы», выходящие за рамки традиционных совместных предприятий, в большинстве своём созданных совместно с «историческими» клиентами Газпрома, такими как OMV, GDF, SNAM или ENI. В случаях этих совместных предприятий, Газпром в основном следовал логике сотрудничества (а не конкуренции) со своими давними партнёрами, крупными европейскими компаниями по импорту газа (только некоторые примеры: совместное с французским GDF предприятие Fragas, Gasum с Финляндией, Panrusgas с Венгрией). Важное изменение на сегодняшний день заключается в потенциальной конкуренции с традиционными клиентами Газпрома, которая может быть вызвана покупкой акций в европейских энергетических компаниях (если эта политика будет проводиться в крупном масштабе²²) и созданием филиалов по маркетингу, например, во Франции и Великобритании. В настоящий момент ещё не наблюдается изменения стратегий альянса с

²⁰ Либерализация, модифицируя долгосрочные контракты (*take or pay*), вносит неопределённость цен, поскольку формула индексации может учитывать цены на электричество, на уголь, а также спотовые цены при достаточной ликвидности этих рынков. Она вносит также неопределённость относительно объёмов, по причине введения контрактов на более короткие сроки (необходимых для создания конкуренции) и более гибких контрактных условий. Необходимо отметить, что либерализация рынков и запрет долгосрочных контрактов – это две разные вещи, связанные между собой только мнением Еврокомиссии о том, что долгосрочные контракты ограничивают конкуренцию.

²¹ «Gazexport Marketing and Trading ouvre une filiale en France» [Gazexport Marketing and Trading открывает филиал во Франции], *Enerpresse*, 3 января 2007; «Gazprom and Eni sign framework deal that sees Gazprom enter the Italian market» [Газпром и Eni подписывают рамочную сделку, предполагающую выход Газпрома на итальянский рынок], *Gas Matters*, ноябрь 2006, с.23.

²² На сегодняшний день, единственными конкретными примерами, за исключением стран Центральной и Восточной Европы – членов ЕС, являются Scottish Power, приобретение дистрибьютора PNG (Pennine Natural Gas) в Великобритании и британского транспортного предприятия NGSS (Natural Gas Shipping Services), а также соглашение, подписанное с Eni относительно EniPower. Распри, возникшие по поводу возможного участия Газпрома в Centrica, показывают насколько конфликтным остаётся этот вопрос.

историческими операторами. Зато в прибалтийских странах и в странах Центральной и Восточной Европы, являющихся сегодня членами Евросоюза, активизировалась политика приобретения активов в существующих компаниях. Газпром явно стремится к укреплению своих позиций на рынках сбыта этих стран. В остальных странах Евросоюза эта стратегия остаётся крайне ограниченной. Ни одна крупная европейская компания на сегодняшний день не принадлежит Газпрому, хотя, в какой-то момент, ситуация с Centrica в Великобритании не исключала такой возможности.

Торговые стратегии: долгосрочные контракты против краткосрочных продаж

Стремление к сохранению и даже увеличению доли рынка в Европе, а значит и объёмов экспорта, выражается также в стратегии спотовых или краткосрочных продаж по типу тех, что реализуются в тех или иных случаях на британском спотовом рынке. В случае Газпрома, речь идёт скорее об использовании благоприятных возможностей (спотовые цены выше контрактных), чем о настоящей организации основной части продаж на европейском рынке через этот канал. Газпром неизменно выступает за долгосрочные контракты как основной принцип осуществления экспорта, как это показали недавние переговоры с GDF, E.ON-Ruhrgas, ENI и OMV²³. В контексте очень низких внутренних цен, контракты *take or pay* являются ключевыми для обеспечения финансирования инвестиций, необходимых для ввода в крупномасштабное производство новых газовых месторождений, таких как Ямал. Их разработка практически немислима без долгосрочных гарантированных поставок в Европу. Надо отметить, что долгосрочные контракты важны для всех поставщиков газа (не только для Газпрома), по причине финансовых инвестиций, требующихся в области разработки газовых месторождений и строительства газопроводов. Они обеспечивают поставки и более или менее стабильные и предсказуемые цены на долгосрочный период, а значит, гарантированный приток финансовых средств, что позволяет без значительного риска планировать крупные инвестиции в разработку новых газовых зон.

Главные положения контракта (на сегодняшний день), подписанного в ноябре 2006 года между GDF и Газпромом, заключаются в следующем. Нынешний контракт на ежегодные поставки GDF 12 млрд. м³ российского газа будет продлен до 2030 года. К этому, начиная с 2010 года, то есть с момента начала функционирования «Северного Потока», будет добавлен дополнительный объём в 2,5 млрд. м³ в год. Подписанное соглашение позволит также Газпрому продавать непосредственно на французском рынке 1,5 млрд. м³ в год (которые GDF должен будет ему переуступить).

²³ См. приложение II.

Любое массивное вмешательство Газпрома на спотовых рынках или путём краткосрочных сделок рискует дестабилизировать этот тип контрактных отношений²⁴. Крупномасштабное использование спотовых или краткосрочных продаж может изменить существующее равновесие между пока второстепенным спотовым рынком и долгосрочными контрактами, укрепив спотовые обмены на европейском рынке и превратив их в основные, задающие тон. Подобная политика, вызывая рост конкуренции, рискует также вызвать понижение спотовых цен и, таким образом, повлечь за собой пересмотр договорных цен, индексированных по ценам на нефть.

Долгосрочные контракты против стратегии выхода на рынок конечного потребителя

Точно так же, стратегия выхода на рынок конечного потребителя ставит Газпром перед выбором между поддержанием и развитием договорных отношений со своими историческими клиентами и крупномасштабным развёртыванием политики прямого доступа к конечным потребителям (что потребует проведения последовательной политики инвестиций в европейские предприятия по переработке и сбыту). Подобная политика может дестабилизировать договорные отношения, которые Газпром установил и стремится поддерживать со своими давними клиентами²⁵. Эти последние в таком случае могут быть вынуждены сократить свои контрактные обязательства и потребовать большей гибкости договорных условий, что противоречило бы стратегии Газпрома. Разумеется, условия рынка – рынка продавца против рынка покупателя, или растущего рынка против зрелого – будут определяющими для поведения и адаптационных стратегий участников этих рынков.

Политика выхода на рынок конечного потребителя, как и политика краткосрочных продаж, в частности на спотовых рынках, останутся маргинальными стратегиями Газпрома до тех пор, пока главным интересом российского газового гиганта будет оставаться сохранность долгосрочных контрактов²⁶. Учитывая ситуацию на российском внутреннем рынке и его низкую рентабельность, долгосрочные контракты остаются ключевыми для поддержания инвестиционной способности.

²⁴ Этот вопрос рассматривается в D. Finon, C. Locatelli «L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique?» [Газовая взаимозависимость России и Европейского союза. Возможно ли равновесие между рынком и геополитикой?], *Cahier de Recherche LEPII*, série EPE, №41, декабрь 2006, 35 p.

²⁵ D. Finon, C. Locatelli, «Russian and European Gas Interdependence. Can Market Forces Balance out Geopolitics?» [Российско-европейская газовая взаимозависимость. Могут ли рыночные силы нейтрализовать геополитику?], *Energy Policy*, т.36, №1, 2008, с.423-442.

²⁶ Gazprom online, 2006.

Есть ли у Газпрома свобода действий?

Поскольку три крупных месторождения, запущенные в эксплуатацию ещё в советский период (Уренгой, Ямбург, Медвежье), прошли пик своей продуктивности, Газпром должен ответить на главные вопросы, касающиеся будущего развития его производства. Реальной ли целью является активный рост российского производства газа в ближайшие годы? И если да, то в каком темпе? До 2010-2011 годов, продукция месторождений «спутников» трёх супергигантов (Заполярье, Пестовое, Таркосалинское) должна будет компенсировать спад производства на этих последних. А до 2015 года, открытые и частично разведанные месторождения Надым-Пур-Таз (Западная Сибирь) должны будут способствовать поддержанию уровня производства Газпрома.

За пределами этой даты сценарии выглядят менее определёнными. Для обеспечения роста производства потребуется разработка новых зон, прежде всего округа Ямал или Баренцева моря (Штокман). Постоянные колебания руководства Газпрома по поводу расстановки приоритетов в разработке месторождений – Штокман²⁷ или Бованенково (Ямальский округ), а также производство СПГ (для США) или только природного газа (для Европы) на таких месторождениях как Штокмановское – свидетельствуют о разногласиях внутри руководства Газпрома. Они отражают также различные точки зрения в Газпроме на развитие газовой промышленности²⁸. Массивное использование центральноазиатского газа – по соглашениям, подписанным в 2007 году, Россия к 2010 году сможет импортировать 80 млрд. м³ туркменского газа, по сравнению с сегодняшними 50 млрд. м³ – на сегодняшний день даёт ответ на эту дилемму. Это решение обеспечивает Россию дешёвым газом, что позволяет гарантировать выполнение контрактных обязательств и удовлетворять внутренний спрос, откладывая на более поздний период необходимые инвестиции для ввода в эксплуатацию новых зон. В 2006 году при общем производстве в России в 656 млрд. м³, Газпром произвёл 550 млрд. м³ газа, а остальное – российские нефтяные компании (58 млрд. м³) и «независимые газовики» (Новатек, Нортгаз, Итера и др. – 47 млрд. м³). Несмотря на существующие сомнения в инвестиционной политике Газпрома, газовый гигант утверждает, что стремится к производству 570 млрд. м³ газа в 2010 и 670 млрд. м³ в 2020

²⁷ Соглашение, подписанное в июле 2007 года с Total по освоению Штокмана, похоже, открыло путь приоритетному развитию этого месторождения, хотя, по официальным данным, производство 15 млрд. м³ газа ожидается на Ямале (месторождение Бованенково), начиная с 2011 года.

²⁸ «Russia's gas supply commitments – is there enough for everyone?» [Российские обязательства по поставкам газа – хватит ли на всех?], *Gas matters*, июль 2007, с.2.

при общем производстве порядка 900 млрд. м³, согласно прогнозам министерства экономического развития и торговли России. Эти показатели представляют значительный рост по сравнению с предыдущими прогнозами Газпрома²⁹.

Выбор Газпромом стратегий зависит от трёх переменных. Прежде всего, либерализация европейского газового рынка делает необходимым для его традиционных поставщиков выбор новых промышленных стратегий. Газпром считает, что либерализация, приводящая к необходимости заключения более краткосрочных контрактов, уменьшает гарантии доступа к рынку и цен (усиление конкуренции), тем самым оправдывая отсрочку инвестиций в развитие месторождений, предназначенных для снабжения европейского рынка. Газпром, похоже, испытывает искушение связать разработку Ямала с подписанием долгосрочных контрактов. К тому же, прозвучал и другой аргумент для объяснения выжидательной позиции Газпрома в сфере инвестиций: при гипотезе значительного развития спотовых рынков, Газпром мог бы попытаться оказать давление на рынок путём сокращения предлагаемых объёмов. Это объяснение не слишком правдоподобно при нынешнем состоянии европейского газового рынка и его среднесрочной эволюции, тем более что Газпром, пока существует его привязанность к долгосрочным контрактам, остаётся незаинтересованным в создании доверия к спотовым рынкам.

Вторым фактором является внутренний российский спрос на газ, который с неизбежностью возрастает (по оценкам министерства экономики и финансов, этот рост до 2010 года составит около 20%). Тем не менее, здесь также существует определённая свобода действий, связанная с возможностью ограничения потребления, что выражается в существующей практике согласования потребительских квот между Газпромом и крупными потребителями, хотя и без чётко установленных (в частности, оговорённых контрактами) правил³⁰. Предписанная правительством политика замены газа углем в производстве электроэнергии и инвестиции Газпрома в электроэнергетический и угольный сектора, вписываются в эту логику управления потреблением газа на российском внутреннем рынке³¹.

Другой возможностью могло бы стать значительное увеличение цен, что российские власти более или менее явно и планируют сделать³². Целью этого повышения было бы выравнивание, начиная с 2011 года, внутренних цен для промышленного сектора в России с европейскими (после вычета акцизов, экспортных пошлин и стоимости

²⁹ По предыдущим прогнозам Газпром предусматривал производство в 550-570 млрд. м³ в 2010 и 580-590 млрд. м³ в 2020.

³⁰ R. Ahrend, W. Tompson, *Russia's Gas Sector: The Endless Wait for Reform?* [Российский газовый сектор: бесконечное ожидание реформы?], OECD Economics Department, *Working Paper*, №402, 2004, с.7.

³¹ Газпрому принадлежат 12% акций национальной электрической компании РАО-ЕЭС. В феврале 2007 Газпром создал совместное предприятие с Сибирской угольной энергетической компанией (СУЭК) с целью объединить их акции в секторе электроэнергии.

³² «Russia Starts to Reform its Internal Gas Market» [Россия начинает реформировать свой внутренний газовый рынок], *Gas Matters*, октябрь 2007, с.13-17.

транспортировки)³³. В силу возможных социальных последствий, это повышение должно быть менее выраженным и, самое главное, отложено на более поздний срок, в жилищном секторе. Подобное выравнивание усложнится в контексте сильного роста цен на природный газ на европейских рынках по причине индексации по ценам на нефть. Но, в обоих случаях, подобные изменения позволили бы сгладить рост спроса и даже, при гипотезе существенного повышения цен, лечь в основу значительного понижения потребления энергии³⁴. Эти повышения цен могли бы сделать экспортные рынки менее привлекательными, поскольку необходимость экспортирования для обеспечения равновесия бюджета как на уровне российского государства, так и для самого Газпрома, была бы снижена. Всё это могло бы поставить под вопрос необходимость увеличения российского производства газа.

³³ График повышения регулируемых цен на газ, принятый 30 ноября 2006 года, предусматривает повышение на 15% в 2007 году и на 25% в 2008. В 2009 году в промышленности цены вырастут дважды на 13%, в 2010 один раз на 13% и один раз на 12%.

³⁴ Согласно Дж. Штерну, широкомасштабная реформа цен позволила бы понизить спрос на 1% в год между 2010 и 2020 гг. По этому сценарию, российский спрос на газ сократился бы более чем на 10 млрд. м³ по сравнению с потреблением газа в 2003 г. J. Stern, *The Future of Russian Gas and Gazprom* [Будущее российского газа и Газпрома] Oxford Institute for Energy Studies, 2005, с.55. Такое развитие ситуации существенным образом изменило бы проблематику, связанную с вводом в эксплуатацию новых месторождений и, следовательно, проблематику темпов роста российского газопроизводства.

Портрет Газпрома в среднесрочной перспективе

Проявляемое Газпромом стремление выйти на рынок конечного потребителя и его стратегия по отношению к европейскому рынку вписываются в более общую тенденцию предпринимаемой российской государственной властью реорганизации всего сектора углеводородов по нескольким основным направлениям.

Связи между нефтегазовыми компаниями

Создание нефтегазовых компаний, направленное в частности на то, чтобы положить конец наследию плановой системы (с наличием относительно независимых газового и нефтяного секторов), составляет важный аспект этой глобальной реорганизации. Так, Газпром, с производством 0,92 мб/д³⁵ в 2006 году, стал важным участником российского нефтяного сектора, благодаря покупке акций (75,7%) Сибнефти, пятой по величине российской нефтяной компании³⁶. Газпром как нефтепроизводитель позиционируется теперь непосредственно после таких крупных компаний как Лукойл, Роснефть, TNK-BP и Сургутнефтегаз. Партнёрские соглашения и создание совместных предприятий с Роснефтью и Лукойлом в 2006 году продолжают эту тенденцию. Покрывающие всё производство энергоносителей, эти соглашения предусматривают, в частности, общую эксплуатацию месторождений, а также продажу Газпрому газа, произведённого нефтяными компаниями.

Эти изменения сопровождаются неоспоримым укреплением главенства Газпрома в газовом секторе. Он располагает отныне монополией на экспорт природного газа и СПГ на всей территории (за исключением двух соглашений о разделе продукции Сахалина I и Сахалина II). Участие в капитале крупных «независимых» производителей (Новатек, Нортгаз и Итера) и взятие под контроль месторождения Ковыкта («отобранного» у TNK-BP) ещё более расширяют контроль Газпрома над всей газовой сферой России.

³⁵ Миллионов баррелей в день.

³⁶ Через это приобретение, он стал также владельцем 36,3% добывающего предприятия Славнефть.

Создание компаний с государством в качестве мажоритарного акционера

Вся «организационная модель», включающая права собственности предприятий и способы доступа к ресурсам, сегодня претерпевает значительные изменения в пользу возрастающего участия государства. Речь никоим образом не идёт о полной ренационализации сектора, а скорее о создании гибридного частно-государственного управления. Хотя состав акционеров Газпрома остаётся непрозрачным, его капитал на 51% принадлежит государству, что подтверждает эту гибридность. Газпром также получил контрольный пакет акций (51%) в консорциуме, который управляет соглашением о разделе Сахалина II. В этом контексте вовлечение международных нефтяных компаний в эксплуатацию энергоносителей России не исключается, но ограничивается. Похоже, это подтверждает и недавнее соглашение, подписанное Газпромом с Total и StatoilHydro по разработке Штокмана, хотя договорные условия ещё далеко не полностью определены³⁷. С одной стороны, Газпром утверждает, что остаётся единственным владельцем (100%) запасов и производства газа на этом месторождении, а с другой, Total надеется получить долю запасов в обмен на инвестиции³⁸.

Интернационализация Газпрома

Интернационализация Газпрома основывается на трёх принципах. Первый заключается в попытке вертикальной интеграции на европейских рынках сбыта газа, в частности путём политики прямого инвестирования в европейские компании. Второй направлен на «глобализацию» газового экспорта с целью внедрения на новые (неевропейские) рынки. Газпром открыто нацелен на рынок США (но с обязательным условием развития производства СПГ) и азиатские рынки, в особенности китайский. Наконец, как для любой международной нефтяной и газовой компании, для Газпрома ключевое значение имеют расширение и диверсификация ресурсной базы с целью сохранить диверсифицированный портфель активов. Инвестиционная политика Газпрома в Центральной Азии, как в разработке углеводородных месторождений (с подписанием соглашений о разделе продукции, созданием совместных предприятий), так и в развитии газопроводов, явно преследует эту цель.

³⁷ Речь идёт не о соглашении о разделе продукции, а о создании компании, принадлежащей Газпрому (51%), Total (25%) и StatoilHydro (24%), получающей производственные установки во владение на 25 лет.

³⁸ Gazprom online, 2007 и «Statoil fits the bill for Shtokman» [Статойл отвечает всем необходимым требованиям по Штокману], *Petroleum Intelligence Weekly*, 5 ноября 2007, с.4-5.

Заключение

Либерализация газового рынка ЕС напрямую влияет на стратегии Газпрома. Приобретение им активов транспортных сетей СНГ и европейских компаний, отражает стремление получить доступ непосредственно к потребителям. Его торговая стратегия, направленная на диверсификацию портфеля контрактов и использующая спотовые продажи и краткосрочные контракты, также вписывается в стратегии адаптации к либерализации европейского рынка. Она иллюстрирует начало интернационализации Газпрома, что соответствует нефтяной и газовой политике В. Путина, стремящегося создать российские энергетические компании, способные конкурировать с мировыми гигантами.

Но эти тенденции остаются на сегодняшний день маргинальными и, по всей вероятности, и останутся таковыми, пока Газпром будет привязан к долгосрочным контрактам и сегодняшней форме функционирования российского внутреннего рынка. Низкая рентабельность участников этого рынка (в силу регулирования цен) в большой степени объясняет привязанность Газпрома к долгосрочным контрактам. Они оказываются необходимыми для финансирования инвестиций в разработку новых месторождений. Как следствие, рост российского производства газа оказывается в зависимости от институциональных изменений главного экспортного рынка России, рынка ЕС.

В третьей газовой Директиве Еврокомиссия пытается установить принцип разделения активов (*unbundling*)³⁹, по сути запрещающий приобретение поставщиками газа активов на рынке сбыта, что может иметь серьезные последствия и подтолкнуть Россию к поиску диверсификации экспорта в более широком масштабе. Предусматриваемая ЕС возможность по каждому отдельному случаю проводить переговоры об участии поставщиков в западных компаниях в обмен на доступ к некоторым российским газовым месторождениям может стать компромиссом. Похоже, эта логика уже начинает применяться некоторыми европейскими компаниями.

³⁹ Разделение активов, за которое выступает Европейская комиссия в рамках открытия энергетического рынка для конкуренции, предполагает разбивку групп, которые владеют одновременно электростанциями или газопроизводством и распределительными сетями (как французский EDF и немецкие E.ON и RWE). Брюссель считает, что конкуренция в Евросоюзе останется лишь благим намерением, пока у «новичков» не появится доступ к существующим сетям, сегодня невозможный по причине существования монополий (прим. ред.)

Приложение I. Газпром и российская газовая промышленность: некоторые факты

В 2006 году Газпром произвёл 556 млрд. м³ газа, то есть 85% всего российского производства. Ему принадлежат 29,1 трлн. м³ разведанных запасов газа, то есть 61% разведанных запасов России (47,7 трлн. м³). Эта компания, наследница министерства газовой промышленности Советского Союза, представляет собой финансовый холдинг, владеющий монополией на транспортировку и экспорт природного газа России. Она принадлежит на 51% российскому государству (против 38% в 1990-е годы). Увеличение участия государства в капитале Газпрома сопровождается либерализацией и унификацией его рынка акций. Первоначально существовало разделение акций на те, которые можно было держать и обменивать на российском рынке, и те, которые можно было держать и обменивать зарубежным инвесторам через американские депозитарные расписки (ADR), котирующиеся на зарубежных рынках. Начиная с середины 1990-х годов, Газпром всё больше захватывает сети местных дистрибьюторов, приобретая их акции в обмен на аннулирование долгов в газовой сфере⁴⁰.

Газпрому принадлежат шесть крупнейших компаний-производителей (среди которых Уренгойгазпром, Ямбурггазодобыча). Большая часть производства (93%) осуществляется в регионе Надым-Пур-Таз (Восточная Сибирь) на трёх «супергигантах» – названных так по причине наличия резервов, превышающих 1000 млрд. м³ – а именно, Уренгой (производство 125 млрд. м³), Ямбург (производство 128 млрд. м³) и Медвежье (производство 20,5 млрд. м³). Вместе они обеспечивают 42,6% всего производства природного газа России (49,9% всего производства Газпрома). Рост производства Газпрома в среднесрочной перспективе является на сегодняшний день предметом многочисленных споров. По собственным оценкам Газпрома, его производство должно стабилизироваться до 2010 года и начать расти только с 2015 года, чтобы достичь 580-590 млрд. м³ в 2020.

В последние годы значимость Газпрома в газовом секторе России выросла, в ущерб росту производства независимых газовых и нефтяных компаний. В начале 2000-х годов Газпром поставил перед собой цель возвращения контроля над некоторыми месторождениями и производителями, которые были проданы предыдущим руководством Газпрома, такие как Пургаз (Итера) и Севернефтегазпром⁴¹. Этой же

⁴⁰ МЭА, *World Energy Outlook 2004* [Всемирное энергетическое обозрение 2004].

⁴¹ J. Stern, 2005, *op. cit.* [34], с.190.

цели подчинена покупка крупных долей капитала основных независимых производителей.

Сегодня Газпром намерен продолжать двигаться в этом направлении и стать многопрофильной энергетической компанией. Именно этой цели отвечает участие в капиталах нефтяного, угольного и электроэнергетического секторов. Приобретение в 2005 году большей доли капитала (75,7%) пятой по величине российской нефтяной компании Сибнефть отмечает начало настоящей диверсификации Газпрома в сторону нефтяного сектора. Он приобретает также 36,3% производственного предприятия Славнефть. Эта стратегия развивается в сторону российского электроэнергетического сектора, что подтверждается покупкой акций в ходе процесса приватизации и либерализации этого сектора. В декабре 2006 года Газпром создал собственную распределительную электрокомпанию (Межрегионэнергосбыт). Одним из последних важных событий стало объявление Газпромом о создании совместного предприятия с Сибирской угольной энергетической компанией (СУЭК) с целью объединения активов в сфере электроэнергетики. На сегодняшний день Газпрому принадлежат 12% активов национальной электрической компании РАО-ЕЭС. Что касается СУЭК, ему принадлежат контрольные пакеты более 20 региональных электроэнергетических компаний. Промышленная империя Газпрома не ограничивается одним лишь энергетическим сектором. Он присутствует, к примеру, в банковском секторе, в СМИ, сельском хозяйстве и строительстве.

Приложение II. Крупнейшие долгосрочные контракты, подписанные Газпромом с национальными газовыми операторами, 2006-2007

- Подписание протокола (2006) с E.ON-Ruhrgas об импорте 400 млрд. м³ газа в 2006-2036 гг. Он касается продления нынешнего контракта после 2012 года и подписания нового контракта на около 100 млрд. м³/год начиная с 2010.
- Подписание (октябрь 2006) с OMV 20-летнего контракта на закупку 7,5 млрд. м³ газа в год в продление существующего контракта. 25% закупленного газа будет продаваться двумя компаниями, Centrex и GWh, контролируемые, соответственно, на 50% и на 100% российскими группами, среди которых Газпром.
- Обновление контрактов на поставку российского газа с ENI. Подписанные соглашения определяют условия обмена активами с Газпромом: 10%-ное участие в ENIPower в обмен на доли в газовом месторождении и создание общего предприятия по сбыту в обмен на долю в газовом месторождении.
- Подписание с GDF (ноябрь 2006) контракта, продлевающего нынешний контракт на 12 млрд. м³ в год до 2030, к которому будет добавлен дополнительный объем в 2,5 млрд. м³ в год, начиная с 2010, когда войдет в эксплуатацию «Северный Поток». Подписанное соглашение позволит Газпрому осуществлять на французском рынке прямые продажи 1,5 млрд. м³ в год.
- Подписание контракта с датской компанией DONG на поставки 1 млрд. куб. м/ год на 20 лет.
- Переговоры с Грецией о продлении нынешнего долгосрочного контракта до 2040.

Источник : D. Finon, C. Locatelli «L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ?» [Газовая взаимозависимость России и Европейского союза. Возможно ли равновесие между рынком и геополитикой?], *Cahier de Recherche LEPII*, série EPE, №41, декабрь 2006, 35 p.