

*Выступление начальника Департамента внешнеэкономической
деятельности ОАО «Газпром» С.Е. Цыганкова
на Круглом Столе "Обеспечение надежных поставок природного газа
в контексте устойчивого развития в регионе ЕЭК ООН"
в рамках Рабочей группы по газу Комитета ЮНИСЕ
по Устойчивой Энергетике*

23 января 2007 года, Дворец Наций, Женева

Уважаемые дамы и господа!

Тема нашего сегодняшнего Круглого Стола — *"Обеспечение надежных поставок природного газа..."*, не нова, но, судя по тому вниманию, которое уделяется ей в последнее время на самых различных уровнях, по-прежнему актуальна.

Давайте попытаемся выяснить, почему это происходит, и что делается, чтобы добиться реальных подвижек в этом вопросе.

Регион, о котором мы сегодня говорим, охватывает самые разные страны, от Армении до Соединенных Штатов. Очевидно, что степень важности данной проблемы, равно как и причины её возникновения в каждой конкретной стране различны, и здесь нет и не может быть универсального рецепта.

Поэтому я хотел бы остановиться, прежде всего, на тех странах, которые нам как крупнейшему экспортеру газа известны лучше всего, и которые, в силу происходящих там процессов либерализации рынков, подвержены влиянию схожих факторов. Я имею в виду страны Европейского Союза.

Попробуем рассмотреть несколько тезисов, которые зачастую преподносятся широкой публике в качестве аксиом.

Тезис первый: Либерализация рынка является залогом безопасности газоснабжения.

Если мы оглянемся назад, то увидим, что по мере реформирования европейского рынка газа озабоченность проблемами надежности газоснабжения неуклонно возрастала, тогда как еще десять лет назад об этом не было и речи. В этой связи заявления некоторых европейских официальных лиц о том, что дальнейшая либерализация рынков улучшит надежность поставок, представляются, по меньшей мере, нелогичными.

Реалии же свободного рынка заключаются в том, что он обеспечит удовлетворение спроса, но другим способом — спрос и предложение будут сбалансированы за счет увеличения цены, а не за счет увеличения поставок. В пользу этого вывода говорят простые факты: если в начале либерализации в Европе присутствовал избыток транспортных мощностей, то сегодня она продолжается на фоне явного недостатка инвестиций в транспортные мощности. Это признают все, но как исправить ситуацию? И здесь мы подходим ко второму распространенному тезису.

Тезис второй: при помощи отчуждения от ныне существующих вертикально интегрированных компаний транспортного бизнеса (так называемое разъединение собственности) можно создать реальную конкуренцию на рынке и привлечь инвестиции.

Подобные выводы, в частности, содержатся в результатах секторного расследования в области энергетики, опубликованных 10 января 2007 г. В них констатируется, что *«существующий уровень разъединения интересов в поставках и транспортировке неадекватен и оказывает негативное влияние на функционирование рынка и на инвестиции в инфраструктуру. Это представляется главным препятствием для вхождения новых игроков»*.

Если вспомнить, что процесс разъединения компаний идет уже несколько лет и прошел не одну стадию, то возникает закономерный вопрос: может быть, дело не в разделении, а в отсутствии четких и единообразных правил функционирования рынка?

По нашему мнению, к которому, кстати, прислушиваются эксперты Директората по энергетике и транспорту Европейской Комиссии, в рамках действующего законодательства **можно обеспечить**, чтобы существующий собственник сетей, даже если это вертикально интегрированная компания, при расширении мощностей учитывал интересы других игроков на рынке.

Для этого, конечно же, необходимо провести сложную и кропотливую работу по выработке стандартизированных процедур и правил, которые должен соблюдать в таких случаях оператор сети. Гораздо легче заявить, что *«существующий уровень разъединения неадекватен»*.

По признанию самой же Еврокомиссии, меры по регулированию должны быть *«предсказуемыми и основанными скорее на экономических принципах, нежели на политических целях»*, – иначе доверия инвесторов не добиться. На деле все получается с точностью до наоборот.

У нас не вызывает сомнения, что принудительное разъединение вертикально интегрированных компаний с большой степенью вероятности приведет к разбалансировке и дефрагментации инвестиционного процесса.

Возникнет дискретность инвестиций в зависимости от доходности того или иного сектора газового бизнеса, что еще больше затруднит капиталовложения в газовую инфраструктуру, где значительная часть инвестиций приходится на дорогостоящую транспортную составляющую. Я уже не говорю о противоречии таких мер принципам неприкосновенности частной собственности и свободы предпринимательства.

Тезис третий: долгосрочные контракты на поставку природного газа мешают нормальному развитию конкуренции и несовместимы с либерализованным рынком.

Тезис для нас тем более непонятный, что одновременно с этим в действующей Газовой директиве подчеркивается, что *«долгосрочные контракты продолжают являться важной частью газоснабжения стран-членов»*.

И потом, практика функционирования полностью либерализованных рынков Великобритании и Соединенных Штатов, где на долгосрочные контракты приходится существенная доля поставок, говорит о том, что альтернативы таким контрактам в качестве гарантии стабильных и предсказуемых поставок на длительную перспективу пока ещё никто не придумал.

Принудительное сужение сферы применения долгосрочных контрактов только лишь для того, чтобы дать возможность выйти на рынок новым игрокам, не имеет ничего общего с правилами нормального функционирования рынка. В этих условиях, по моему мнению, невозможно ни обеспечить покупателям гарантии поставок, ни защитить их от рисков, связанных с колебаниями цен на газ.

Тезис четвертый: Необходимо расширять сырьевую базу Европы, чтобы обеспечить безопасность поставок и усилить конкуренцию между поставщиками энергоресурсов.

Тезис вполне разумный, не спорим, но те условия игры, которые создаются сегодня в энергетическом секторе Европы, равно как и отношение к действующим поставщикам вряд ли сделают европейский рынок премиальным для потенциальных игроков извне.

Я имею в виду, в частности, неоднократные попытки повлиять на имидж Газпрома как надежного поставщика газа.

Например, в последнее время мы часто слышим «опасения», что **Газпрому не хватает ресурсов** для обеспечения уже подписанных контрактов, поскольку он, якобы, не инвестирует достаточных средств в добычу природного газа.

Вместе с тем, объем инвестиционной программы Общества только на предстоящий год составляет 20 млрд. долларов. Эти средства будут использованы для наращивания производства, в том числе для разработки перспективных месторождений, таких как Южно-Русское нефтегазоконденсатное месторождение. И у нас нет никаких сомнений, что наши долгосрочные планы по увеличению добычи будут выполнены.

Последовательно реализуемая стратегия Газпрома по свертыванию практики скрытого субсидирования стран СНГ в виде заниженных цен на газ, которая была унаследована от советской эпохи, преподносится как **политическое давление** на соседние страны.

При этом как-то забывают, что установление экономически обоснованных цен является неременным условием развития нормальных рыночных отношений и позволяет производителю получать разумную прибыль, чтобы своевременно наращивать объемы инвестиций в геологоразведку, добычу и транспорт газа.

Отказ от субсидий также стимулирует внедрение мер по энергосбережению и наиболее эффективному использованию природного газа, что высвобождает дополнительные объемы газа для поставок европейскому потребителю.

В этом смысле достижение долгосрочных договоренностей с Белоруссией, в ходе которых, кстати, нам удалось избежать перебоев

с поставками газа нашим потребителям, лишний раз свидетельствует о том, что Газпром является надежным долговременным поставщиком природного газа.

Ну и, наконец, наше вполне естественное желание как поставщика более активно присутствовать на европейском энергетическом рынке (выход к конечному потребителю, покупка долей участия в европейских компаниях) все чаще пытаются обусловить автоматическим принятием встречных обязательств по допуску иностранных компаний к своей ресурсной базе.

Мы же, как и любая другая компания, стремимся вовлекать наших партнеров в развитие резервов углеводородов только в том случае, когда это участие способно повысить эффективность добычи ресурсов в сложных геологических условиях.

Обеспечивая доступ к своим месторождениям, Газпром, в свою очередь, нацелен на получение активов, которые оптимально дополняют наш бизнес за рубежом.

При этом мы руководствуемся следующими базовыми принципами: обмениваемые активы должны иметь равнозначную стоимость, а получаемый актив должен иметь стратегическую привлекательность для компании.

Результаты нашей деятельности в этом направлении в 2006 году говорят о том, что наши зарубежные партнеры полностью разделяют данные подходы.

Так, 31 декабря 2006 года Советом директоров Газпрома была одобрена сделка по обмену активами в области газодобычи и торговли природным газом с «БАСФ».

В рамках сделки Газпром увеличит свою долю в компании «Вингаз» с 35% до 50% минус одна акция. Наряду с этим Газпром получит 49-процентную долю в капитале компании «Винтерсхалл АГ», владеющей паями в геологоразведочных и добычных активах в Ливии.

В свою очередь, «БАСФ»/«Винтерсхалл» получит 25% минус одна акция и пакет неголосующих акций в компании «Севернефтегазпром», владеющей лицензией на освоение ЮРГМ.

Вместе с тем, наряду с реализацией данной сделки, мы в прошлом году приняли серьезные инвестиционные решения по диверсификации нашей продукции и рынков, что было, помимо

прочего, продиктовано и происходящими процессами на европейском рынке.

Речь идет о вхождении Газпрома в проект «Сахалин-2», включающий добычу природного газа, а также производство и продажу СПГ.

21 декабря 2006 г. мы подписали протокол с компаниями «Шелл», «Мицуи» и «Мицубиси» о вхождении «Газпрома» в компанию «Сахалин Энерджи» в качестве ведущего акционера. В соответствии с условиями, установленными в протоколе, «Газпром» приобретет 50% плюс одна акция в «Сахалин Энерджи» за 7,45 млрд. долларов США.

Для совершения данной сделки каждый из существующих акционеров «Сахалин Энерджи» уменьшит свою долю на 50% при пропорциональном распределении суммы выплаты. В результате «Шелл» будет владеть 27,5% акций, а «Мицуи» и «Мицубиси» — 12,5% и 10% акций соответственно.

Помимо продажи сжиженного природного газа на Восток мы также планируем в течение ближайших 5 лет начать поставки сетевого газа в Китай и Южную Корею.

Поставки в КНР будут осуществляться из Единой системы газоснабжения России по двум маршрутам — западному, из районов традиционной российской газодобычи, и восточному — с месторождений острова Сахалин. Объем поставки по западному маршруту составит 30 млрд. куб. м в год, а по восточному — 38 млрд. куб. м в год.

Поставки в Южную Корею в объемах до 10 млрд. куб. м в год будут осуществляться с месторождений острова Сахалин.

Реализация указанных планов будет идти параллельно с продолжением работы над текущими проектами, такими как «Северный поток», призванными обеспечить транспортные мощности, необходимые для доставки газа нашим традиционным потребителям.

В этой связи я хотел бы отдельно остановиться на вопросах транзита природного газа. Нас очень беспокоит непоследовательность позиции Европейского Союза в части обязательств конкретных игроков по доставке газа на рынок.

Каждый раз, когда по тем или иным обстоятельствам возникают проблемы с транзитом газа на пути к европейским потребителям,

ответственность за возможные перебои в поставках априори возлагается на Газпром.

Так было в январе прошлого года, когда по известным причинам Европа не получила ожидаемых объемов газа по украинскому направлению, так было и в декабре, когда многие прогнозировали повторение январского сценария в отношениях с Белоруссией.

Данная позиция, как правило, обосновывается тем, что контракты на транспортировку заключаются Газпромом, а не компаниями-импортерами газа. При этом как-то забывается, что ответственность за своевременную доставку согласованных объемов газа в пункты сдачи лежит именно на транзитере, а не на собственнике газа, кем бы он не был.

Вместе с тем, даже учитывая этот очевидный факт, мы не отказываемся взять на себя ответственность за доставку газа на рынок. Именно с этой целью мы планомерно реализуем стратегию по вхождению в капитал газотранспортных предприятий в странах-транзитерах российского газа, возлагая тем самым на себя корпоративные обязательства по обеспечению нормального функционирования этих компаний.

В ответ, однако, мы зачастую видим отсутствие поддержки со стороны властей, а иногда и слышим обвинения в стремлении «узурпировать» транспорт газа. Мало того, что такая позиция непоследовательна, она еще и не соответствует действительности.

Наиболее наглядным примером в данном случае является ситуация с польской газотранспортной компанией «ЕвроПолГаз». Как известно, мы, имея менее 50% в этой компании, практически полностью проинвестировали польский участок газопровода Ямал—Европа, который в январе прошлого года был выведен на проектную мощность.

Следуя указанной логике, мы должны делать все возможное для повышения тарифа на транспортировку с целью извлечения максимальной прибыли, а государство – добиваться снижения тарифа, делая тарифное регулирование более прозрачным, однако на деле все происходит как раз наоборот. При этом у нас возникает впечатление, что европейские регулирующие органы предпочитают не замечать «специфики» работы польских регуляторов.

Надеемся, что это связано с тем, что Польша сравнительно недавно вступила в Европейский Союз. В любом случае, мы намерены представить в Европейскую Комиссию подробный отчет о работе в газотранспортном секторе Польши, и рассчитываем на принятие в самом ближайшем будущем четких и исчерпывающих мер для изменения сложившегося в Польше положения вещей.

Суммируя вышесказанное, я хотел бы сделать следующие выводы:

1. Либерализация рынка сама по себе не является залогом безопасности газоснабжения.
2. Принятие внерыночных мер, таких как принудительное разъединение собственности, еще больше затруднит капиталовложения в газовую инфраструктуру.
3. Долгосрочные контракты на поставку природного газа являются составной частью развитого рынка и обеспечивают надежность поставок и прогнозируемость цен.
4. Постоянно меняющиеся условия на энергетическом рынке Европы не позволяют крупным международным игрокам классифицировать его как премиальный.
5. Обеспечение безопасности поставок невозможно без четкого определения ответственности в каждом сегменте цепочки от скважины до потребителя.

Спасибо за внимание.