

Gazprom obniża ceny dla wybranych klientów

Ewa Paszyc

17 stycznia Gazpromexport obniżył ceny gazu dla pięciu europejskich kontrahentów: niemieckiej spółki Wingas, francuskiej GdF Suez, austriackiej Ecomgas, włoskiej Sinerge Italiane oraz słowackiej SPP, które kupują rocznie ok. 35 mld m³ rosyjskiego gazu (1/4 eksportu Gazpromu na rynku europejskim). Szczegóły porozumień nie zostały ujawnione. Według niepotwierdzonych informacji agencji, powołujących się na źródła w Gazpromie i wymienionych firmach, skala obniżki nie jest znaczna (ok. 10–15%), a ceny zredukowano poprzez korektę kilku wskaźników formuły ceny. Firmy te są kolejnymi beneficjentami ustępstw cenowych rosyjskiego monopolisty. W latach 2010–2011 większość europejskich klientów Gazpromu prowadziła w tej sprawie negocjacje z koncernem, a dwunastu z nich udało się uzyskać zniżki. W pozostałych przypadkach negocjacje trwają (m.in. czeski RWE Transgaz, niemiecki E.ON Ruhrgas, holenderski Shell Europe). Kilku kontrahentów (m.in. polski PGNiG i włoski Eni) zdecydowało się na rozstrzygnięcie sporu cenowego z Gazpromem w arbitrażu w Sztokholmie.

Komentarz

- Pewną elastyczność w polityce cenowej Gazpromu wymusiła niekorzystna dla eksporterów koniunktura na unijnym rynku gazu – nadpodaż surowca, wzrost konkurencji dostawców, spadek spotowych cen gazu i presja wszystkich europejskich kontrahentów na rosyjski koncern, żądających od monopolisty rewizji cen. Od połowy 2008 roku utrzymuje się bowiem wyraźna różnica między cenami surowca w kontraktach długoterminowych Gazpromu (np. średnia dla UE na koniec 2011 roku – 480 USD/1000 m³) i na rynku spotowym (ok. 312 USD).
- W pierwszej turze kompromisowych porozumień cenowych (w 2010 roku) porozumienie z Gazpromem w sprawie obniżki cen gazu udało się osiągnąć jego największym klientom – głównie koncernom niemieckim (m.in. E.ON, Ruhrgas, Verbundnetz Gas i Wingas). W sumie w latach 2010–2011 koncern zgodził się na mniejsze lub większe ustępstwa wobec prawie wszystkich kontrahentów (poza SPP), którzy mają możliwość kupna surowca z innych źródeł. Specjalne zniżki cen otrzymał też turecki Botas za zgodę Turcji na budowę gazociągu South Stream w jej strefie ekonomicznej.
- Dotychczas koncern godził się na ogół na niewielkie złagodzenie niektórych warunków kontraktów (np. klauzuli „bierz lub płać”) lub na sprzedaż kontrahentom części zakontraktowanego przez nich rosyjskiego surowca (10–16%) po niższych cenach spotowych. Przy utrzymaniu się obecnych tendencji na rynku europejskim presja klientów

na zmianę polityki cenowej na rynku gazowym UE będzie wzrastać. Gazprom w obliczu groźby utraty części rynku będzie najprawdopodobniej zmuszony godzić się na kolejne drobne ustępstwa nie naruszające jednak podstaw jego polityki cenowej. Mało bowiem prawdopodobne, by w przewidywalnej perspektywie zaakceptował postulowane przez europejskich odbiorców i wynikające z rozwoju sytuacji rynkowej głębsze jej zmiany – przede wszystkim oddzielenie formuły ceny gazu od notowań ropy i produktów naftowych oraz gruntowną rewizję kontraktów długoterminowych.