



OSW

CENTRE FOR EASTERN STUDIES

OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH im. Marka Karpia

**Sektor gazowy:
ekspansja Gazpromu na regionalnym rynku**

Ewa Paszyc

Warszawa 2011

Sektor gazowy: ekspansja Gazpromu na regionalnym rynku

SPIS TREŚCI

Tezy / 2

1. Charakterystyka branży / 4
2. Charakterystyka ekspansji / 5
3. Sfery ekspansji / 25
4. Cele ekspansji / 36
5. Metody ekspansji / 38
6. Przeszkody w realizacji strategii ekspansji Gazpromu / 45
7. Wnioski i prognozy / 46

Sektor gazowy: ekspansja Gazpromu na regionalnym rynku

Tezy

1. Rosyjską ekspansję w sektorze gazowym realizuje jeden podmiot – kontrolowany przez państwo koncern Gazprom, monopolista we wszystkich segmentach rodzimego rynku gazowego. Koncern kontroluje 70% potwierdzonych zasobów gazu w Rosji (ok. 18% zasobów światowych), zapewnia około 80% krajowego wydobycia surowca (78% wg danych za 2010 rok), jest wyłącznym właścicielem całej rosyjskiej sieci gazociągowej i jedynym w Rosji eksporterem błękitnego paliwa.
2. Zagranicznej aktywności inwestycyjnej koncernu sprzyjają uwarunkowania wewnętrzne, a zwłaszcza potencjał surowcowy Rosji oraz jego znaczenie gospodarcze i polityczne. Koncern jest największym dostawcą gazu zarówno na rynek europejski, jak i krajowy. Jego aktywności inwestycyjnej za granicą sprzyjają też czynniki zewnętrzne: prognozowany w dłuższej perspektywie wzrost importu i spożycia gazu w Europie oraz wciąż silna pozycja Gazpromu na jego tradycyjnych rynkach. Ścisłe powiązanie monopolisty z władzą sprawia, że ekspansja Gazpromu jest ważnym elementem strategii państwa w polityce zagranicznej.
3. Ekspansja koncernu ogranicza się, jak dotychczas, do WNP i Europy. Poza tym obszarem Gazprom interesują przede wszystkim projekty wydobywcze i rurociągowy w krajach będących aktualnymi lub potencjalnymi producentami gazu dla Europy. Realną możliwość rozszerzenia eksportu Gazpromu na Chiny hamuje brak porozumienia w kwestii ceny surowca (negocjacje w tej sprawie Moskwa i Pekin rozpoczęły w 2004 roku). Monopolista deklaruje też zamiar rozwoju produkcji gazu skroplonego (LNG) i eksportu LNG na dalsze rynki – m.in. USA, jednak brak postępów w tej dziedzinie ogranicza możliwości rozszerzenia rynków zbytu rosyjskiego gazu poza obszar Europy i WNP. Plany inwestycyjne monopolu przewidują ponadto ekspansję w dziedziny pokrewne (elektroenergetykę i sektor naftowy).
4. Gazprom stara się inwestować we wszystkie ogniwa sektora gazowego, przede wszystkim w Europie. Celem monopolisty jest uzyskanie dominującego udziału w infrastrukturze i systemie dystrybucji rynku europejskiego. Na obszarze WNP koncern podejmuje działania, których celem jest utrzymanie kontroli nad źródłami surowca i szlakami przesyłu gazu na rynek europejski oraz uzyskanie dostępu do końcowych odbiorców.
5. Utrzymanie silnej pozycji Gazpromu na rynku europejskim staje się coraz trudniejsze w sytuacji kryzysu – spadku popytu i nadpodaży gazu. Szanse koncernu na zdominowanie downstream europejskiego sektora gazowego (przesyłu, dystrybucji i handlu gazem) maleją w miarę postępów polityki dywersyfikacji UE, rozwoju alterna-

tywnych źródeł surowca (gazu łupkowego) i wprowadzania antymonopolowych regulacji na unijnym rynku energetycznym. Spowodowany kryzysem spadek dochodów Gazpromu i konieczność redukcji wydatków inwestycyjnych odbija się jednak głównie na projektach krajowych (np. odroczenie prac na Jamale), a nie na eksportowych projektach infrastrukturalnych w rodzaju Nord Stream¹. Dotychczasowy model ekspansji zagranicznej Gazpromu, niezależnie od kondycji samego koncernu i kosztów, ma i najprawdopodobniej będzie miał finansowe i polityczne wsparcie państwa.

6. Z uwagi na swój potencjał surowcowy i bliskość rynku Rosja ma w dłuższej perspektywie wszelkie szanse pozostania największym dostawcą błękitnego paliwa do Europy. Obecna i prognozowana na najbliższe lata niekorzystna (dla eksporterów) koniunktura oraz wzrost konkurencji na rynku gazowym mogą jednak znacząco zmniejszyć jego dochodowość. Dynamiczne zmiany sytuacji na światowym rynku gazowym stawiają pod znakiem zapytania możliwość realizacji wielu elementów gazpromowskiej ekspansji. Znaczące poszerzenie rynków zbytu (poza WNP i Europę) nie będzie możliwe bez rozwoju produkcji LNG w Rosji i uzgodnienia z Pekinem warunków dostaw do Chin. W miarę emancypacji gazowej b. republik – producentów błękitnego paliwa i wzrastającej aktywności Chin w Azji Centralnej maleją szanse na utrzymanie przez Gazprom kontroli nad zasobami tego regionu. Otwartym pytaniem pozostają wreszcie możliwości eksportowe rosyjskiego monopolu w sytuacji poprawy koniunktury na rynku. Monopolistyczny status Gazpromu i szczególna rola koncernu w rosyjskiej polityce hamują racjonalny rozwój sektora. Perspektywy ekspansji Rosji w sferze gazowej zależą więc w równym stopniu od rozwoju sytuacji na światowym rynku gazowym, jak i od politycznej woli Kremla reformowania rodzimego sektora gazowego.

¹ W 2010 roku (korekta budżetu zatwierdzona we wrześniu 2010 roku), mimo spadku eksportu i pesymistycznych prognoz jego wzrostu, pierwotnie planowany budżet inwestycyjny koncernu (ok. 27 mld USD) zwiększono o 13% (przeszło 3 mld USD). Podobnie jak w latach poprzednich, priorytetem były nakłady na nowe rosyjskie trasy przesyłu surowca do gazociągu Nord Stream, na które przeznaczono 2 mld USD dodatkowych środków.

1. Charakterystyka branży

1.1. Gaz rosyjski na świecie

Na obszarze Federacji Rosyjskiej znajdują się największe na świecie rozpoznane zasoby gazu ziemnego, dzięki czemu rosyjski sektor gazowy ma pod względem wielkości rezerw surowca niekwestionowaną pozycję lidera światowego. Potwierdzone rezerwy gazu ziemnego na terytorium Rosji (przeszło 44 bln m³) stanowią ok. 18% (dane za 2010 r.) zasobów światowych. Rosja jest też jednym z największych światowych producentów gazu i największym na świecie eksporterem błękitnego paliwa. Udział FR w wydobyciu światowym waha się w granicach 20% (w 2010 roku – 15%)². Cały eksport gazu rosyjskiego (ok. 220,5 mld m³ w 2009 r.; 218 mld m³ w 2010 r.) trafia na rynek Europy (ok. 152,8 mld m³ w 2009 r.; 148 mld m³ w 2010 r.) oraz WNP i państw bałtyckich (67,7 mld m³ w 2009 r.; 70,2 mld m³ w 2010 r.). Udział rosyjskiego gazu w spożyciu tego surowca w państwach Unii Europejskiej wynosi ok. 25% (w 2010 r. – 23%). Dynamiczne zmiany na rynku gazowym w ostatnich latach – wzrost produkcji LNG, pojawienie się nietradycyjnych źródeł surowca (m.in. łupków), nadpodaż gazu w UE czy antymonopolowe regulacje unijnego rynku energetycznego – ograniczają jednak perspektywy wzrostu udziału Gazpromu w światowym i europejskim rynku gazu.

Tabela 1. Udokumentowane światowe rezerwy gazu i produkcja gazu ziemnego (w tym zasoby i produkcja gazu b. ZSRR, FR i Unii Europejskiej). Dane na koniec 2009 roku

Region	Rezerwy gazu (bln m ³)	% zasobów światowych	Produkcja gazu (mld m ³)	% światowej produkcji (zmiana w stosunku do 2008 roku)
Ameryka Północna	9,16	4,9	813,0	27,4 (1,6)
Ameryka Pd.i Środkowa	8,06	4,3	151,6	5,1 (-3,2)
Europa i Eurazja	63,09	33,7	937,0	32,5 (-10,2)
Afryka	14,76	7,9	203,8	6,8 (-4,6)
Bliski Wschód	76,18	40,5	407,2	13,6 (6,5)
Daleki Wschód	16,24	8,7	438,4	14,6 (5,2)
SUMA	187,49	100,00	2987,0	100,00
w tym:				
b. ZSRR	58,53	31,2	694,9	23,2 (-12,2)
[w tym Rosja]	[44,38]	[23,7]	[527,5]	[17,6 (-12,1)]
Gazprom	33,6	17,00	461,5	15,5 (-16,0)
Unia Europejska	2,42	1,3	171,2	5,7 (-9,3)

Źródło: BP Statistical Review of World Energy 2010, http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2008/STAGING/local_assets/2010_downloads/statistical_review_of_world_energy_full_report_2010.pdf oraz sprawozdania roczne Gazpromu za 2009 rok <http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/annual-report-2009.pdf> i za 2010 rok <http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/gazprom-annual-report-2010-rus.pdf>; obliczenia własne

² W ostatnich dwóch latach, dzięki skokowemu wzrostowi wydobycia gazu łupkowego, USA po raz pierwszy od wielu lat wyprzedziły Rosję pod względem wielkości wydobycia surowca. Na skutek kryzysu i załamania popytu na gaz w Europie wskaźnik udziału Gazpromu w wydobyciu światowym spadł w 2009 roku do 17,6%, a w 2010 roku do 15% (w 2007 r. – ok. 19%).

1.2. Struktura krajowego sektora gazowego i miejsce Gazpromu w gospodarce FR

Rosyjski sektor gazowy jest zmonopolizowany i kontrolowany przez państwo, które posiada pakiet kontrolny (50,002%) Gazpromu. Koncern kontroluje obecnie złoża szacowane łącznie na ok. 33 bln m³, co stanowi 70% krajowych zasobów surowca. Produkcja niezależnych (od Gazpromu) producentów gazu, kontrolujących ok. 22% rosyjskich zasobów surowca, w tym kompanii naftowych, stanowi 16% krajowej produkcji gazu³. Na rodzimym rynku Gazprom jest wyłącznym właścicielem i dysponentem sieci przesyłowej oraz głównym dostawcą gazu na rynek wewnętrzny, na który przeznaczają ok. 60% swego wydobycia. **Gazprom jest też jedynym w Rosji eksporterem gazu. Jego głównym i jedynym obecnie rynkiem zbytu jest Europa i WNP.** Przy nisko dochodowym rynku wewnętrznym (mimo systematycznych od kilku lat podwyżek cen krajowych państwo utrzymuje je na poziomie, który nie zapewnia monopolistom znaczących dochodów) gros zysków przynosi koncernowi eksport do Europy Zachodniej i Środkowej. Najbardziej dochodowym rynkiem zbytu jest dla Gazpromu Europa Zachodnia, na którą przypada ok. 70% eksportu koncernu.

Monopol gazowy jest najważniejszym podmiotem gospodarczym w Rosji. Dominujący udział gazu w strukturze spożycia nośników energii w Rosji (ponad 50%) i przeszło 8-procentowy udział sektora gazowego w skonsolidowanym budżecie federalnym zapewniają Gazpromowi szczególną pozycję w rosyjskiej gospodarce i polityce wewnętrznej. Z kolei **możliwości, jakie stwarza eksport surowca dla współpracy międzynarodowej, sprawiają, że monopol gazowy stał się dla Kremla jednym z najważniejszych instrumentów w polityce zagranicznej państwa.**

2. Charakterystyka ekspansji

W połowie 2006 roku Gazprom oficjalnie ogłosił **nową strategię, która powinna zapewnić koncernowi pierwsze miejsce w czołówce globalnego rynku energetycznego i służyć odbudowie mocarstwowego statusu Rosji.** *De facto* działania Gazpromu zostały podporządkowane idei ekspansji światowej kilka lat wcześniej⁴. Od tego czasu rola koncernu jako lidera globalnych kompanii energetycznych pozostaje niezmiennym strategicznym celem, prezentowanym we wszystkich sprawozdaniach rocznych Gazpromu (w latach 2007–2009) i w większości oficjalnych wypowiedzi na temat strategii monopolisty. Nowa strategia nadała wymiar polityczny standardowym działaniom rosyjskiego sektora gazowego, który jeszcze przed powstaniem spółki akcyjnej Gazprom (w 1993 roku) tworzył *joint venture* z zagranicznymi kompaniami.

³ Są to m.in. Novatek – największy (po Gazpromie) producent gazu w Rosji – oraz koncerny naftowe, będące także producentami gazu: ŁUKoil, Rosneft, Surgutneftgaz i TNK-BP. W latach 2001–2006 Gazprom przejął prawie wszystkie działające w Rosji firmy – niezależnych producentów gazu. Według założeń Generalnego Schematu Rozwoju Sektora Gazowego do 2030 roku (projekt ogłoszony w październiku 2010 r.), udział niezależnych producentów gazu w rosyjskim wydobyciu wzrośnie w tym czasie do 30%. http://minenergo.gov.ru/press/most_important/5280.htm

⁴ Plan przekształcenia monopolisty w „ważnego gracza na globalnym rynku, który będzie ustanawiał zasady gry i decydował o cenach” przedstawił prezes koncernu Aleksie Miller na walnym zgromadzeniu Gazpromu w 2004 roku, <http://www.gazprom.ru/articles/article13298.shtml>

Obecnie Gazprom ma różnej wielkości udziały w sektorach gazowych większości państw europejskich. Jest współwłaścicielem zarówno gazociągów, jak i spółek dystrybutorskich i handlowych, elektrowni, banków, agencji i spółek inwestycyjnych, wydawnictw, klubów sportowych i dziesiątków firm o niewiadomym przeznaczeniu.

Tabela 2. Inwestycje Gazpromu i firm powiązanych z Gazpromem w Europie (poza WNP)

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 10							
Eesti Gaas	Estonia	37,02			E.ON Ruhrgas (33,66), Fortum Oil & Gas (17,72), Itera (9,85)	Import, handel, transport, dystrybucja, sprzedaż detaliczna	Grupa 3 firm: AS Eesti Gaas, AS EG Ehitus i AS EG Võrguteenus
Lietuvos Dujos	Litwa	37,1			E.ON Ruhrgas (38,9), rząd litewski (17,7)	Import, handel, transport, dystrybucja, sprzedaż detaliczna	
Elekrownia Kowieńska	Litwa	99,5			Clement Power (0,001) Dujotekana (0,5)	Produkcja elektryczności	
Latvijas Gaze	Łotwa	34,0			Itera (16), E.ON Ruhrgas (47,23)	Import, handel, magazynowanie, transport, dystrybucja (monopol)	Właściciel magazynu gazowego Inculkaļns
EuRoPol Gaz	Polska	50,0			PGNiG (50)	Transport, operator gazociągów	
Slovrusgas	Słowacja	50,0			SPP	Handel i transport	Od 2005 roku w stanie likwidacji
Tagdem	Słowenia	7,6				Handel	
Vemex	Czechy	84,0	Gazprom Germania (była ZMB GmbH) i Centrex Europe Energy & Gas	Gazprom Germania, Centrex	Gazprom Germania (była ZMB) (51), Centrex (33), EW East West Consult (16)	Handel, sprzedaż detaliczna	

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 10							
General Banking & Trust Co. Ltd.	Węgry	25,5*	Firthlion Limited			Bankowość	Nieformalne powiązania z Gazpromem; udziały należące do Gazprombanku sprzedane w 2005 roku Firthlion Limited (którego właścicielem jest rodzina Megdeta Rachimkułowa)
PanRus-Gas	Węgry	50	+ 10% via Centrex Hungaria	Centrex	E.ON (50), Centrex Hungaria (10)	Handel i transport	
Centrex Hungaria Rt.	Węgry	100	CEA Centrex Energy & Gas	Centrex		Handel, sprzedaż detaliczna	
NTV Hungary Commercial Limited Liability Company	Węgry	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media, finanse	
Emfesz	Węgry	100*	RosGas AG			Dystrybucja gazu	Prawdopodobne nieformalne powiązania z Gazpromem
South Stream Hungary Zrt.	Węgry	50			Hungarian Development Bank	Fisibility study i realizacja węgierskiego odcinka SS	Spółka zarejestrowana w marcu 2010 roku
Topenergo	Bułgaria	100			-	Handel, dystrybucja, sprzedaż detaliczna	Pośrednik w handlu gazem
Overgas Inc. AD	Bułgaria	50			Overgas Holding AD (50)	Handel i dystrybucja	
DEXIA Bulgaria EOOD	Bułgaria	25,5	Wintershall Erdgas Handels-haus Zug AG (51)	Gazprom Germania	Agropolychim (49)	Handel gazem	
WIEE Romania	Rumunia	50	Wintershall Erdgas Handels-haus Zug AG (100)	Gazprom Germania		Handel gazem	

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 10							
WIROM	Rumunia	25,5	Wintershall Erdgas Handelhaus Zug AG (WIEE) (51)	Gazprom Germania	Distrigaz Sud (49)	Handel gazem i dystrybucja	
Leadville Investments Ltd.	Cypr	100*	Gazprom-Media	Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Inwestycje	
Gasexco Gas Exploration Company Limited	Cypr	100*	Gazprom-bank	Gazprom-bank		Inwestycje	
Ecofran Marketing Consulting & Communication Services Company Limited	Cypr	100*	Gazprom-Media	Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
Greatham Overseas Limited	Cypr		Gazprom-bank	Gazprom-bank			
NTV World Ltd	Cypr		Gazprom-Media	Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
Odex Exploration Ltd	Cypr	20*	Oilso	Gazprom-bank	Oilinvest (46), Soco NA (34)	Poszukiwania ropy i gazu	Koncesja na prace badawcze w Libii
Siritia Ventures Ltd.	Cypr	100*		Gazprom-bank		Inwestycje	
MF Media Finance (Overseas) Limited	Cypr	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media, finanse	
Private Company Limited by Shares GPBI (Cyprus) Ltd.	Cypr	99*		Gazprom-bank			
Ferenco Investment Ltd.	Cypr	100		Gazprom-nieft'		Inwestycje	

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
GWH	Austria	100	50 – Gazexport, 50 – Centrex Europe Energy & Gas	Centrex	Centrex Europe Energy & Gas	Handel gazem	
Centrex Europe Energy & Gas AG	Austria	100	Utworzone w 2003 roku przez Gazprombank	Centrex	-	Transport, dystrybucja, handel detaliczny, usługi itp.	Utworzone w 2003 roku przez Gazprombank; wg niektórych źródeł 100% udziałów posiada fundusz Gas I, który jest zarządzany przez firmę inwestycyjną kontrolowaną przez VTB; działa na rynku europejskim
Central ME Energy & Gas AG	Austria	100	Centrex Europe Energy & Gas	Centrex	-	Transport, dystrybucja, handel detaliczny, usługi itp.	Działa na rynku Europy Środkowej
CEA Centrex Energy & Gas AG	Austria	100	Central ME Energy & Gas (49,9), Gazprom Germania (była ZMB) (50,1)	Centrex, Gazprom Germania		Transport, dystrybucja, handel detaliczny, usługi itp.	Rynek austriacki
Central Energy Italian Gas Holding AG (CEIGH)	Austria	66,67	Gazprom Germania (była ZMB) (25,10), Centrex Europe Energy & Gas (41,57)	Gazprom Germania, Centrex	Członkowie włoskiej rodziny Mentasti-Granelli (33,33)	Transport, dystrybucja, handel detaliczny, usługi itp.	Rynek włoski
Arosgas Holding AG	Austria	100*		Gazprombank			
Gazprom Neft Trading GmbH	Austria	100		Gazpromneft'		Handel produktami ropopochodnymi	W 2007 roku Sibneft Oil Trade Company GmbH (Siboil) zmieniła nazwę na Gazprom Neft Trading GmbH

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Haidach UGS	Austria	33	Gazprom Eksport		Wingas, RAG	Magazyn gazu	Druga część w budowie; planowane zakończenie – rok 2011; pojemność 2,4 mld m ³
Central European Gas Hub (Baumgarten)	Austria	50*	Gazprom Germania (30), Centrex Europe Energy & Gas (20)	Centrex, Gazprom Germania	OMV (30), giełda wiedeńska (20)	Hub gazowy	Transakcja uzgodniona z OMV w 2008 roku, ale niesfinalizowana – zablokowana przez KE w czerwcu 2011 roku
ZGG-Zarubezhgaz-neftechim trading GmbH	Austria	100	Gazprom Germania (była ZMB)	Gazprom Germania			
Centrex Beteiligungs GmbH	Austria	37,65	Centrex Gas & Energy Europe AG			Dystrybucja	
ZMB Gaspeicher Holding GmbH	Austria	100	Gazprom Germania (była ZMB) (66,7) i Centrex Europe Energy & Gas (33,3)	Gazprom Germania i Centrex		Magazynowanie gazu	Powołana do kupna, kontroli i administrowania pakietami akcji w firmach zajmujących się magazynowaniem gazu
Wingas Belgium	Belgia	100	Wingas	Gazprom Germania		Handel, sprzedaż detaliczna	
Gasum Oy	Finlandia	25			Fortum (31), państwo (24), E.ON Ruhrgas (20)	Transport i dystrybucja gazu	
North Transgas Oy	Finlandia	100				Budowa gazociągów	Prace na dnie Morza Bałtyckiego
FRAgaz	Francja	100	Gazprom Germania (była ZMB) (50)			Handel gazem	Wcześniej spółka jv Gazpromu i Gaz de France; GDF sprzedała swoje udziały ZMB w czerwcu 2008 roku

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Gazprom Marketing & Trading	Francja	100	Gazprom Marketing & Trading Ltd.	Gazprom Germania		Handel gazem	
Prometheus Gas	Grecja	50	Gazprom Export		Dimitrios Ch. Copelouzos – prezes Copelouzos Group (50)	Marketing i usługi techniczne dla przedsiębiorstw gazowych	Prometheus jv: Marina Zaes (50), Europrom Telecommunications (45), Enelco (25), Naco (25)
South Stream Grece S.A.	Grecja	50			DESFA (Hellenic Gas Transmission Operator)	Fisibility study i realizacja greckiego odcinka SS	Porozumienie zawarte w czerwcu 2010 roku
Peter-Gaz	Holandia	51			Heerema Oil & Gas Development (49)	Handel gazem, badania dna morskiego	
Gazprom Netherlands B.V.	Holandia	100				Zarządzanie aktywami zagranicznymi w sferze wydobywania	Styczeń 2009 – wygrany przetarg na koncesję na badania i wydobywanie w Algierii (El Assel – ropa naftowa); udział GN – 49%
Gazprom Finance B.V.	Holandia	100				Inwestycje, finanse, usługi konsultingowe	
Gazprom Libya B.V.	Holandia	100				Badania	Firma powołana do zarządzania i reprezentowania interesów Gazpromu w Libii
Gazprom Sakhalin Holdings B.V.	Holandia	100				Stosunki z zagranicą, pomoc przy fuzjach, zakup udziałów w innych spółkach, nadzór biznesowy	Posiada 50%+1 akcję w Sakhalin Energy, operatorze złóż ropy i gazu Sachalin-2

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Blue Stream Pipeline BV (PSPC)	Holandia	50			ENI	Budowa, transport	Firma powołana do budowy Blue Stream; posiada udziały w lądowym odcinku gazociągu i stacji kompresorowej Bieriegowaja
West East Pipeline Project Investment	Holandia	100				Budowa, inwestycje	
GazInvest Finance B.V.	Holandia	100*	Gazprom-bank	Gazprom-bank		Finanse	
Brochan B.V.	Holandia	100*	Gazprom-bank	Gazprom-bank		Inwestycje	
NTV HTB Holding & Finance B.V.	Holandia	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
NTV Plus B.V.	Holandia	100*	Gazprom-Media	Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
Sib Finance B.V.	Holandia	100*	Sibneft Oil Trade Company Limited	Gazprom-nieft'		Finanse, inwestycje	
Carbon Trade & Finance SICAR S.A.	Luksemburg	50*	Gazprom-bank	Gazprom-bank	Dresdner Bank	Inwestycje	Inwestowanie w projekty związane z certyfikatami CO ₂ , głównie w krajach WNP
DITGAS Handelshaus GmbH	Niemcy	49			Debis International Trading (100% spółka córka Daimler AG)	handel Gazem	
Gerosgas	Niemcy	100				Handel gazem, operacje giełdowe; partner – Ruhrgas	W 2010 roku Gazprom przejął 49% akcji Gerosgasu od E.ON, który w zamian otrzymał pakiet 25% w Severnftgazpromie (operator złoża Jużno-russkoje)

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Verbund-netz Gas (VNG)	Niemcy	10,52		Gazprom Germania	EWE AG (47,9), Wintershall (15,79), EEG (5,26), VNG Verwaltungs – und Beteiligungsgesellschaft mbH (12 udziałowców) (25,79)	Transport gazu, handel i marketing	Kwiecień 2008 – porozumienie o współpracy w dziedzinie podziemnego przechowywania gazu. Maj 2009 – utworzenie konsorcjum do budowy zbiornika Katharine (ok. 600 mln m ³) w Saksonii Anhalt. Rozpoczęcie budowy – w 2010 roku
ZMB Mobil	Niemcy	100	Gazprom Germania (była ZMB)	Gazprom Germania		Zastosowanie gazu w przemyśle samochodowym	
Wingas	Niemcy	50%-1		Gazprom Germania	Wintershall Holding AG	Dystrybucja gazu, transport, magazynowanie, handel	W 2005 roku podpisano kontrakt na bezpośrednie dostawy gazu do czeskiej huty szkła Vetropack
Wingas Transport	Niemcy	100*	Wingas	Gazprom Germania			
Wingas Transport Beteiligungs GmbH	Niemcy	16,7	Wingas		Gasunie, Wintershall (50,02)		
Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG (WIEH)	Niemcy	50		Gazprom Germania Group	Wintershall Erdgas Beteiligungs-GmbH (50) – spółka córka Wintershall (spółka córka BASF)	Dystrybucja gazu dostarczanego przez Gazexport do 2012 roku	
Gazprom Germania	Niemcy	100				Handel gazem	Do 2006 roku – ZGG

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Schwarzmeer und Ostsee Versicherungs-Aktiengesellschaft (SOVAG)	Niemcy	18,9	Gazprom Eksport		Volga Resources 54,1 + udziałowcy mniejszościowi	Ubezpieczenia	Wspiera zachodnich inwestorów w ocenie ryzyka na terenie Rosji, Kazachstanu i innych krajów WNP; transakcja sprzedaży Volga Resources 54,1% akcji Ingosstrach VAG w trakcie autoryzacji; Gazprom kilkakrotnie próbował sprzedać swoje udziały
HTB Europa GmbH	Niemcy	100*	Gazprom-Media	Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
Gazprom Libyen Verwaltung GmbH	Niemcy	100				Inwestycje	
Gazprom Oil & Gas Germany GmbH	Niemcy	100				Inwestycje	
Interconnector Ltd.	Wielka Brytania	10	Gazprom Marketing & Trading Ltd.		BG (25), E.ON (23,6), Distrigas (16,4), ConocoPhillips (10), Total (10), ENI (5)	Operator gazociągu Bacton (Wielka Brytania) – Zeebrugge (Belgia)	
Gazprom Marketing & Trading Retail	Wielka Brytania	100*	Gazprom Marketing & Trading Ltd.	Gazprom Germania		Handel gazem	Wcześniejsza nazwa: Natural Gas Shipping Services
Gazprom Marketing & Trading Ltd.	Wielka Brytania	100	Gazprom Germania (była ZMB)	Gazprom Germania		Dostawy gazu	Przedstawicielstwa w większości państw Europy Zachodniej
WINGAS Storage UK	Wielka Brytania	75	Wingas i ZMB Gasspeicher Holding	Gazprom Germania		Magazynowanie gazu	Budowa zbiornika podziemnego na miejscu wyeksploatowanego złoża Saltfleetby

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
WINGAS Storage Enterprise Ltd.	Wielka Brytania	50	Spółka córka WINGAS Storage UK	Gazprom Germania		Magazynowanie gazu	
WINGAS UK	Wielka Brytania	50	WINGAS	Gazprom Germania		Sprzedaż detaliczna	Przejął udziały NorskHydro we wspólnym przedsięwzięciu Hydro-Wingas
Pennine Natural Gas	Wielka Brytania	100				Dystrybucja i detaliczna sprzedaż gazu	
Sibur International Ltd.	Wielka Brytania			Sibur Holding/ Gazprombank			
TruRead	Wielka Brytania	30	Gazprom Marketing & Trading	Gazprom Germania		Inteligentne liczniki	
Sibir Energy	Wielka Brytania	55	Gazprom-nieft'	Gazprom-nieft'	Bennfield (jv Gradisson Consultants Szalwy Czigirinskiego i Orton Oil Igora Kasajewa), 23,4; 19,3 władze Moskwy	Sprzedaż detaliczna	23,35% uzyskane poprzez zakup Orton Oil Comp. w czerwcu 2009 roku (Orton Oil posiada 50% udziałów w spółce Bennfield, która ma 47% udziałów w Sibir Energy); operator złóż Salym w Syberii Zachodniej; 50% udziałów w moskiewskiej rafinerii; plany dalszych przejęć
Saltfleetby UGS	Wielka Brytania		Wingas i ZMB Gasspeicher Holding GmbH (33,3% via ZMB Gasspeicher Holding)			Magazyn gazu	Naturalny zbiornik na gaz; opóźnienia w procesie autoryzacji pozwoleń na budowę; pojemność ponad 700 mln m ³

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
Hydro Wings Ltd.	Wielka Brytania	100*	Wingas	Gazprom Germania		Handel gazem	Rynek brytyjski; do czerwca 2007 roku spółka jv 50:50 między Wingas i Norwegian Norsk Hydro
NTV Media International Limited	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media	
Media Financial Limited	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank		Media, finanse	
Benton Solutions Inc.	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100*		Gazprom-Media/ Gazprom-bank			
Nagelfar Trade & Invest Limited	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100*		Gazprom-bank		Finanse	
Dolby International Holdings Ltd	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100		Gazprom-nieft'		Inwestycje	
Jones Resources Ltd.	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100				Inwestycje	
Richard Enterprises SA	Wielka Brytania / Wyspy Dziewicze	100		Gazprom-nieft'		Inwestycje	
Promgaz	Włochy	50			ENI	Handel gazem i marketing	
Volta	Włochy	49			Edison	Handel gazem i transport	
Central Energy Italia S.p.A.	Włochy	25,1	Central Energy Italian Gas Holding AG (CEIGH)	Centrex		Handel gazem	Operator gazociągu transaustriackiego. Poprzez CEIGH – m.in. ZMB (córkę Gazprom Eksportu) i Centrex (córkę Gazprombanku) – Gazprom kontroluje większościowy pakiet akcji spółki

Firma	Kraj	Udziały %	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
UE 15							
CEA Centrex Italia Srl	Włochy	75	Centrex Energy & Gas	Centrex			
Gazprom-neft Lubricants Italia S.p.A.	Włochy	100	Gazprom Nieft'	Gazprom Nieft'	-	Produkcja olejów silnikowych i smarów	Transakcja zrealizowana w kwietniu 2009 roku; firma zmieniła nazwę z Chevron Italia S.p.A.; roczna produkcja fabryki: do 30 000 t olejów i 6000 t smarów
Enia Energia S.p.A.	Włochy	50	Centrex Europe Energy & Gas AG, Gazprom Germania (była ZMB GmbH)		Enia S.p.A.	Dostawy gazu i elektryczności	Zgoda KE
A2A Beta S.p.A.	Włochy	50	Gazprom Germania (była ZMB GmbH), Gazprom Eksport	Gazprom Germania	A2A Alfa S.r.l. (70% A2A Alfa należy do A2A S.p.A., 30% – do Iride S.p.A.)	Handel gazem	

Firma	Kraj	Udziały	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
Europa poza UE i WNP							
ZMB (Schweiz)	Szwajcaria	100	Gazprom Germania (była ZMB)	Gazprom Germania			
Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG (WIEE)	Szwajcaria	50	Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH	Gazprom Germania	Wintershall Erdgas Beteiligungs (50)		
Baltic LNG AG	Szwajcaria	80	Gazprom Germania (była ZMB)	Gazprom Germania	Sovkomflot (20)		
RosUkr-Energo AG	Szwajcaria	50			Firtash Group of Companies (50)	Handel gazem	

Firma	Kraj	Udziały	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
Europa poza UE i WNP							
Centrex Energy & Gas AG	Szwajcaria	100	Centrex Europe Energy & Gas	Centrex		Handel	Skupia się na aktywności głównie w Azji Centralnej, na Białorusi i w innych krajach Europy Wschodniej
Centrex Central Asia AG	Szwajcaria	50	Centrex Europe Energy & Gas	Centrex	Gasnex AG	Handel	Centrex Group, skupia się na handlu gazem z Kazachstanu i Turkmenistanu
Gas Project Development Central Asia AG	Szwajcaria	100	Gazprom Germania (była ZMB), Centrex Energy & Gas AG	Gazprom Germania, Centrex	Centrex Energy & Gas AG	Wydobycie i rozwój projektów gazowych	Dział w Uzbekistanie
Centrex Finance AG	Szwajcaria	100	Centrex Europe Energy & Gas	Centrex		Usługi finansowe	
JugoRos-Gas	Serbia	73			25% – Srbijagas, udziałowiec mniejszościowy – Central ME Energy & Gas AG	Handel gazem, transport, budowa gazociągów	Dostarcza gaz do południowej i środkowej Serbii, Kosowa i Czarnogóry; operator gazociągu Pojate – Nis; Srbijagas stara się odkupić od Gazpromu dodatkowe 24%
Progres Gas Trading	Serbia	50			Progres DSO, NIS	Dostawy gazu, marketing	
NIS	Serbia	51	Gazprom-nieft'	Gazprom-nieft'		Rafinacja ropy, handel produktami ropopochodnymi, stacje gazowe, magazyny ropy, LNG	Dział w Serbii i Angoli, jest właścicielem rafinerii w Pančevo i Novi Sad; porozumienie z grudnia 2008 roku, przejście zakończone w lutym 2009 roku
South Stream Serbia AG	Serbia	51			Srbijagas	Fisibility study i realizacja serbskiego odcinka SS	Spółka zarejestrowana w listopadzie 2009 roku

Firma	Kraj	Udziały	Via	Grupa	Inni udziałowcy	Sektor	Szczegóły
Europa poza UE i WNP							
Bosphorus Gaz Corporation A.S.	Turcja	40	Gazprom Germania	Gazprom Germania	Tur Enerji 60	Dystrybucja gazu	Plany zwiększenia udziałów do 51% w II połowie 2009 roku i do 71% w dalszej przyszłości
Turusgas	Turcja	45			GAMA 20 Botas 35	Handel gazem	Sprzedaż gazu z gazociągu Blue Stream
GAMA Gazprom	Turcja	45			Botas 35, Gama 15,6	Handel gazem	

* Wielkość udziałów należących do spółki, przez którą Gazprom posiada udziały (w kolumnie Via)

Gazprom posiada 41% w Gazprombanku

Spółka Gazprom-Media jest w 100% kontrolowana przez Grupę Gazprombanku

Gazprom Germania jest 100% spółką córką Gazprom Eksport

Gazprom Marketing & Trading jest 100% spółką córką Gazprom Germania

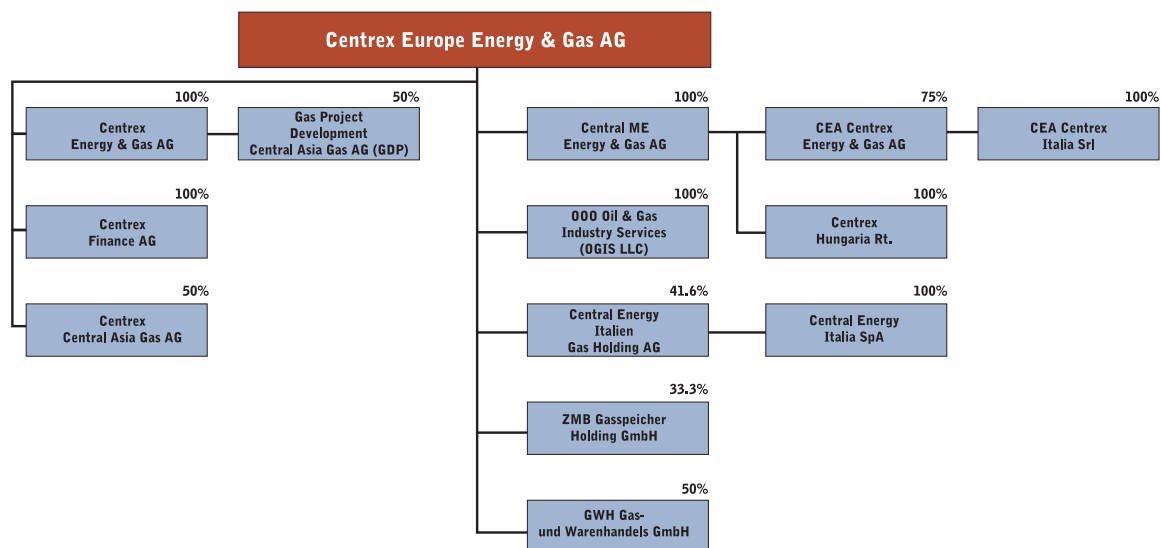
Dane zebrane i opracowane przez OSW na podstawie: rocznych raportów Gazpromu i Gazprombanku, stron internetowych firm, agencji informacyjnych

2.1. Dynamika ekspansji

Wiele znaczących aktywów zagranicznych zgromadził Gazprom w latach 90. Gazpromowskie spółki pojawiły się zarówno na większości rynków obszaru dawnych wpływów radzieckich – w WNP i b. państwach socjalistycznych, jak i w Europie Zachodniej. Gros firm utworzonych w latach 90. zajmowało się importem, transportem i dystrybucją gazu, techniczną obsługą przedsięwzięć gazowych.

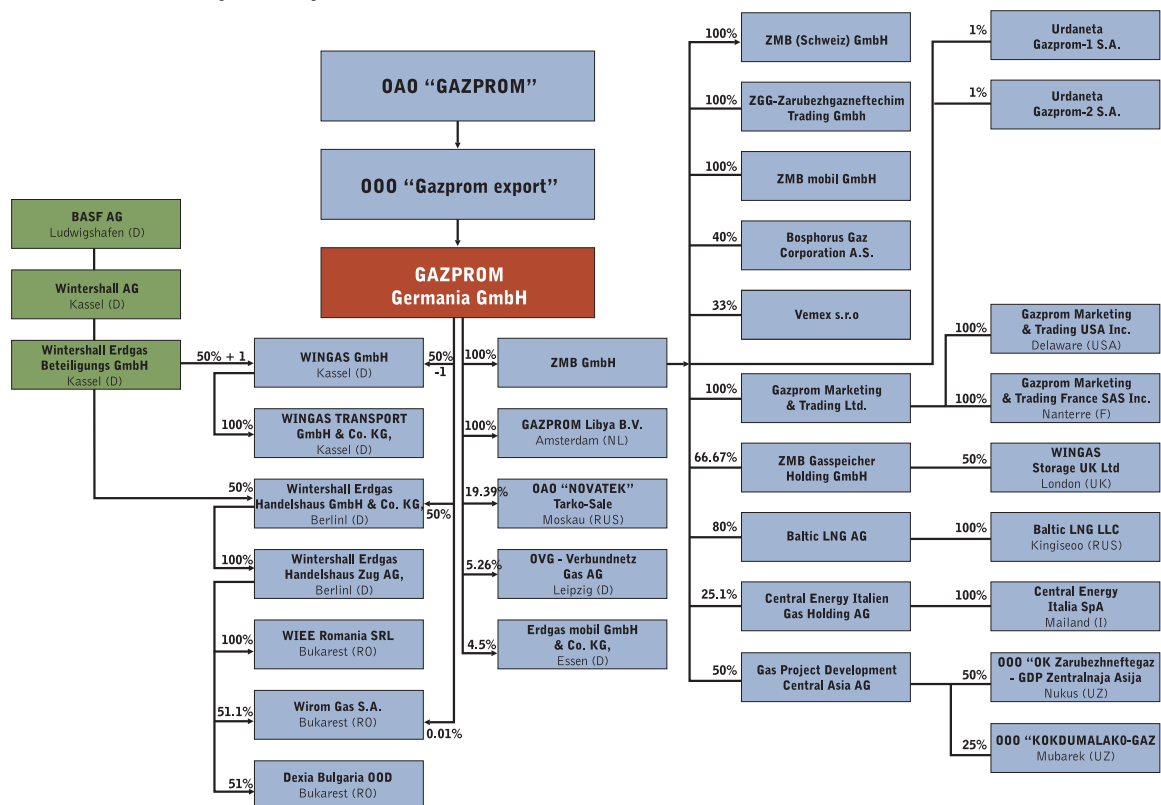
Po przejęciu kontroli nad koncernem przez ekipę Władimira Putina (w 2000 roku) zmienił się charakter aktywności zagranicznej monopolisty. Gazprom powiększał swoje udziały w spółkach już istniejących (np. w Wingasie) i tworzył większe struktury kierowane z jednego ośrodka i działające w sposób skoordynowany przeważnie na kilku rynkach (np. grupa Centrex lub grupa Gazprom Germania (Schemat A i B)). Oprócz spółek działających w różnych ogniwach sektora gazowego pojawiły się nowe – część działa w sferze finansów, przeważnie w rajach podatkowych, część w sferze mediów i inwestycji. Koncern rejestruje za granicą firmy krajowe (np. Sakhalin Holding – w Holandii). Obecnie niemal w całej Europie działa kilkaset firm z co najmniej 50-procentowym udziałem rosyjskiego monopolisty. Najwięcej spółek najstarszych, związanych z sektorem gazowym zarejestrowano we wszystkich krajach dawnego bloku wschodniego oraz w państwach będących strategicznymi partnerami Gazpromu: w Niemczech, Austrii i Włoszech. Wiele nowych firm ma siedzibę w rajach podatkowych – m.in. na Cyprze i na brytyjskich Wyspach Dziewiczych, a także w Szwajcarii, Holandii i operuje w sferze finansowej. Wiele z nich realizuje transakcje koncernu, co pozwala zminimalizować jego podatki i transferować kapitał za granicę. Siedzibą licznych filii monopolisty i spółek z jego udziałem jest też Wielka Brytania. Gazprom od kilku lat zabiega o miejsce na jej rynku gazowym.

Schemat A. Grupa CENTREX



Źródło: <http://www.centrex.at/ru/organisation.asp>

Schemat B. Grupa Gazprom Germania



Źródło: <http://zmb.eu/russian/company/konzern-project.php>

Kryzys nie spowodował znaczącego osłabienia aktywności inwestycyjnej Gazpromu za granicą. Koncern zdaje się ignorować obecną i prognozowaną na najbliższe lata sytuację na rynku gazowym UE. W 2008 roku odnotowano wprawdzie niewielki spadek wartości inwestycji Gazpromu w stosunku do 2007 roku⁵, jednak informacje o cięciach inwestycyjnych dotyczyły przede wszystkim projektów krajowych, m.in. odroczone o rok prace na złożu Bowanienkowskim na Jamale. **Mimo spadku dochodów eksportowych i niekorzystnej dla producentów gazu koniunktury monopolista forsował najdroższe warianty nowych projektów gazociągowych (Nord Stream i South Stream), których rentowność budzi wątpliwości.** Kryzysowy okres 2008 – pierwsza połowa 2010 roku charakteryzował się wyraźnym spadkiem aktywności w tworzeniu nowych spółek. Bardziej niż lata poprzednie obfitował natomiast w kontakty budujące międzynarodowe relacje Gazpromu – porozumienia o strategicznej współpracy oraz memoranda o zrozumieniu wzajemnym w różnych dziedzinach nie tylko z wiodącymi koncernami europejskimi, ale także z państw Ameryki Południowej, Afryki i Azji⁶. W latach 2009 i pierwszej połowie 2010 roku wyraźnie spadła liczba i wartość zawartych przez Gazprom transakcji kupna-sprzedaży aktywów za granicą, natomiast wzrosła liczba memorandum i umów korporacyjnych o możliwości wspólnej realizacji zagranicznych projektów. Na liście zawartych w tym okresie porozumień, przede wszystkim w roku 2009 i pierwszej połowie 2010 roku, sporo miejsca zajmują umowy związane z przygotowaniem do realizacji strategicznych projektów monopolisty, zwłaszcza gazociągu South Stream – bazowe porozumienia o współpracy w opracowaniu studiów wykonalności odcinków tej magistrali na terytorium poszczególnych państw z lokalnymi koncernami, memoranda w sprawie powołania spółek do wykonania tych zadań i późniejszej ich realizacji, kolejne aneksy i uzupełnienia do zawartych w poprzednich latach umów w tej kwestii etc. Drugą pod względem liczebności grupą porozumień w 2009 roku były umowy dotyczące zakupów gazu zawierane z państwami Azji Centralnej, jednak lata 2009 i 2010 upłynęły pod znakiem coraz silniejszej konkurencji Chin o surowce energetyczne tego regionu. W Europie czynnikiem hamującym ekspansję Gazpromu były m.in. wprowadzane przez KE nowe regulacje unijnego rynku energetycznego oraz związane z kryzysem pogorszenie koniunktury na rynku gazowym UE.

2.2. Geograficzny zasięg ekspansji

Ekspansja Gazpromu obejmuje przede wszystkim kraje WNP i Europy. Jej kierunki i charakter określa rola poszczególnych regionów w strategii monopolisty, która determinuje także rodzaj i skalę jego zaangażowania inwestycyjnego.

⁵ Z ok. 12 mld USD w 2007 roku do ok. 5 mld w pierwszej połowie 2009 roku (JSC Gazprom Deals) <http://uk.reuters.com/search?blob=Gazprom+deals&pn=2>

⁶ W okresie styczeń 2008 – maj 2010 Gazprom zawarł takie porozumienia i memoranda m.in. z: National Oil Corporation of Libya, Nigerian National Petroleum Corporation, Yacimientos Petroliferos Fiscales de Bolivia, Chevron Corporation, Energia Argentina Sociedad Anonima, Galp Energia (Portugalia), ITOCHU Corporation, Mitsubishi Corporation, Mitsui & Co., Petroleos de Venezuela, Petroliam Nasional Berhad, Qatar Petroleum, National Iranian Oil Company, PetroVietnam, ONGC Videsh Ltd. (Indie); Strony kompanii i informacje agencyjne.

W strategii Gazpromu **obszar WNP – to zaplecze surowcowe koncernu (Azja Centralna i region kaspijski) oraz szlak transportu gazu z tego regionu do Rosji**. Surowiec z b. republik jest Gazpromowi niezbędny dla zbilansowania jego zobowiązań eksportowych i wobec rynku wewnętrznego, kontrola zaś nad gazociągami transportującymi błękitne paliwo do Rosji konieczna, by zapobiec samodzielnemu eksportowi gazu republik środkowoazjatyckich do Europy. Z kolei państwa graniczące z UE (Ukraina i Białoruś) mają ważne znaczenie jako główne szlaki tranzytu błękitnego paliwa do Europy. Pozostałe republiki poradzieckie z punktu widzenia strategii energetycznej mają mniejsze znaczenie – albo jako niewielkie rynki zbytu, albo jako lokalne trasy tranzytowe.

Rosyjskie inwestycje w sektor gazowy b. republik, zwłaszcza Azji Centralnej, są niewspółmierne do ich znaczenia dla Gazpromu. W relacjach gazowych z państwami – producentami surowca (Turkmenistanem, Uzbekistanem, Kazachstanem) koncern w ostatnich latach kilkakrotnie podpisywał strategiczne porozumienia gazowe, ale stosunkowo niewiele inwestował. Relatywnie skromne są też inwestycje w projekty wydobywcze w Azji Centralnej (Tabela 3). Polityka Rosji sprowadzała się w zasadzie do utrzymywania monopolu na zakup ich gazu i transport surowca. **W dziedzinie projektów infrastrukturalnych aktywność inwestycyjna Gazpromu w republikach środkowoazjatyckich polega obecnie na forsowaniu planów gazociągowych blokujących wszelkie próby eksportu ich surowca do Europy.** Temu samemu celowi służy polityka cenowa monopolisty – oferty i umowy kupna surowca po cenach europejskich, często krótkoterminowe, zawierane od 2007 roku (kiedy zasobami regionu zainteresowała się Unia Europejska) i kontynuowane w latach 2008–2009.

Cały region dawnych wpływów ZSRR – m.in. **państwa bałtyckie, Europy Środkowej i Bałkanów** – to teren dominacji Gazpromu jako głównego i najczęściej jedyne go dostawcy gazu, a także znaczącego dystrybutora surowca. Jednocześnie kilka z państw regionu (Słowacja, Czechy, Polska, Bułgaria, Rumunia) to ważne szlaki tranzytu gazu do Europy Zachodniej i Południowej. Atutem tych państw są ich spore i rozwijające się rynki paliwowe, przynoszące Gazpromowi gwarantowane zyski⁷, a czynnikiem sprzyjającym realizacji planów koncernu jest prawie całkowite uzależnienie tych państw od importu rosyjskich surowców energetycznych i brak ekonomicznie opłacalnej alternatywy dla gazpromowskich dostaw. Gazprom jest znaczącym graczem w wielu ogniach rynków gazowych tych państw. Dla koncernu ważnym kierunkiem inwestycji w regionie są projekty nowych tras bezpośredniego przesyłu gazu z Rosji do Europy – przede wszystkim South Stream.

Europa Zachodnia jest dla Gazpromu przede wszystkim najbardziej dochodowym rynkiem zbytu, chociaż monopol nie ma tu dominującej pozycji⁸. Ekspansję na tym rynku realizował Gazprom tworząc własne firmy lub spółki z lokalnymi kompaniami. Koncern – dotychczas dostawca gazu do granic UE – starał się inwestować w przesył, dystrybucję i handel

⁷ Gazprom definitywnie zerwał z praktyką preferencyjnych cen gazu dla państw dawnej radzieckiej strefy wpływów. Ceny surowca w gazpromowskich kontraktach z tymi państwami zostały zrównane z cenami dla państw Europy Zachodniej.

⁸ Udział gazu rosyjskiego w imporcie tego surowca do państw Europy Zachodniej (UE-15) wynosił w 2008 roku ok. 30%. W 2009 roku w efekcie spadku popytu sprzedaż gazu rosyjskiego spadła na tym rynku o ok. 9%.

(downstream) unijnego rynku gazowego, by zagwarantować sobie na nim trwałe miejsce dominującego gracza.

Nowe regulacje wprowadzane i planowane na unijnym rynku energetycznym bardziej niż kryzys osłabiły aktywność tego rodzaju inwestycji Gazpromu w UE. Koncern nadal stara się jednak inwestować w aktywa (np. poprzez kupno udziałów lub tworzenie spółek z lokalnymi dystrybutorami), które mogą mu zapewnić prawo detalicznej sprzedaży gazu. Temu samemu celowi służą bezpośrednio kontrakty zawierane przez koncern z dystrybutorami i dużymi odbiorcami przemysłowymi w państwach unijnych. **Kryzys w nieznacznym stopniu osłabił też aktywność inwestycyjną Gazpromu w sferze budowy gazociągów. Lata 2008 – pierwsza połowa 2010 roku były okresem umów, porozumień i intensywnej kampanii monopolisty na rzecz jego głównych projektów gazociagowych – Nord Stream i South Stream.** Realizacja pierwszego z nich (w tym budowa infrastruktury lądowej w Rosji i w Niemczech) postępowała w szybkim tempie. W kwietniu 2010 roku rozpoczęto, a w czerwcu 2011 roku ukończono budowę pierwszej nitki morskiego odcinka Nord Stream i rozpoczęto jej napełnianie gazem technicznym.

Nowe rynki w Europie. Przedmiotem szczególnego zainteresowania Gazpromu w Europie Zachodniej są nowe dla monopolu rynki państw producentów gazu (Wielkiej Brytanii, Danii, Holandii), które z powodu wyczerpywania się własnych zasobów surowca już są lub będą wkrótce importerami gazu. W ostatnich kilku latach monopolista prowadził z potencjalnymi klientami negocjacje na temat przyszłych dostaw, a także udziałów w ich infrastrukturze gazowej. Przedmiotem negocjacji był także bezpośredni dostęp rosyjskiego koncernu do końcowego odbiorcy na rynkach detalicznych tych państw. Nie przyniosły one wprowadzić pożądanego efektów w postaci wieloletnich kontraktów lub spektakularnych przejęć aktywów nowych kontrahentów, ale otworzyły Gazpromowi możliwość dotarcia do najbardziej dlań atrakcyjnego, zliberalizowanego rynku brytyjskiego. Np. dzięki przyjęciu (w czerwcu 2008 roku) holenderskiego koncernu Gasunie do konsorcjum Nord Stream (udział 9%) Gazprom uzyskał 9% udziałów w gazociągu BBL łączącym sieć gazociagową Europy z Wielką Brytanią. Jednak podobnie jak w większości innych państw Europy Zachodniej, starania Gazpromu o kupno dużego operatora rynku gazowego (kompanii Centrica) nie powiodły się.

Aktywność inwestycyjna Gazpromu poza Europą. Głównym segmentem sektora gazowego, w który rosyjski koncern stara się inwestować poza tradycyjnymi obszarami swego działania (WNP i Europą), jest wydobywanie i projekty rurociagowe. **Część tych działań – przede wszystkim w Afryce Północnej – wpisuje się w strategię monopolizowania europejskiego rynku gazowego. Koncern stara się porozumieć ze wszystkimi aktualnymi lub potencjalnymi dostawcami gazu do Europy;** deklaruje chęć udziału w projektach wydobywczych i gazociagowych w Algierii, Libii i Nigerii lub w Iranie. Monopolista wyraża zresztą zainteresowanie większością wielkich projektów gazociagowych realizowanych na świecie. Mimo wielu porozumień o strategicznej współpracy i memorandum podpisanych z większością światowych koncernów realna skala zaangażowania Gazpromu w projekty poza Europą i WNP jest jednak dość skromna (Tabela 3).

Poza Europą znajduje się też azjatycki rynek zbytu rosyjskiego gazu – przede wszystkim Chiny, a także Japonia i Korea Południowa. Od 2009 roku rozpoczęły się dostawy rosyjskiego LNG (z projektu Sachalin-2) do Japonii i Korei. Wejście Gazpromu na najbardziej perspektywiczny rynek chiński utrudnia wciąż brak porozumienia stron w kwestii cen surowca.

3. Sfery ekspansji

3.1. Inwestycje w wydobywanie

Część planowanych inwestycji koncernu w sferze upstream (wydobywania) skupia się na obszarze WNP, przede wszystkim w państwach Azji Centralnej i regionu kaspijskiego, które są producentami błękitnego paliwa. Zainteresowanie Gazpromu wydobywaniem na terenie WNP jest dość nowe, bo dopiero od 2006 roku koncern stara się uzyskać dostęp do perspektywicznych zasobów w b. republikach, o czym świadczą zawarte już porozumienia z państwami środkowoazjatyckimi (Tabela 3). Niewykluczone, że impulsem stymulującym Gazprom do zainteresowania się sektorem wydobywania b. republik była aktywność Chin w regionie.

Import stosunkowo taniego gazu z tych państw ma dla monopolisty strategiczne znaczenie z trzech powodów. Po pierwsze, bez surowca środkowoazjatyckiego Gazprom mógłby mieć problemy z realizacją swoich zobowiązań eksportowych i wobec rynku wewnętrznego⁹. Po drugie, Rosji zależy na długoterminowym włączeniu gazu środkowoazjatyckiego w swój bilans paliwowy w celu odsunięcia w czasie ogromnych nakładów na zagospodarowanie nowych złóż na terenie FR¹⁰. Po trzecie, monopol ma nadzieję przeciwdziałać w ten sposób pojawieniu się na rynku europejskim konkurencyjnego surowca środkowoazjatyckiego. Nie udało się jednak Gazpromowi zapobiec dążeniu b. republik do dywersyfikacji tras eksportu gazu. Od końca 2009 roku gaz turkmeński płynie nowymi gazociągami do Chin i Iranu, a to oznacza rozluźnienie więzi gazowych z Rosją¹¹.

Deklarowane zainteresowanie Gazpromu udziałem w projektach wydobywczych poza WNP obejmuje prawie wszystkie kontynenty i państwa produkujące gaz lub posiadające jego zasoby. Rozszerzenie działalności zagranicznej jest jednym z punktów strategii koncernu. **Większość projektów wydobywczych poza WNP, w które zaangażowany jest Gazprom, nie jest jednak zaawansowana. Często, jak się wydaje, owo zaangażowanie sprowadza się do podpisania memorandumów.** Jedynym zrealizowanym projektem (rozpoczętym w latach 90. i zakończonym w 2004 roku) były 2. i 3. faza zagospodarowania irańskiego złoża

⁹ W 2007 roku deficyt w bilansie surowcowym Gazpromu wyniósł ok. 40 mld m³. Od roku 2007 roczny spadek wydobywania na wyeksploatowanych złóżach Syberii Zachodniej jest szacowany na 25–30 mld m³. Zapowiadany przez ekspertów na 2010 rok skokowy spadek wydobywania na starych złóżach uległ odroczeniu, bowiem w efekcie kryzysu znacznie spadły dostawy surowca na rynek wewnętrzny i na eksport. Gazprom był nawet zmuszony zredukować wydobywanie w roku 2009.

¹⁰ Koszty realizacji najważniejszego projektu w sferze wydobywania, który na wiele lat mógłby rozwiązać problem deficytu gazu w Rosji – zagospodarowania złóż na Półwyspie Jamalskim ocenia się w przybliżeniu na ok. 90 mld USD.

¹¹ Rosja zachowała możliwość kupowania gazu centralnoazjatyckiego. W 2009 roku, po rocznej przerwie, Turkmenistan wznowił dostawy gazu do Rosji. Od 2008 roku, aby zagwarantować sobie dostęp do surowca środkowoazjatyckiego, Gazprom był zmuszony zgodzić się na podniesienie cen gazu turkmeńskiego, uzbeckiego i kazaskiego do poziomu cen europejskich.

Południowy Pars. Jednak operatorem tego projektu jest irańska spółka, a Gazprom, podobnie jak inni jego zagraniczni partnerzy w konsorcjum realizującym projekt, był w nim podwykonawcą. Z innych projektów sporo środków koncern włożył w prace na szelfie Wietnamu (kontrakt na badania geologiczne z 2004 roku zawarty z Petrovietnamem) i prace w Zatoce Bengalskiej (porozumienie PSA Gazpromu z indyjską Gas Authority of India Limited – GAIL zawarte w 2000 roku). W pierwszym przypadku prace uwieńczono odkryciem złoża gazu¹².

W 2009 roku Gazprom przystąpił do realizacji swoich dwóch zagranicznych projektów: w Uzbekistanie – prace wydobywcze na złożu Szachpachty i w Libii – badania geologiczne na dwóch strukturach naftowych (49% w koncesjach C96 i C97) przejętych od Wintershall w 2007 roku w ramach transakcji wymiany aktywów.

Tabela 3. Udział Gazpromu w projektach wydobywczych poza FR

Data	Państwo	Projekty realizowane i planowane	Komentarz (stan zaawansowania projektu)
PROJEKTY REALIZOWANE			
2004 (zakończenie prac)	Iran	Prace przy realizacji 2. i 3. fazy zagospodarowania złoża Południowy Pars. Rozpoczęcie realizacji projektu – rok 1997	Prace prowadziło konsorcjum: Gazprom – 30%; Total – 40% i Petronas – 30%. Oficjalne przekazanie funkcji operatora infrastruktury stronie irańskiej odbyło się w czerwcu 2004 roku (do 2009 roku – projekt znajdował się w okresie zwrotu inwestycji)
2004 (zakończenie budowy pierwszego szybu badawczego)	Wietnam	Zagospodarowanie złóż szelfowych. Projekt realizuje spółka Vietgazprom (po 50% Zarubieźnieftiegaz i Petrovietnam). Porozumienie Production Sharing Agreement (PSA)	Kontrakt na badania jednego z bloków na szelfie podpisany w 2000 roku. Do 2006 roku określono rejony badań sejsmologicznych. W 2007 roku rozpoczęto przygotowania do budowy pierwszego szybu próbnego. W 2009 roku – odkryto złożo kondensatu gazu Bao Den
2004 (podpisanie umowy)	Uzbekistan	Złożo Szachpachty (wydobycie roczne ok. 500 mln m ³)	Projekt realizuje spółka Gas Project Development Central Asia AG (50% Gazprom) i Gazprom Zarubieźnieftiegaz. Projekt wznowienia wydobycia na tym złożu, na podstawie umowy PSA (15-letniej). Prace w rejonie Ust’Jurt. W 2009 roku odkryto złożo gazu Džel
2005 (podpisanie umów koncesyjnych)	Wenezuela	Projekt Rafael – Urdaneta dotyczący zagospodarowania złoża w Zatoce Wenezuelskiej	Gazprom wygrał przetarg na koncesje na badania i eksploatację 2 bloków na szelfie: Urumako-1 i Urumako-2 (łącznie zasoby szacowane na ok. 100 mld m ³) i utworzył dwie spółki: UrdanetaGazprom-1 i UrdanetaGazprom-2. Umowy koncesyjne zawarto na 30 lat. W latach 2009 i 2010 koncern informował o prowadzeniu badań geologicznych złoża Urdaneta (gaz) na szelfie kontynentalnym w północno-zachodniej części kraju.

¹² W 2009 roku Gazprom zwiększył finansowanie projektów zagranicznych do ok. 5,3 mld USD (w 2008 roku – 300 mln). <http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/annual-report-2009.pdf>. Na 2010 rok koncern planował wzrost finansowania projektów w Algierii i Libii.

Data	Państwo	Projekty realizowane i planowane	Komentarz (stan zaawansowania projektu)
2006	Uzbekistan	Badania geologiczne i plan zagospodarowania 3 złóż w regionie Ust'-Jurt	W latach 2009–2010 prowadzono wiercenia próbne. W sierpniu 2010 roku odkryto złożę gazu Džel. Gazprom zabiega o podpisanie porozumienia o podziale produkcji (PSA)
2006 (zakończenie badań sejsmologicznych)	Indie	Badania złóż na szelfie Zatoki Bengalskiej (blok 26). Porozumienie PSA indyjską Gas Authority of India Limited (GAIL) zawarte w 2000 r.	Badania prowadzi Zarubieźnieftiegaz – córka Gazpromu (50%) w spółce z GAIL. W latach 2009–2010 Gazprom informował o kontynuowaniu prac
2007	Kazachstan	Zagospodarowanie zasobów struktury Centralna na szelfie kaspijskim	Badania geologiczne prowadzone przez spółkę Gazpromu i Łukoila CentrKasp-Nieftiegaz (po 25% w projekcie). Spółka ubiega się o koncesję na eksploatację
2009	Algieria	W 2007 roku Gazprom zaproponował algierskiemu koncernowi Sonatrach realizację wspólnych projektów na terenie Algierii	Styczeń 2009 – Gazprom Netherlands B.W. wygrał przetarg na koncesje na badania i wydobycie (El Assel). Udział Gazpromu – 49%. Pierwszy projekt koncernu na terenie Algierii. W listopadzie 2010 roku badania potwierdziły tam komercyjne zasoby ropy i gazu
NIKTÓRE PROJEKTY PLANOWANE			
2006	Tadżykistan	Badania geologiczne naftowo-gazowych złóż Sarazon i Sarikamysz w rejonie Dangarińskim i Rengan w regionie Rudaki	Gazprom uzyskał koncesje na badania geologiczne w ramach realizacji „Porozumienia między OAO Gazprom i rządem Tadżykistanu o strategicznej współpracy w sferze gazowej” z 15 maja 2003 roku. Operatorem projektu jest spółka córka Gazpromu – Zarubieźnieftiegaz. Prace rozpoczęte w 2009 roku kontynuowano w 2010 roku.
2007	Libia	Zagospodarowanie złóż naftowo-gazowych	Wygrany przetarg na koncesję na badania geologiczne dwóch złóż – na szelfie Morza Śródziemnego i lądowego (koncesje nr 19 i 64). Kontynuacja rozpoczętych w 2009 roku prac zależy od decyzji nowych władz Libii
2007	Turkmenistan	Projekty na turkmeńskiej części szelfu kaspijskiego	Starania Gazpromu o udział w projektach
2009	Nigeria	Propozycja Gazpromu (w 2008 roku) inwestycji w infrastrukturę energetyczną Nigerii w zamian za prawo eksploatacji nigeryjskich złóż gazu	Czerwiec 2009 – memorandum Gazprom – Nigeria National Petroleum Corp. o utworzeniu spółki (50:50) w celu realizacji dużych projektów gazowych, wykorzystania gazu naftowego oraz budowy obiektów elektroenergetyki
2009	Gwinea Równikowa	Rozmowy z władzami Gwinei na temat możliwości prowadzenia przez Gazprom badań geologicznych na szelfie	Październik 2010 – podpisanie dwóch porozumień PSA na badania geologiczne. Na tym etapie Gazprom ma finansować prace i pełnić rolę operatora projektu

Źródło: Roczne raporty Gazpromu (m.in. <http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/gazprom-annual-report-2010-rus.pdf>), strony internetowe firm, serwisy agencji informacyjnych

3.2. Projekty infrastrukturalne:

a) Inwestycje w przesył gazu

Warunkiem powodzenia strategii Gazpromu jest kontrola nad trasami transportu i tranzytu gazu z Azji Centralnej, a także nad połączeniami gazociągowymi FR z Europą. Rodzaj realizowanych lub planowanych inwestycji w każdym z trzech regionów ekspansji infrastrukturalnej koncernu (w Azji Centralnej, Europie Wschodniej, Środkowej oraz w Europie Zachodniej) określa ich rola w optymalnym z punktu widzenia monopolu systemie przesyłowym.

W Azji Centralnej optymalnym dla Gazpromu wariantem byłoby utrzymanie rosyjskiego monopolu transportowego, zapewniającego koncernowi kontrolę nad szlakami przepływu gazu z regionu do Europy. **Plany infrastrukturalne zmierzały do utrzymania rosyjskiego monopolu na transport do Europy surowca wydobywanego w Turkmenistanie, Uzbekistanie i Kazachstanie.** Jak dotychczas główna trasa eksportu gazu środkowoazjatyckiego – magistrala Azja Centralna – Centrum – prowadzi przez Rosję. Moskwa stara się więc zapobiec planom budowy alternatywnych (omijających rosyjskie terytorium) szlaków przesyłu gazu z regionu do Europy – przede wszystkim gazociągów Nabucco¹³ i Transkaspijskiego¹⁴. Rosyjską reakcją na te projekty było ogłoszenie planów budowy konkurencyjnych tras – gazociągu Przykaspijskiego¹⁵ i South Stream (mapa). Mimo osobistego zaangażowania Władimira Putina i pewnego postępu w przygotowaniach fazy przedinwestycyjnej realizacja tego ostatniego gazociągu nie jest przesądzona¹⁶.

Region Europy Wschodniej (obejmujący b. republiki radzieckie graniczące z Unią Europejską – Białoruś i Ukrainę) **ma dla Gazpromu znaczenie przede wszystkim tranzytowe.** Rosyjski monopol nie kontroluje jednak głównego obecnie szlaku tranzytu rosyjskiego gazu na najważniejszy dlań rynek zachodnioeuropejski – gazociągów przez Ukrainę (Braterstwo i prowadząca przez Ukrainę magistrala na Bałkany). Koncern konsekwentnie, ale jak dotychczas

¹³ Gazociąg Nabucco o przepustowości 30 mld m³ rocznie – projekt Unii Europejskiej – miałby wprowadzić na rynek UE gaz z Azji Centralnej i Bliskiego Wschodu. Omijająca Rosję trasa prowadziłaby przez Turcję, Bułgarię, Rumunię, Węgry do austriackiego hubu Baumgarten, skąd gaz byłby transportowany do Europy Środkowej i Zachodniej. Największym mankamentem tego projektu jest na razie brak wystarczającej ilości surowca.

¹⁴ Projekt gazociągu Transkaspijskiego jest popierany przez Komisję Europejską i USA jako inwestycja, która może zmniejszyć uzależnienie Europy od gazu rosyjskiego. Przewiduje on budowę magistrali gazowej z Turkmenistanu przez Morze Kaspijskie do Azerbejdżanu, a stamtąd przez Gruzję i Turcję do Europy. Planowana przepustowość – ok. 20 mld m³ rocznie. Główną przeszkodą w realizacji projektu jest nierozstrzygnięty problem statusu Morza Kaspijskiego.

¹⁵ Gazociąg Przykaspijski miałby przebiegać przez wschodnie wybrzeże Morza Kaspijskiego z Turkmenistanu przez Kazachstan do Rosji. Na granicy kazasko-rosyjskiej miałby się połączyć z istniejącą magistralą Azja Centralna – Centrum albo Buchara – Ural i wejść do sieci rosyjskiej. Planowana przepustowość – 20 mld m³ rocznie. Wstępne trójstronne porozumienie (Rosja – Kazachstan – Turkmenistan) w sprawie budowy tego gazociągu podpisano w listopadzie 2007 roku. Kluczowy uczestnik tego projektu – Turkmenistan złożył jednocześnie akces do konkurencyjnego projektu Transkaspijskiego. W październiku 2010 roku Rosja oficjalnie zrezygnowała z realizacji tego projektu.

¹⁶ Projekt gazociągu South Stream jest niemal kopią projektu gazociągu Nabucco, tyle że z Rosji miałby biec przez Morze Czarne nie do Turcji, ale do Bułgarii (odcinek morski ok. 900 km) i dalej do Europy Środkowej (przez Serbię, Węgry do hubu Baumgarten w Austrii), a w wariantcie dwunitekowym także do Europy Południowej (Grecji i Włoch). Planowana przepustowość – ok. 63 mld m³ rocznie. Mocną stroną tego projektu jest zaplecze surowcowe. W 2009 roku Gazprom podpisał porozumienia o opracowaniu studium wykonalności poszczególnych odcinków z większością potencjalnych uczestników projektu.

bez powodzenia zabiega o zmianę tego stanu rzeczy. **Nadmierne uzależnienie tranzytowe Rosji od tych państw jest m.in. przyczyną permanentnych konfliktów gazowych między Moskwą a Kijowem i Mińskiem.** Fakt ten stymuluje Gazprom do poszukiwania sposobów ograniczenia roli Ukrainy i Białorusi w systemie tranzytu rosyjskiego gazu do Europy, m.in. poprzez wspomniane już projekty bezpośrednich tras przesyłu gazu Rosja – Europa, które umożliwiłyby ominięcie tych państw (Nord Stream i South Stream). Po wielu latach konfliktów, pod koniec grudnia 2006 roku, Białoruś zgodziła się sprzedać Gazpromowi 50% udziałów w przedsiębiorstwie Bieltransgaz – kompanii będącej właścicielem i operatorem białoruskiej infrastruktury gazowej. Pozostałe 50% Bieltransgazu ma przejść Gazprom do końca 2011 roku¹⁷.

Również **Europa Środkowa i Bałkany**, czyli cały obszar dawnych wpływów ZSRR, to region, przez który przebiegają ważne trasy tranzytu gazu: przez Słowację, Czechy i Polskę – na zachód Europy; przez Rumunię i Bułgarię – na południe naszego kontynentu i do Turcji. Ostatnią inwestycją rurociągową koncernu w regionie był gazociąg Błękitny Potok (Blue Stream) z Rosji bezpośrednio przez Morze Czarne do Turcji¹⁸. **Dla Gazpromu ważnym kierunkiem przyszłych inwestycji infrastrukturalnych w regionie są projekty nowych tras przesyłu gazu do Europy, które miałyby zmniejszyć zależność Gazpromu od tranzytu przez Ukrainę.** Głównym takim projektem jest Gazociąg Południowy (South Stream).

Europa Zachodnia – cel główny ekspansji Gazpromu – ma własną rozwiniętą infrastrukturę przesyłową. Rosyjski koncern chciałby być jej znaczącym udziałowcem i wielokrotnie, lecz nie zawsze skutecznie, podejmował tu próby kupna obiektów infrastruktury przesyłowej lub firm będących właścicielami takich aktywów. Wyjątkiem są Niemcy, gdzie rosyjski monopolista m.in. poprzez kompanię Wingas (spółka 50:50 Gazpromu z Wintershall) jest współwłaścicielem sieci gazociągów i podziemnych zbiorników gazu. **Najważniejszą inwestycją gazociagową w regionie jest Nord Stream**, który połączy bezpośrednio Rosję z Niemcami przez Bałtyk¹⁹, wraz z całą infrastrukturą towarzyszącą zarówno po stronie rosyjskiej, jak i niemieckiej.

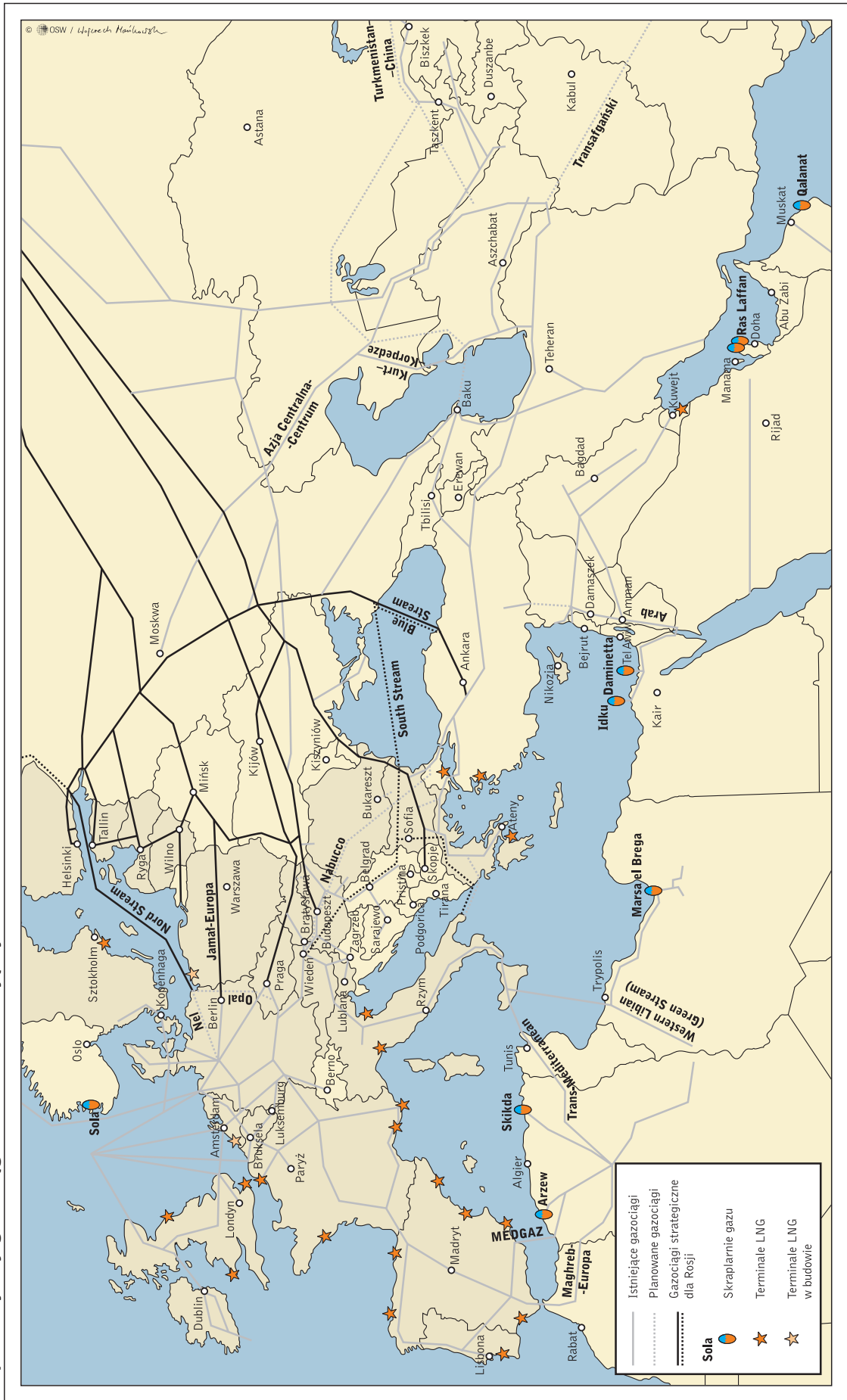
Na nowych rynkach europejskich Gazprom nie ma wielkich możliwości inwestowania w infrastrukturę przesyłową. Koncern interesują przede wszystkim udziały w połączeniach międzysystemowych (np. gazociągach z Europy Północnej do Wielkiej Brytanii) oraz w systemie podziemnego przechowywania gazu. Monopolista proponuje na ogół zwięk-

¹⁷ Według porozumienia między Rosją a Białorusią z 31 grudnia 2006 roku Mińsk zgodził się sprzedać Gazpromowi pakiet 50% akcji Bieltransgazu do końca 2010 roku, w czterech równych transzach rocznie, poczynając od 2007 roku. W 2010 roku koncern przekazał Białorusi ostatnią transzę. Na terenie Białorusi magistrala gazociagowa Jamał I jest wprawdzie własnością Gazpromu, ale operatorem odcinka białoruskiego tej trasy i właścicielem sieci gazociągów białoruskich był Bieltransgaz.

¹⁸ Gazociąg Blue Stream miał m.in. zredukować rolę tranzytową Bułgarii w eksporcie rosyjskiego gazu na rynek turecki. Trasa została oficjalnie otwarta w listopadzie 2005 roku i dotychczas nie jest w pełni wykorzystywana.

¹⁹ Nord Stream – nowa trasa eksportu rosyjskiego gazu bezpośrednio z Rosji przez Bałtyk do Niemiec o przepustowości 27,5 mld m³ w wariantcie jednonitkowym i 55 mld m³ w wariantcie dwunitkowym. W 2010 roku rozpoczęto budowę odcinka morskiego. Pierwszy gaz powinien popłynąć tą trasą w 2011 roku. Projekt realizuje konsorcjum, w którym Gazprom ma pakiet kontrolny (51%); pozostali akcjonariusze: dwa koncerny niemieckie E.ON Ruhrgas i BASF (po 15,5%) i holenderski Gasunie (9%). 21 czerwca 2010 roku w skład konsorcjum wszedł francuski Gaz de France Suez z udziałem 9%.

Mapa. Projekty gazociągowe na tle istniejącej sieci



szenie planowanej przepustowości tych tras dla przyszłych, wzrastających dostaw gazu rosyjskiego przesyłanego gazociągiem Nord Stream. Dotychczas jedynym aktywem monopolu na tym terenie był wykupiony w 1994 roku 10-procentowy udział w Interconnectorze (gazociąg łączący belgijski hub Zeebrugge z Wielką Brytanią). Dzięki porozumieniu z holenderskim koncernem Gasunie (zawartym w listopadzie 2007 roku) Gazprom przejął też 9% udziałów w gazociągu Balgzand Bacton Line (BBL – z Holandii do Wielkiej Brytanii), co zwiększa możliwość gazpromowskich dostaw błękitnego paliwa na rynek brytyjski²⁰.

Poza Europą przedmiotem szczególnego zainteresowania Gazpromu są istniejące lub planowane gazociągi w regionach eksportujących gaz do Europy lub prowadzące do Europy (w Afryce Północnej). Rozmowy koncernu z Nigerią na temat jego udziału w projekcie gazociągu transsaharyjskiego nie wykroczyły jednak poza fazę ogólnych deklaracji. Co pewien czas rosyjski monopol obwieszcza zamiar uczestniczenia we wszystkich wielkich projektach gazociągowych na świecie – np. w budowie magistrali transkontynentalnej przez kontynent południowoamerykański, czy gazociągu Alaska – Kanada. Bardziej realistyczna była jednak **oferta uczestniczenia wraz z ENI w budowie drugiej nitki gazociągu Green Stream – łączącego Libię z Sycylią**²¹. W kwietniu 2010 roku Gazprom i włoski koncern ENI (największy europejski inwestor w Libii) po trzyletnich negocjacjach uzgodniły warunki przejęcia przez rosyjski koncern połowy udziałów ENI (33%) w libijskim projekcie Elephant²². Koncerny w ramach porozumienia o partnerstwie strategicznym rozważały też możliwość udziału Gazpromu w innych libijskich projektach ENI, jednak wydarzenia w Libii położyły kres tym planom. Po obaleniu reżimu Muammara Kadafiego o losie inwestycji zagranicznych w tym kraju zdecydują nowe władze.

b) Inwestycje w system podziemnego składowania gazu

Plany wzmocnienia obecności Gazpromu na rynku unijnym obejmują kupno lub budowę podziemnych zbiorników gazu w całej Europie. W Europie Zachodniej jest to stosunkowo nowy kierunek aktywności inwestycyjnej monopolu²³. Jedynie w Niemczech rosyjski koncern jako udziałowiec spółki Wingas jest współwłaścicielem podziemnych zbiorników należących do niemieckiego partnera (kompanii Wintershall). W WNP i w części państw Europy Środkowej Gazprom jest od dawna właścicielem lub współwłaścicielem takich zbiorników.

²⁰ Akcje w BBL uzyskał Gazprom w zamian za 9% akcji w rosyjsko-niemieckim gazociągu Nord Stream.

²¹ Propozycja Putina w czasie wizyty w Libii (czerwiec 2008).

²² We wrześniu 2011 roku w Soczi Gazprom i ENI ponownie podpisały porozumienie w sprawie projektu Elephant, potwierdzające poprzednie, chociaż rozmiar zniszczeń infrastruktury w tym regionie Libii nie rokuję szybkiego wznowienia wydobywania.

²³ Większość porozumień w sprawie udziału Gazpromu w podziemnych zbiornikach gazu w Europie zawarto w latach 2006–2007.

Tabela 4. Podziemne zbiorniki gazu i wybrane projekty inwestycyjne Gazpromu lub jego spółek zależnych w system przechowywania surowca

Państwo i inwestor	Stadium realizacji	Komentarz
ZBIORNIKI ISTNIEJĄCE		
Niemcy Własność: Wingas	Rehden (k. Bremy) – największy w Europie Zachodniej zbiornik o pojemności 4 mld m ³ uruchomiony w 1993 roku	Wingas jest spółką Gazpromu (50% minus 1 akcja) i Wintershall – spółki córki koncernu BASF (50% plus 1 akcja)
Wielka Brytania, Własność komp. Vitol	W 2005 roku dzierżawa (na 5 lat) 50% pojemności zbiornika Humbly Grove na południu Wielkiej Brytanii (143 mln m ³)	Porozumienie leasingowe Gazpromu z kompanią Vitol; w 2007 roku kolejne porozumienie o zwiększeniu pojemności zbiornika przeznaczonej do dyspozycji Gazpromu do 75%
Austria Udziałowcy: Wingas, Gazprom Eksport i RAG	Zbiornik Heidach o pojemności docelowej 2,4 mld m ³ . Prace rozpoczęto w 2005 roku W maju 2007 roku oddano do użytku I część zbiornika (na 1,2 mld m ³)	Gazprom jest współwłaścicielem zbiornika poprzez dwóch z trzech udziałowców. Koncern ma tu do dyspozycji 1,72 mld m ³ pojemności. W 2009 roku rozpoczęto budowę II części zbiornika; termin ukończenia prac – 2011 rok
Łotwa Udziałowcy: Itera (16), E.ON Ruhrgas (47,23)	Inculkalns – trzeci pod względem pojemności zbiornik w Europie (2,3 mld m ³)	Zbiornik jest własnością Latvian Gas, w której Gazprom ma 34%
ZBIORNIKI PLANOWANE		
Serbia Gazprom	Dokończenie budowy zbiornika gazu Banatskij Dvor o pojemności 450 mln m ³	Jeden z punktów rosyjsko-serbskiego porozumienia międzyrządowego o współpracy energetycznej z 24 stycznia 2008 roku. Październik 2009 – porozumienie o utworzeniu spółki Banatskij Dvor, która wykona prace i będzie eksploatować zbiornik
Austria Gazprom	Gazprom ma przejąć 50% udziałów w Central European Gas Hub (CEGH) w Baumgarten, jednym z największych hubów w UE	Właścicielem CEGH jest austriacki koncern OMV. Gazprom ma przejąć pakiet w ramach umowy z OMV z 25 stycznia 2008 roku. Transakcja zablokowana przez KE w czerwcu 2011 roku
Niemcy Wingas	Plan budowy zbiornika Jemgum o pojemności ok. 300 mln m ³ (na granicy niemiecko-holenderskiej). Przewidywane ukończenie inwestycji – rok 2011	Zbiornik pomyślany jako rezerwa surowca Gazpromu dla gazociągu BBL (z Holandii do Wielkiej Brytanii)
Węgry Gazprom	Porozumienie o budowie podziemnych magazynów gazu jako elementu nowego gazociągu bałkańskiego omijającego Ukrainę. Budowę zbiorników miałyby się zająć spółka SEPCO (po 50% Gazprom i MOL) utworzona w lipcu 2006 roku Brak informacji o szczegółach porozumienia	Porozumienie zawarte na początku 2007 roku dotyczyło pierwotnie nieaktualnego już projektu rozbudowy gazociągu Blue Stream (przez Turcję do Europy Środkowej). Inwestycja pozostaje bez zmian także w projekcie gazociągu South Stream (omijającego Turcję)

Państwo i inwestor	Stadium realizacji	Komentarz
Włochy Gazprom Eksport	Od 2006 roku rozmowy z kompanią Gas Plus o utworzeniu spółki. Przedmiotem współpracy byłaby m.in. budowa i eksploatacja podziemnych zbiorników gazu	Gas Plus – trzecia (po ENI i Edison) kompania gazowa we Włoszech. Termin zawarcia porozumienia z Gazpromem przedłużono do końca 2007 roku, a następnie odroczono rozmowy. Brak informacji, czy porozumienie zostało zawarte
Rumunia Gazprom	Podpisana w maju 2006 roku wstępna umowa z kompanią Romgaz o utworzeniu spółki do budowy podziemnego zbiornika gazu o pojemności 2 mld m ³	Zbiornik miał być zapleczem dla Blue Stream. W czerwcu 2010 roku Gazprom i Romgaz uzgodniły utworzenie spółki, która przygotuje plan budowy kilku zbiorników, ale dla gazociągu South Stream
Bułgaria Gazprom	Porozumienie wstępne z grudnia 2006 roku przewidujące m.in. możliwość budowy na terenie Bułgarii podziemnych zbiorników gazu jako inwestycji towarzyszących nowej transbałkańskiej magistrali gazowej	Zaplecze dla South Stream
Niemcy Gazprom Eksport	Maj 2009. Porozumienie z Verbundnetz Gas i Gazprom Germania GmbH o utworzeniu spółki realizującej projekty w sferze przechowywania gazu, m.in. budowy zbiornika Katharina (pojemność docelowa do 2022 roku – ok. 600 mln m ³)	Rozpoczęcie budowy – rok 2010, zakończenie – 2024 rok. Pojemność – 600 mln m ³
Węgry Gazprom Eksport	Lipiec 2009. Porozumienie z MOL Plc o utworzeniu spółki do realizacji projektu budowy zbiornika Pusztafeldvar (pojemność 1,3 mld m ³)	
Holandia Gazprom Eksport	2009 rok. Umowa z konsorcjum inwestorów (TAQA Onshore B.V., PetroCanada Netherlands B.V., Dyas B.V. i Energie Beheer Nederland B.V.) o przechowywaniu gazu w Holandii	Do dyspozycji Gazpromu jest 1,9 mld m ³

Źródło: www.gazprom.ru, strony internetowe firm, serwisy agencji informacyjnych

W Europie Wschodniej i Środkowej koncern jest także udziałowcem takich zbiorników i obecnie planuje poszerzenie swojego udziału w systemie magazynowania gazu. Ma to związek z planowanym i przewidywanym zwiększeniem eksportu rosyjskiego gazu do Europy. Planowane inwestycje Gazpromu w system magazynowania gazu mają stanowić zaplecze nowych gazociągów. **Zbiorniki, które zamierza kupić lub zbudować w Europie Środkowej (na Węgrzech i w Austrii) czy na Bałkanach to część infrastruktury towarzyszącej planowanej magistrali South Stream.**

Inwestycje w Europie Zachodniej (w podziemne zbiorniki w Niemczech i Belgii) mają stanowić część systemu Nord Stream. System podziemnych zbiorników błękitnego paliwa stanowi rezerwę na wypadek problemów z państwami tranzytowymi (Ukrainą czy Białorusią) i sprzyja optymalizacji zysków – w przypadku wahań koniunktury umożliwia szybkie zwiększenie dostaw na bardziej opłacalne rynki. Zbiorniki gazu mogą też być swego rodzaju ubez-

pieczeniem w razie skokowego wzrostu zapotrzebowania (np. zimą). Posiadanie tego rodzaju rezerw w Europie może wydatnie zwiększyć elastyczność gazpromowskich transakcji i podnosi opłacalność projektów rurociągowych koncernu.

Nieco odmienny charakter mają zamiary monopolu kupna, dzierżawy lub budowy podziemnych zbiorników gazu w **Wielkiej Brytanii**. W tym przypadku **koncern chce stworzyć własną rezerwę surowcową na nowym dlań rynku brytyjskim**.

3.3. Sprzedaż gazu – dostęp do końcowego odbiorcy

Już od chwili powstania Gazprom deklaruwał zamiar rozszerzenia swojej obecności na rynku sprzedaży detalicznych w Europie. Od kilku lat dostęp do końcowego odbiorcy jest wyraźnie formułowanym celem monopolisty. Największe szanse w tej dziedzinie koncern ma w **Europie Środkowej i Wschodniej**, gdzie dominuje jako dostawca. W ostatnich latach Gazprom wprowadzał w różnych państwach regionu swoje firmy w segment dystrybucji i handlu gazem i zawierał z nimi kontrakty na dostawy surowca (m.in. Vemex w Czechach, węgierski Emfes w Polsce czy Wingas Europa w Rumunii). Spółki te są obecne na rynkach detalicznych, zawierają bezpośrednie kontrakty z dużymi odbiorcami z pominięciem lokalnych dystrybutorów (np. spółka Emfes z puławskimi Azotami). Kontrakty na bezpośrednie dostawy gazu dla odbiorców indywidualnych (najczęściej zakładów przemysłowych) zawiera także spółka córka – Gazprom Eksport.

W Europie Zachodniej z jej bardziej zdywersyfikowanym rynkiem dostaw gazu rosyjski koncern nie jest graczem dominującym. Wyjątkiem są Finlandia (100% importu gazu z Rosji), Niemcy i Austria, gdzie Gazprom jest silniej obecny w różnych segmentach rynku gazowego (zarówno w dostawach, jak w dystrybucji i bezpośredniej sprzedaży detalicznej). W Niemczech, m.in. dzięki udziałowi w spółce Wingas, jest też bezpośrednim dostawcą surowca do końcowych odbiorców. Zgoda krajowych koncernów na ograniczony dostęp do rynku wewnętrznego we Francji czy Włoszech wchodziła w pakiet porozumień dotyczących prolongaty kontraktów gazowych zawieranych w latach 2006–2007. Działające na rynku zachodnioeuropejskim spółki Gazpromu z lokalnymi kompaniami nie tylko poszerzają swój udział w lokalnych rynkach (np. poprzez rozbudowę własnej sieci transportowej), ale także tworzą filie uprawnione do operowania na detalicznych rynkach gazowych innych państw unijnych (np. Wingas Europa)²⁴.

Również **na nowych rynkach** Gazprom podejmuje starania o uzyskanie bezpośredniego dostępu do końcowego odbiorcy. Na razie otworzyły one Gazpromowi możliwość dotarcia do w pełni zliberalizowanego rynku brytyjskiego²⁵. Inwazję Gazpromu na rynek Wielkiej Brytanii

²⁴ Utworzona w 1993 roku spółka Wingas ma obecnie 15% udziałów w rynku niemieckim. W latach 2006–2013 spółka zamierza zainwestować w rozbudowę europejskiej infrastruktury gazowej (budowę podziemnych zbiorników gazu i magistrali gazociągowych) przeszło 3 mld euro. Jej spółka córka – Wingas Europa – ma koncesje na handel gazem poza Niemcami.

²⁵ Do niedawna Gazprom uważał rynek brytyjski za najbardziej atrakcyjny. Np. w 2006 roku średnia cena 1000 m³ gazu na rynkach detalicznych państw europejskich (po opodatkowaniu) wynosiła ok. 680 USD, a w Wielkiej Brytanii 1000–1500 USD. W tym samym czasie średnia cena 1000 m³ surowca sprzedawanego przez Gazprom na granicy UE wynosiła ok. 270 USD. W 2008–2009 roku cena gazu na rynku brytyjskim spadła poniżej poziomu cen surowca w w kontraktach Gazpromu.

realizuje spółka córka monopolu Gazprom Marketing & Trading (GM&T), działająca także w innych krajach europejskich i poza Europą²⁶. Kupiona przez GM&T (latem 2006 roku) niewielka firma dystrybucyjno-handlowa Pennine Natural Gas w ciągu niecałego roku potroiła liczbę klientów. Wzrosła też sprzedaż gazu GM&T na rynku brytyjskim (z niecałych 2 mld m³ w 2004 roku do 8,6 mld m³ w 2008 roku i do ok. 10 mld m³ w 2010 roku²⁷. W latach 2006–2007 GM&T wyszła na rynek Niemiec i Francji, w 2008 roku uzyskała koncesję na sprzedaż gazu w Irlandii, a w 2009 utworzyła filię w Singapurze.

Rynek LNG. Potencjalnym na razie kierunkiem ekspansji Gazpromu w sferze sprzedaży błękitnego paliwa jest rynek gazu skroplonego. Obecnie rosyjski monopolista ma tylko jedną skraplarnię gazu, którą przejął w 2007 roku wraz z całym projektem Sachalin-2. Operacje sprzedaży LNG przeprowadza koncern lub jego spółki-córki jako pośrednicy. W tym właśnie charakterze pojawił się Gazprom po raz pierwszy na rynku LNG stosunkowo niedawno – w 2005 roku²⁸. Szczególnie aktywnym pośrednikiem w handlu LNG jest brytyjska córka Gazprom Marketing & Trading Ltd., która zrealizowała już wiele dostaw gazu skroplonego, m.in. do USA, Wielkiej Brytanii i Japonii. **Mimo niewielkiej produkcji własnej, monopolista ma ambicje uczestniczenia w światowym rynku LNG i podboju rynku amerykańskiego²⁹.** W marcu 2008 roku władze koncernu zatwierdziły strategię produkcji i dostaw LNG na rynek światowy, która przewiduje znaczne inwestycje na rozwój tej branży do roku 2030 (od 45 do 60 mld USD), podniesienie produkcji do 90 mln t (docelowa wydajność skraplarni Sachalin-2 wynosi 9,6 mln t) i przejęcie co najmniej 25% światowej sprzedaży LNG. Kryzys i zmiana sytuacji na amerykańskim rynku gazowym, głównym potencjalnym odbiorcy rosyjskiego LNG, przekreśliły możliwość realizacji tych planów. Mimo to w 2009 roku GM&T zawarła wstępne porozumienia dotyczące dzierżawy mocy kilku amerykańskich terminali regazyfikacyjnych, a prognoza udziału rosyjskiego LNG w rynku USA znalazła się w ostatnim (październik 2010) projekcie Generalnego Schematu Rozwoju Sektora Gazowego do 2030 roku³⁰.

Nawet w przypadku poprawy koniunktury na rynku gazowym plany te są całkowicie nierealne. Na rozwój produkcji LNG koncern nie ma środków, jego ceny (przy wysokich kosztach wydobywania gazu w Rosji) byłyby niekonkurencyjne, a na rynku europejskim utrzymuje się nadpodaż tego rodzaju gazu.

²⁶ Gazprom Marketing & Trading Ltd. powstała w 1999 roku, ale przez kilka lat jej działalność ograniczała się do udziału w niewielkich operacjach spotowych. Od 2007 roku posiada wszelkie niezbędne koncesje na dostawy gazu do końcowych odbiorców przemysłowych na terenie Wielkiej Brytanii (jej odbiorcami są m.in. Centrica i Scottish Power). Poprzez swoje filie przeprowadza różnego rodzaju transakcje w innych państwach europejskich i w Ameryce Łacińskiej (m.in. handel gazem, LNG, energią elektryczną, kwotami Kioto). W 2007 roku rozpoczęły działalność jej filie: GMT-Francja i GMT-USA, a w 2008 roku GMT-Meksyk.

²⁷ <http://www.gazpromretail.co.uk/>; wobec niepowodzenia prób kupna największego brytyjskiego dystrybutora gazu – firmy Centrica – GMT wchodzi na tamtejszy rynek stopniowo i z różnymi produktami. Np. dostarcza energię elektryczną do katedry Westminster w Yorku, a gaz – dla sieci londyńskich restauracji i kompanii British House Stores. W roku 2008 GMT negocjowała kontrakt na dostawy gazu do placówek Narodowej Służby Ochrony Zdrowia (NHS).

²⁸ Była to dostawa do USA gazu algierskiego przetworzonego w LNG przez Gaz de France za gaz rosyjski dostarczony do Europy rurociągami.

²⁹ Jeszcze w połowie 2008 roku Gazprom deklarował wolę zajęcia 10% amerykańskiego rynku LNG do 2010 roku i 20% – do 2015 roku. Obecnie, w sytuacji całkowitej zmiany sytuacji na amerykańskim rynku gazowym w ostatnich latach (bilans gazowy USA uzupełnił gaz pozyskiwany z łupków), plany te są nierealne.

³⁰ http://minenergo.gov.ru/press/most_important/5280.htm

4. Cele ekspansji

W długiej perspektywie celem zagranicznej ekspansji Gazpromu jest przekształcenie rosyjskiego monopolisty w największą pod względem kapitalizacji korporację energetyczną na świecie, lidera wśród globalnych kompanii, obecnego we wszystkich segmentach globalnego rynku energetycznego. W średniej i krótkiej perspektywie celem monopolisty jest utrzymanie kontroli nad tradycyjnymi rynkami (WNP i Europy) oraz uzyskanie dostępu do nowych dla koncernu rynków europejskich (zwłaszcza rynku brytyjskiego). Aktywność inwestycyjna Gazpromu za granicą jest motywowana zarówno względami ekonomicznymi, jak i politycznymi, a także prywatnymi interesami osób czerpiących profity z działalności monopolisty.

4.1. Cele ekonomiczne

Oczywistym celem ekspansji Gazpromu jest maksymalizacja zysków z eksportu gazu przede wszystkim poprzez uzyskanie możliwości sprzedaży surowca na rynku detalicznym. Monopolista stara się więc utrzymać kontrolę nad swoją bazą surowcową i tranzytową – sektorami gazowymi b. republik. Stara się też wzmocnić lub uzyskać kontrolę nad rynkami Europy, ograniczyć do minimum możliwości konkurencji, a przede wszystkim dotrzeć bezpośrednio do końcowego odbiorcy. **Efektom pożądanym, zapewniającym monopolistę maksymalne zyski (dającym mu wolną rękę w kształtowaniu cen surowca), byłaby monopolizacja rynku energetycznego UE.** Cel ekonomiczny mają zatem starania koncernu o uzyskanie udziału w magistralach gazowych i podziemnych zbiornikach gazu państw – kontrahentów oraz realizowana lub planowana budowa własnych tras przesyłu gazu na rynek europejski. Infrastruktura stanowi integralną część sieci transportowej i dystrybucyjnej UE. Dostęp do niej zwiększa możliwości operowania na całym rynku unijnym. Motywacja ekonomiczna przyświeca także planom ekspansji koncernu w dziedziny pokrewne, a zwłaszcza w elektroenergetykę (plan kupna elektrowni zasilanych gazem). Celem jest uzyskanie wartości dodanej ze sprzedaży produktu przetworzonego i zapewnienie sobie gwarantowanego rynku zbytu.

4.2. Cele polityczne

Ekspansja Gazpromu stanowi ważny element strategii państwa, której celem jest odbudowa mocarstwowego statusu Rosji. Eksport rosyjskich nośników energii zawsze odgrywał znaczącą rolę w polityce Moskwy. **W okresie prezydentury Władimira Putina eksport gazu stał się kartą przetargową w relacjach zagranicznych FR z Europą, a Gazprom – głównym narzędziem Kremla w budowaniu pozycji Rosji jako mocarstwa energetycznego.**

Monopol koncernu na dostawy, import i transport gazu na obszarze WNP pomagał dotychczas utrzymać b. republiki w strefie rosyjskich wpływów. Z kolei **szczególne relacje bilateralne z Niemcami, Włochami czy Francją umożliwiają torpedowanie zarówno procesu uzgadniania zasad wspólnej polityki energetycznej na obszarze UE, jak i implementacji tych zasad.** Gazprom postrzega bowiem wprowadzane lub planowane regulacje unijnego rynku energetycznego (przede wszystkim III Pakiet – zasada rozdziału właścicielskiego

produkcji, przesyłu i dystrybucji na rynku gazowym i elektroenergetycznym, czy TPA – dostępność infrastruktury dla wszystkich uczestników rynku) – jako poważne zagrożenie dla własnych interesów. Tworząc – niekoniecznie pod własnym szyldem – sieć struktur działających w downstream rynków gazowych UE, Gazprom wydaje się działać metodą faktów dokonanych. Stara się przejąć maksimum aktywów na rynku europejskim, a zawierając kontrakty długoterminowe – jak najbardziej związać Europę z rosyjskim dostawcą. Z tego punktu widzenia porozumienia i bliskie relacje Gazpromu z koncernami Niemiec, Austrii czy Włoch wzmacniają pozycję Rosji w kontaktach z instytucjami Unii Europejskiej.

4.3. Interesy prywatne

Ekspansja rosyjskiego monopolu gazowego służy też często prywatnym interesom osób powiązanych z obecną ekipą kremlowską, ułatwia bowiem transfer kapitału poza granice kraju. Część operacji eksportowych i transakcji na rynkach zagranicznych realizuje w sposób nietransparentny, za pośrednictwem zarejestrowanych w rajach podatkowych firm pośredniczących lub formalnie niezależnych spółek, których jest faktycznym właścicielem lub współwłaścicielem. Rozmiarów tego zjawiska nie sposób precyzyjnie ocenić.

5. Metody ekspansji

Gazprom realizuje swoją strategię ekspansji na wiele sposobów, jednak **podstawowymi instrumentami są kontrakty gazowe, inwestycje w infrastrukturę oraz kupno lokalnych aktywów lub akcji przedsiębiorstw energetycznych.**

Zakres i skala stosowania metod zależy m.in. od znaczenia, jakie mają dla monopolisty poszczególne regiony, a także od rodzaju i poziomu obecności koncernu na ich rynkach wewnętrznych. Stosunkowo rzadko, zwłaszcza w ostatnich latach, są to inwestycje bezpośrednie, częściej różnego rodzaju transakcje przeprowadzane przez spółki córki lub firmy, których Gazprom jest jawnym lub niejawnym udziałowcem, albo inwestycje wspólne z zagranicznymi partnerami. W przetargach na aktywa rosyjski monopolista często uczestniczy w konsorcjach ze swymi najważniejszymi partnerami z Europy Zachodniej: koncernami BASF, E.ON Ruhrgas, Gaz de France, ENI. Metodą zdobywania przez koncern aktywów może być także dopuszczanie zagranicznych partnerów do swoich projektów i długoterminowe kontrakty na dostawy gazu.

5.1. Specyfika poszczególnych regionów

Na obszarze WNP Gazprom stara się utrzymać i umocnić swoją pozycję poprzez:

- **zawieranie kontraktów na zakup gazu z republik środkowoazjatyckich** (przede wszystkim Turkmenistanu, Uzbekistanu, Kazachstanu). Gdyby nie konkurencja Chin i perspektywa eksportu gazu do Europy bez pośrednictwa Rosji, monopolista mógłby sobie zapewnić wyłączność na dysponowanie surowcem wydobywanym przez te państwa;
- **udział w projektach wydobywczych** w państwach Azji Centralnej;
- **plany rozbudowy magistrali gazociągowych prowadzących do Rosji** (m.in. systemu Azja Centralna – Centrum), które dawały Gazpromowi do niedawna monopol na transport gazu z b. republik za granicę, i budowy nowych (np. plany gazociągu Przymorskiego). Jedne i drugie mają zapobiec budowie gazociągów eksportowych do Europy z regionu kaspijskiego, omijających rosyjskie terytorium (np. transkaspjskiego);
- systematycznie podejmowane **próby uzyskania kontroli nad systemami gazociągowymi państw tranzytowych** (przede wszystkim ukraińskim Naftohazem);
- **politykę cenową** – np. **przejmowanie aktywów w zamian za obietnice utrzymania niższych cen gazu**³¹. Np. przypadek Armenii, gdzie na początku 2007 roku Gazprom za utrzymanie do roku 2009 ceny gazu na poziomie 110 USD za 1000 m³ uzyskał kontrolę m.in. nad armeńską siecią gazociągową (w tym nad nowym gazociągiem z Iranu);

³¹ Gazprom stosuje przy tym zazwyczaj taką samą taktykę – informuje klienta o znacznej, niekiedy kilkakrotnej podwyżce ceny surowca i żąda natychmiastowej zapłaty i/lub spłaty zadłużenia (prawie wszystkie państwa WNP mają długi gazowe). Czasem żądanie popiera wstrzymaniem dostaw gazu.

- **szantaż cenowy w celu przejęcia aktywów** – np. przypadek Gruzji³² lub Ukrainy, gdzie Gazprom jest gotów obniżyć ceny gazu w zamian za uzyskanie kontroli nad siecią gazociągów tranzytowych.

W Europie Środkowej, państwach bałtyckich i na Bałkanach ekspansja Gazpromu polega na głębszej penetracji rynku:

- **tworzeniu spółek z lokalnymi firmami** operującymi na rynkach detalicznych (m.in. Vemex w Czechach);
- **zawieraniu bezpośrednich kontraktów z końcowymi odbiorcami** na dostawy gazu z pominięciem lokalnych dystrybutorów (np. Czechy, Rumunia, Polska – puławskie Azoty);
- **porozumieniach z poszczególnymi państwami w kwestii realizacji wspólnych projektów infrastrukturalnych**, dotyczących m.in. budowy nowych tras przesyłu błękitnego paliwa do Europy Zachodniej i Południowej (m.in. porozumienia z Bułgarią, Węgrami, Słowenią, Serbią i Grecją w sprawie budowy gazociągu South Stream oraz podziemnych zbiorników gazu);
- **zawieraniu porozumień w sprawie budowy lub wykorzystania do transportu rosyjskiego gazu infrastruktury przesyłowej i systemu podziemnych zbiorników gazu** w tych państwach.

Kontrakty długoterminowe jako sposób umocnienia się na rynku regionu nie mają tu dla Moskwy takiego znaczenia, jak w Europie Zachodniej, Gazprom bowiem jest na tym obszarze na ogół jedynym lub dominującym dostawcą. Wyjątkiem są kontrakty gazowe z państwami, przez które mógłby przebiegać gazociąg South Stream. Niektóre (np. z Bułgarią) w pierwszej wersji zawierały m.in. warunek dostępu rosyjskiego monopolisty do ich sieci przesyłowej z perspektywą włączenia jej w nową trasę. Zmiany w kondycji Gazpromu spowodowane kryzysem i wątpliwościami co do komercyjnej racjonalności tego projektu wzmocniły pozycję potencjalnych partnerów koncernu w South Stream. Obecnie niektóre z tych państw wykorzystują rozmowy o udziale w przygotowaniach do jego realizacji do negocjowania korzystniejszych dla siebie cen i zasad sprzedaży gazu (np. Bułgaria).

³² W listopadzie 2006 roku Gazprom zapowiedział wstrzymanie od 1 stycznia 2007 roku dostaw gazu do Gruzji, jeśli ta nie podpisze nowego kontraktu przewidującego przeszło dwukrotne podniesienie cen surowca (ze 110 do 230 USD/1000 m³). Szef Gazeksportu Aleksandr Miedwiediew oświadczył, że monopolista jest gotów złagodzić swoje stanowisko, jeśli Gruzja zaproponuje w zamian interesujące Gazprom aktywa – przede wszystkim gruziński odcinek magistrali gazociągowej z Rosji do Armenii.

Tabela 5. Wybrane kontrakty długoterminowe zawarte lub przedłużone z kompaniami europejskimi w latach 2006–2010

Państwo, nazwa firmy – partnera	Data zawarcia kontraktu i okres obowiązywania	Wielkość i adresat dostaw	Przedmiot kontraktu, warunki, cele i ew. skutki
AUSTRIA			
Gazprom z: - OMV Gas International (OGI); - EconGas, GWH (50% Gazeksport, 24,9% – Centrex, reszta OMV); - Centrex Europe Energy & Gas AG (spółka Gazprombanku)	2012–2027	7 mld rocznie $\frac{3}{4}$ – dla OGI; $\frac{1}{4}$ – dla Econ Gas i Centrex Europe	- Prolongata i renegotjacja kontraktu. Warunkiem przedłużenia kontraktu była zmiana odbiorcy; dotychczasowy wyłączny odbiorca OGI (spółka córka OMV) - Obecnie konkurentami OGI będą 2 firmy z udziałem Gazpromu z prawem sprzedaży na rynku detalicznym 3 krajów związkowych - Kontrakt zapewnia spółkom Gazpromu prawo operowania na rynku i bezpośredni dostęp do rynku detalicznego Austrii
NIEMCY			
Kontrakt WIEH (spółki Gazpromu i Wintershall) z Verbundnetzgas	2014–2031	90 mld m ³ w latach 2014–2031 (5,25 mld m ³ rocznie z możliwością zwiększenia dostaw)	Wzmocnienie pozycji gazpromowskiej spółki na rynku niemieckim. Za pośrednictwem WIEH Gazprom sprzedaje gaz również na rynkach innych państw UE
Gazprom z E.ON Ruhrgas	2009–2020	8 mld m ³ rocznie od 2009 roku	Wykorzystanie przez E.ON Ruhrgas ostatniej z opcji na przedłużenie jednego z 7 długoterminowych kontraktów
E.ON Ruhrgas	2011–2036	100 mld m ³ / 4 mld m ³ rocznie	Kontrakt na dostawy gazociągami Nord Stream. Niemiecki koncern uzupełnia listę klientów dostaw tym gazociągami. Możliwość zbytu decyduje o rentowności projektu transbałtyckiego
Gazprom z E.ON Ruhrgas	2020–2035	300 mld m ³ w latach 2020–2035 (20 mld m ³ rocznie)	Przedłużenie obecnych, wygasających w 2020 roku, kontraktów na dostawy gazu przez Weidhaus. Przedłużony kontrakt utrzymuje zasadę stałego punktu dostaw
WŁOCHY			
ENI	2017–2035	22 mld m ³ rocznie	Prolongata kontraktu w ramach nowej wersji porozumienia o strategicznym partnerstwie Gazpromu i ENI. Daje ono rosyjskiemu koncernowi prawo bezpośredniej sprzedaży gazu na włoskim rynku detalicznym od 2007 roku – do 3 mld m ³ rocznie w 2010 roku – w zamian za obietnicę możliwości kupna przez Eni aktywów w Rosji

Państwo, nazwa firmy – partnera	Data zawarcia kontraktu i okres obowiązywania	Wielkość i adresat dostaw	Przedmiot kontraktu, warunki, cele i ew. skutki
FRANCJA			
Gaz de France (GdF)	2012–2030	12 mld m ³ rocznie plus kontrakt na dodatkowe dostawy 2.5 mld m ³ rocznie rurociągiem Nord Stream	Prolongata kontraktu wygasającego w 2011 roku. Z zakontraktowanej kwoty 12 mld m ³ gazu Gazprom od października 2007 roku będzie miał prawo bezpośredniej sprzedaży 1,5 mld m ³ na francuskim rynku detalicznym. Sprzedażą gazu zajmie się córka Gazpromu – GMT France, która zawarła już wstępne porozumienia z klientami przemysłowymi. Firma ta od jesieni 2006 roku jest uczestnikiem giełdy gazowej we Francji
CZECHY			
RWE AG (córka niemieckiej RWE Transgas), do 2006 roku wyłączny dostawca na rynek czeski	2014–2035	9 mld m ³ rocznie	Kontrakt na przedłużenie dostaw zawarty w pakiecie z porozumieniem o prolongacie do 2035 roku kontraktu z RWE na tranzyt gazu. Gazociągami RWE (via Czechy) jest transportowany rosyjski gaz do Europy
Kontrakt Vemex (spółki Gazpromu) z gazowym dystrybutorem Prazska Plynarenska	bd.	550 mln m ³ gazu w 2006 roku	Vemex to druga już spółka kontrolowana przez Gazprom, która weszła na rynek czeski jako konkurent RWE (gaz do Czech dostarcza też w ramach bezpośrednich kontraktów spółka Wingas Europa)
Vemex z Energetika Vitkovice AS (grupa CEZ)	bd.	Dostawy od 2007 roku	Bezpośredni dostęp do rynku wewnętrznego (kontrakty z odbiorcami przemysłowymi)
Vemex z zakładami chemicznymi Spolana w Neratovicach	bd.	Dostawy od 2007 roku	
BUŁGARIA			
Bulgargaz	2011–2030	3 mld m ³ rocznie	Warunkiem przedłużenia kontraktu była jego renegotjacja i przejście na gotówkowe opłaty za tranzyt gazu (kontrakt wygasający w 2010 roku przewidywał rozliczenia barterowe w ilości 1,4 mld m ³ po 83 USD za 1000 m ³). Efektem był wzrost ceny gazu dla Bułgarii. Porozumienie przewidywało zwiększenie tranzytu gazu przez Bułgarię do Turcji, Grecji i Macedonii). W zamian Sofia wyraziła zgodę na współpracę przy realizacji projektów gazociągowych oraz wykorzystanie i rozbudowę swoich podziemnych zbiorników gazu dla South Streamu. Po wygraniu wyborów w 2009 roku przez centroprawicę, nowy premier Bojko Borisow zakwestionował te porozumienia i będą one renegotjowane do końca 2011 roku

Państwo, nazwa firmy – partnera	Data zawarcia kontraktu i okres obowiązywania	Wielkość i adresat dostaw	Przedmiot kontraktu, warunki, cele i ew. skutki
RUMUNIA			
Gazprom Eksport WIEH (spółka Gazpromu i Wintershal)	2012–2030	Ok. 4,5 mld m ³ rocznie	Prolongata kontraktu wygasającego w 2011 roku. Od 1993 roku gazpromowska spółka WIEH jest na rynku rumuńskim głównym odbiorcą i sprzedawcą importowanego do tego państwa gazu rosyjskiego
Gazprom Eksport Romgaz			Porozumienie o utworzeniu spółki do budowy podziemnego zbiornika gazu
Gazprom Eksport Transgaz			Porozumienie przewidujące wspólną z Gazpromem eksploatację i inwestycje w infrastrukturę przesyłową Rumunii, którą rosyjski koncern może wykorzystać dla zwiększenia dostaw gazu do Turcji i realizacji projektu gazociągu południowego
Gazprom Eksport Conef (rumuńska firma dystrybucyjna i handlowa)	2010–2030	50 mld m ³ w latach 2005–2030 (po 2–2,5 mld m ³ rocznie)	Wstępne porozumienie nt. długoterminowego kontraktu na bezpośrednie dostawy gazu dla kombinatu aluminiowego Alro Slatina (bez udziału partnera niemieckiego – spółki WIEH). Od 2005 roku Gazprom dostarcza gaz do tego kombinatu za pośrednictwem WIEH (spółka Gazpromu i Wintershall). Porozumienie zapewnia monopolistycznie dostęp do rynku wewnętrznego – bezpośrednio kontrakty z odbiorcą przemysłowym
DANIA			
DONG Energy	2011–2031	1 mld m ³ rocznie	Dostawy z Nord Stream
DONG Energy	2011–2030	1 mld m ³ rocznie	Dostawy z II nitki Nord Stream. Kontrakt zawarty we wrześniu 2009 roku
TURCJA			
Shell Enerji A.S.	2007–2021	0,25 mld m ³	Kontrakt na bezpośrednie dostawy gazu. W ramach liberalizacji tureckiego rynku gazowego BOTAS dopuszcza inne firmy na rynek wewnętrzny
Bosphorus Gas A.S.	2008–2021	0,75 mld m ³	bd.
Avrasya A.S.	2008–2021	0,5 mld m ³	bd.
ŁOTWA			
Latvijas Gaze i Itera Latvija	2015–2030	bd.	Kontrakt zawarty w lutym 2009 roku
SŁOWACJA			
Gazprom Eksport	2009–2028	6,5 mld m ³	Prolongata kontraktu między SPP a Gazprom Eksporem, który wygaś 31 grudnia 2008 roku
Eustream			Kontrakt między Gazpromem a Eustream na przesył 1 bln m ³ gazu (w sumie, w okresie obowiązywania kontraktu)

Na podstawie: *Ekspansja Gazpromu w UE, Warszawa, październik 2009; dane ze stron internetowych koncernów i agencji informacyjnych.*

W Europie Zachodniej monopolista zabiega o rozszerzenie swojej obecności i umocnienie pozycji na rynku energetycznym, a przede wszystkim uzyskanie dostępu do końcowego odbiorcy poprzez:

- **zawieranie lub prolongatę długoterminowych kontraktów na dostawy gazu**, które są dla Gazpromu gwarancją zbytu. W sytuacji przewagi popytu nad podażą i groźby deficytu surowca odbywało się to na warunkach określanych przez koncern (np. pod warunkiem zapewnienia Gazpromowi prawa bezpośredniej sprzedaży gazu na rynku detalicznym kontrahenta lub zobowiązanie do kupna gazu z gazociągu Nord Stream). W zamian za zgodę na przedłużenie długoterminowych kontraktów na dostawy gazu koncern żądał od kontrahentów odstąpienia części ich infrastruktury transportowej i rynków zbytu³³. Część prolongowanych w 2006 roku kontraktów Gazpromu w Europie była podporządkowana tej zasadzie. Kryzys i zmiana sytuacji na europejskim rynku gazowym (przewaga podaży nad popytem i wzrost konkurencji LNG) sprawiły, że zarówno ceny gazu rosyjskiego w kontraktach długoterminowych – najwyższe w Europie, jak warunki kontraktów są kwestionowane przez wszystkich kontrahentów koncernu;
- **wchodzenie na rynek detaliczny państw zachodnioeuropejskich w charakterze bezpośredniego sprzedawcy gazu** – m.in. poprzez mechanizm długoterminowych kontraktów zawieranych z własnymi „córkami”. Taką możliwość zapewniły monopolowi kontrakty z Austrią, Francją i Włochami³⁴;
- **tworzenie spółek z lokalnymi firmami operującymi na rynkach detalicznych** i zawieranie z nimi kontraktów na bezpośrednie dostawy surowca (Niemcy – Wings);
- **tworzenie własnych firm marketingowo-handlowych** na rynkach zliberalizowanych (np. Gazprom Marketing & Trading w Wielkiej Brytanii) oraz ich intensywny rozwój (m.in. poprzez tworzenie spółek córek tych firm w innych państwach lub rozszerzanie zakresu ich działalności). Firmy te (licencjonowani agenci) przenikają do sfery dystrybucji i sprzedaży bezpośredniej na nowych i tradycyjnych rynkach monopolisty w Europie. W efekcie **Gazprom często sprzedaje gaz na rynkach państw unijnych własnym spółkom dystrybucyjnym, a poprzez kontrolowane przez siebie firmy – również końcowym odbiorcom**;
- **kupno lokalnych firm**. Gazprom najbardziej interesują kompanie, które są właścicielami lub udziałowcami obiektów infrastruktury (gazociągów, zbiorników podziemnych), albo znaczącymi graczami na rynku sprzedaży detalicznych. Na rynkach zachodnioeuropejskich, przede wszystkim brytyjskim, koncern korzystał do niedawna z każdej okazji kupna również mniejszych kompanii – dystrybutorów lub sprzedawców gazu, przejmuje ich kontrakty i rozszerza liczbę klientów (np. Pennine Natural Gas). W ostatnich latach z powodu kryzysu znacznie spadła liczba takich transakcji;

³³ Np. nowe kontrakty gazowe z państwami, przez które miały przebiegać gazociąg South Stream zawierają m.in. warunek dostępu Gazpromu do ich sieci przesyłowych z perspektywą włączenia tych sieci w nową trasę: <http://www.old.prognosis.ru/news/market/2006/3/29/gasprom.html>

³⁴ Zapewnienie Gazpromowi prawa bezpośredniej sprzedaży gazu na rynkach detalicznych tych państw było przed kryzysem jednym z warunków przedłużenia z nimi kontraktów na dostawy gazu.

- **wymiana aktywów** (np. porozumienie z holenderską Gasunie – udziały w Nord Stream w zamian za udziały w gazociągu BBL z Holandii do Wielkiej Brytanii) jako wynik porozumienia w kwestii udziału Gazpromu w infrastrukturze gazowej państw europejskich albo jako warunek uczestnictwa zachodnich kompanii w projektach Gazpromu;
- **inwestycje lub oferty inwestycji w infrastrukturę**: w system podziemnego przechowywania gazu (Niemcy, Austria, Wielka Brytania) i w nowe połączenia międzysystemowe (np. BBL) składane nowym kontrahentom. Są one na ogół połączone z propozycją zwiększenia planowanej przepustowości tych tras dla przyszłych, wzrastających dostaw gazu rosyjskiego, przesyłanego m.in. gazociągiem Nord Stream;
- **kontrowersyjne metody budowania gazpromowskiego lobby**. W przypadku projektów budzących kontrowersje, na których realizacji zależy Moskwie (np. Nord Stream czy South Stream), Gazprom stara się zdobyć dla nich poparcie, zatrudniając wpływowych zachodnich polityków, np. b. kanclerza Niemiec Gerharda Schroedera czy b. premiera Finlandii Paavo Lipponena, we władzach konsorcjum Nord Stream. Wszędzie poza Rosją praktyki te oceniono bardzo negatywnie. Mimo to podobne propozycje złożył prezydent, a następnie premier Putin kolejno b. premierowi Włoch Romano Prodiemu i b. prezydentowi Francji Jacques'owi Chiracowi.

5.2. Wymiana aktywów i kontrakty długoterminowe jako sposób pozyskiwania aktywów

Specyficznym sposobem pozyskiwania przez Gazprom udziałów w rynkach państw kontrahentów jest **wymiana aktywów**. Od roku 2005, kiedy Moskwa zaczęła promować ten sposób ekspansji monopolu, schemat wymiany kilkakrotnie się zmieniał. Początkowo miała to być wymiana udziałów w projektach wydobywczych w Rosji na technologie. W 2006 roku, kiedy Gazprom ogłosił nową strategię i zapowiedział swój awans do czołówki światowej energetyki, wzrosły też jego wymagania. Problem w relacjach monopolisty z kandydatami do udziału w transakcjach wymiany aktywów polegał jednak na asymetrii oferty i oczekiwań strony rosyjskiej. Za strategiczne i dochodowe aktywa Gazprom oferował zainteresowanym udziałem w jego projektach maksymalne koszty i minimalne zyski – np. mniejszościowe udziały w najtrudniejszych i najdroższych projektach wydobywczych bez prawa głosu w sprawach strategii i inwestycji oraz bez prawa eksportu surowca. Poza aktywami **udział zagranicznych inwestorów w gazpromowskich projektach miał i ma być sposobem pozyskiwania przez monopolistę technologii oraz środków na ich realizację**³⁵.

³⁵ Zasada ta, stosowana w praktyce z różnym skutkiem od 2006 roku, została zatwierdzona przez zarząd koncernu w listopadzie 2007 roku w postaci dokumentu „Ogólne zasady udziału zagranicznych partnerów w projektach naftowo-gazowych”. Za podstawowe cele udziału obcych inwestorów w tych projektach uznano: 1) uzyskanie znaczących strategicznych aktywów za granicą; 2) zmniejszenie ryzyka i poprawa ekonomiki projektów dzięki technologiom partnerów; 3) zwiększenie wydobycia przy minimalnych nakładach własnych. Podobne sformułowania znalazły się w ostatniej wersji projektu Generalnego Schematu Rozwoju Sektora Gazowego do 2030 roku (jw.).

5.3. Próby zawierania porozumień z innymi producentami gazu

Elementem gazpromowskiej polityki ekspansji są próby zbliżenia z innymi producentami gazu – przede wszystkim z aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami w Europie. **Doraźnym celem tych prób jest koordynacja działań, która mogłaby zwiększyć obecność rosyjskiego monopolisty na rynku UE**, np. zapewnić mu dostęp do nowych rynków zdominowanych przez konkurenta (Hiszpanii i Portugalii, gdzie głównym dostawcą gazu jest algierski Sonatrach). W dłuższej perspektywie plany monopolu zmierzają do pozyskania udziałów w sektorach gazowych (wydobyciu i eksporcie) państw producentów. Efektem ofensywy dyplomatycznej podjętej w latach 2006–2009 przez rosyjskiego prezydenta, rząd i kierownictwo koncernu we wszystkich ważniejszych państwach producentach błękitnego paliwa były memoranda i wstępne porozumienia określające zakres przyszłej współpracy. We wszystkich Gazprom proponował swój udział w wydobyciu, transporcie (w tym w budowie rurociągów), przeróbce i sprzedaży węglowodorów. Podobnej treści porozumienia podpisano z państwami eksportującymi gaz na rynek europejski oraz z państwami i kompaniami energetycznymi na innych kontynentach. Jednak dopiero w roku 2009 udało się Gazpromowi uzyskać dostęp do jednego z projektów w Algierii.

6. Przeszkody w realizacji strategii ekspansji Gazpromu

- **Opór lokalnych kompanii przeciwko nadmiernemu udziałowi Gazpromu w rynkach detalicznych.** W większości państw Europy obecność rosyjskiego monopolisty w charakterze bezpośredniego sprzedawcy gazu nie jest postrzegana pozytywnie. Marża z dystrybucji i sprzedaży na rynku detalicznym to podstawa dochodów miejscowych kompanii. Dotyczy to również europejskich koncernów – strategicznych partnerów Gazpromu.
- **Brak zaufania większości państw europejskich do intencji Moskwy.** Rosyjsko-ukraińskie wojny gazowe na przełomie lat 2005–2006, a zwłaszcza przerwanie dostaw surowca do Europy w styczniu 2009 roku zaszkodziły wizerunkowi Rosji. Negatywną atmosferę wokół ekspansji rosyjskiego koncernu pogłębiły ультимatywne żądania i jawne groźby strony rosyjskiej pod adresem kontrahentów europejskich³⁶. W wielu państwach postrzega się aktywność zagraniczną Gazpromu jako element mocarstwowej strategii Moskwy, a sam koncern jako instrument agresywnej polityki Kremla.
- **Antymonopolowe regulacje europejskiego rynku energetycznego**, np. Trzeci Pakiet przewidujący m.in. obowiązkowy rozdział właścicielski sfer produkcji (dostaw), przesyłu i dystrybucji paliwa, stawia pod znakiem zapytania nie tylko możliwość realizacji strategii ekspansji Gazpromu w Europie (dominację we wszystkich segmentach rynku), ale nawet utrzymanie przez koncern zdobytych już aktywów i pozycji.

³⁶ Oświadczenie Aleksieja Millera na zwołanej przez Gazprom konferencji ambasadorów państw UE w Rosji (18 kwietnia 2006 roku). Oświadczył on, że Rosja jest gotowa przeorientować swój eksport gazu na Chiny i USA, jeśli UE będzie ograniczała Gazpromowi dostęp do swoich rynków wewnętrznych. Była to reakcja na interwencję władz brytyjskich w rozmowy Gazpromu z kompanią Centrica – największym dystrybutorem i sprzedawcą gazu na rynku Wielkiej Brytanii. Argument uruchomienia eksportu do Chin jako alternatywy dla rynku europejskiego często pojawia się w wystąpieniach rosyjskich polityków i menedżerów Gazpromu.

- **Plan Komisji Europejskiej zmniejszenia spożycia gazu w UE** poprzez wzrost udziału źródeł odnawialnych i energii atomowej w bilansie energetycznym UE oraz szerokie zastosowanie rozwiązań energooszczędnych.
- **Poparcie instytucji unijnych i części państw europejskich dla projektów dywersyfikujących szlaki i źródła dostaw gazu.** KE i inne instytucje unijne, a także USA wspierają projekty zmierzające do dywersyfikacji tras dostaw błękitnego paliwa do Europy – np. projekt gazociągu Nabucco i alternatywnych źródeł dostaw (region kaspijski, Bliski Wschód). Sytuacja ta przyczyniła się także do ożywienia w republikach Azji Centralnej prób zmniejszenia zależności gazowej od Rosji. Wspierane przez Unię Europejską i USA dążenie państw tego regionu do dywersyfikacji ich rynków zbytu nie tylko utrudnia realizację rosyjskiej strategii ekspansji energetycznej, ale także już zachwiało pozycję Rosji jako ich wyłącznego partnera gazowego.
- **Spadek popytu na gaz i wzrost konkurencji na europejskim rynku gazowym.** Niekorzystna dla producentów gazu koniunktura na rynku gazowym jest bezpośrednim skutkiem z jednej strony obecnego kryzysu gospodarczego, z drugiej – nadpodaży surowca. Zmniejszenie dochodowości rynku europejskiego budzi wątpliwości co do sensu wielu inwestycji Gazpromu, a zwłaszcza strategicznych projektów gazociągowych.

7. Wnioski i prognozy

7.1. Efekty ekspansji

Ocena efektów ostatnich kilku lat ekspansji Gazpromu nie jest jednoznaczna. Z jednej strony monopolistyczne udało się rozszerzyć i umocnić swoją obecność na rynkach WNP i Europy, z drugiej – jawne groźby Kremla pod adresem instytucji europejskich, przeciwnych ekspansji Gazpromu w UE, poważnie zaszkodziły wizerunkowi Rosji i interesom Gazpromu w Europie. Rosyjsko-ukraińskie wojny gazowe, a zwłaszcza przerwanie dostaw gazu do Europy w styczniu 2009 roku wzmocniły przekonanie, że koncern jest narzędziem polityki Kremla i dla bezpieczeństwa energetycznego należy szukać alternatywnych dostaw. Sposób realizacji strategii Gazpromu spowodował różne skutki na różnych obszarach działalności koncernu.

W WNP polityka ekspansji nie zagwarantowała Gazpromowi monopolistycznego statusu w sektorach gazowych państw Wspólnoty. Z państwami producentami gazu rosyjski koncern zawarł wprawdzie kontrakty na zakup prawie całego wydobywanego przez nie paliwa, ale kiedy przestało to być opłacalne, sam bez uprzedzenia wstrzymał odbiór gazu turkmeńskiego powodując awarię gazociągu. **Rosji nie udało się utrzymać producentów gazu w wyłącznej strefie wpływów Gazpromu.** Czynny udział w rywalizacji o środkowo-azjatycki gaz biorą Chiny, a gaz turkmeński jest eksportowany także do Iranu. Możliwość utraty zaplecza surowcowego powinna stać się dla Rosji bodźcem do intensywniejszego rozwoju rodzimego sektora gazowego. Jak dotychczas nie udało się też Rosji uregulować problemu bezpiecznego tranzytu (przejąć kontroli nad gazociągami ukraińskimi).

W Europie ekspansja Gazpromu umocniła jego pozycję, pogłębiła i poszerzyła obecność koncernu w różnych segmentach rynku gazowego i energetycznego. Poprzez fakt posiadania aktywów i wieloletnie kontrakty zapewnił on sobie materialne i prawne gwarancje trwałości swoich pozycji w Europie. Jednocześnie agresywna retoryka (np. w kwestii Karty Energetycznej)³⁷, wojny cenowe z państwami WNP, siłowe metody rozstrzygania konfliktów (odcinanie dostaw gazu lub groźby tego rodzaju sankcji) spotęgowały nieufność wobec Rosji i monopolisty gazowego. Ma to niepożądane konsekwencje dla inwestycji koncernu przede wszystkim w Europie. Nie tylko utrudnia wiele transakcji Gazpromu (przede wszystkim kupno obiektów infrastruktury), ale także stymuluje UE do zmniejszania spożycia oraz poszukiwania alternatywnych tras i źródeł surowca, m.in. w Azji Centralnej.

Ekspansja Gazpromu zaważyła także na relacjach Rosji z Unią Europejską. W walce przeciwko regulacjom rynku energetycznego UE opracowanym przez Komisję Europejską Gazprom zyskał poparcie ważnych sojuszników – koncernów niemieckich, włoskich i francuskich, które również bronią swojego monopolistycznego statusu na krajowych rynkach. Ich stanowisko może wpłynąć na ostateczny kształt regulacji rynku energetycznego UE w kierunku, który bardziej sprzyja praktykom monopolistycznym. Już obecnie skala ekspansji Gazpromu na rynkach poszczególnych państw UE i jego silne powiązania z krajowymi koncernami są czynnikami hamującymi proces liberalizacji.

Poza Europą i WNP efekty najnowszego etapu ekspansji Gazpromu są na razie ograniczone, nieadekwatne ani do przeznaczonych na to środków, ani do możliwości Rosji w sferze gazowej. Rynkiem Gazpromu pozostały państwa WNP i Europa. Ekspansja koncernu ma charakter zachowawczy, sprowadza się bowiem do obrony, utrwalenia i wzmocnienia pozycji monopolisty na tradycyjnym obszarze jego działania. Poza teoretyczną na razie, choć niewykluczoną w nieodległej perspektywie możliwością zdywersyfikowania rynków zbytu i wejścia na rynek chiński, Gazprom nie ma w zasadzie realnej alternatywy dla rynku europejskiego. Dodatkowym ograniczeniem jest niska jak dotychczas aktywność koncernu na przyszłościowym rynku LNG. Bez rozwoju produkcji gazu skroplonego, przesyłanego tankowcami i niezwiązanego z transportem rurociągowym, Gazprom ma niewielkie możliwości rozszerzenia swego rynku poza WNP i Europę.

W rosyjskim sektorze gazowym. Realizacja strategii przekształcania Gazpromu w lidera energetyki światowej przybrała formę agresywnej ekspansji zewnętrznej, która odbywa się kosztem rozwoju sektora gazowego w samej Rosji. Większość środków koncern przeznaczal na zakup aktywów krajowych i zagranicznych, redukując do minimum nakłady na rozwój własnej bazy surowcowej. Polityka inwestycyjna Gazpromu potwierdza opinię ekspertów, że koncern opóźnił realizację dużych projektów tworzenia nowych centrów wydobywania gazu w Rosji, przede wszystkim na Jamale. Ich realizacja mogłaby ugruntować pozycję rosyjskiego koncernu na światowym rynku. Koncern preferuje jednak inwestycje przynoszące szybki zysk.

³⁷ Prezydent Putin i inni politycy rosyjscy wielokrotnie podkreślali, że Rosja nigdy nie ratyfikuje Karty Energetycznej. Kreml określa Kartę jako dokument godzący w interesy Rosji, wymagający adekwatnej odpowiedzi. Taką odpowiedzią ma być m.in. forsowana przez Moskwę koncepcja gazowego OPEC (kartel producentów) przeciwko kartelowi importerów (Karta Energetyczna).

Zagospodarowanie złóż jest przedsięwzięciem trudnym, drogim i ryzykownym, z bardzo długim okresem zwrotu kosztów.

W efekcie w ciągu 15 lat swego istnienia Gazprom wprowadził do eksploatacji dwa złoża³⁸. Skutkiem tego jest narastający problem deficytu gazu w Rosji. Obecnie eksploatowane zasoby Syberii Zachodniej weszły w fazę coraz szybciej spadającego wydobywania, szacowanego obecnie na ok. 25–30 mld m³ rocznie, którego nie rekompensuje produkcja z nowo uruchomionych złóż. W sytuacji kryzysu i zmniejszonego popytu nie stanowi to problemu, jednak w dłuższej perspektywie, przy poprawie koniunktury, może skutkować zmniejszeniem udziału rosyjskiego gazu (i wpływów z tego tytułu) w rynku europejskim.

Wreszcie pod znakiem zapytania stoi komercyjny sens zagospodarowania rosyjskich złóż na szelfie arktycznym i Dalekiej Północy.

7.2. Prognoza

Z uwagi na swój potencjał surowcowy i bliskość rynku UE Rosja jest i w przewidywalnej przyszłości raczej pozostanie największym dostawcą gazu do Europy. Jedynym obiektywnym zagrożeniem jej pozycji może być brak surowca spowodowany problemami wewnętrznymi rosyjskiego sektora gazowego. Monopolistyczny status Gazpromu praktycznie paraliżuje rozwój niezależnych firm – producentów gazu, państwo zaś ogranicza możliwość dostępu obcych inwestorów do rosyjskich surowców, a zwłaszcza węglowodorów, co hamuje napływ inwestycji niezbędnych dla rozwoju sektora³⁹.

Możliwość istotnego zwiększenia udziałów Gazpromu w downstream Europy zależy teoretycznie od skuteczności działań Komisji Europejskiej w sferze liberalizacji rynku unijnego. W praktyce trudno to będzie ocenić. Rosyjski monopol wchodzi w posiadanie interesujących go aktywów za pośrednictwem firm lub kompanii lokalnych, których jest niejawnym udziałowcem lub właścicielem. Jednak kompromis i złagodzenie (pod wpływem Rosji) stanowiska instytucji unijnych w kwestii zmian w Karcie Energetycznej czy zgodna z oczekiwaniami Gazpromu korekta regulacji rynku energetycznego UE oznaczałyby *de facto* akceptację odrębności rosyjskich reguł gry w sektorze energetycznym (nieprzejrzystości, praktyk monopolistycznych, nierespektowania prawa, międzynarodowych umów i zobowiązań, instrumentalnej roli rosyjskich kompanii w polityce zagranicznej Kremla). Niewykluczona byłaby nawet ich częściowa implementacja na gruncie europejskim wraz z pojawieniem się na nim Gazpromu.

³⁸ Były to złoża: Zapolarnoje, na którym wydobywie przemysłowe rozpoczęto w 2004 roku, i które wprowadziła do eksploatacji poprzednia ekipa Gazpromu oraz Jużnorusskoje zagospodarowane przez konsorcjum Gazpromu z niemieckimi koncernami BASF i E.ON Ruhrgas.

³⁹ Państwo od kilku lat ma pełną kontrolę nad sektorem naftowo-gazowym i ogranicza prawnie możliwość znaczącego w nim udziału obcych inwestorów. M.in. opublikowana w grudniu 2007 roku lista zasobów strategicznych faktycznie gwarantuje wyłączność na koncesje i eksploatację większości rosyjskich złóż węglowodorów koncernom państwowym (Gazpromowi i Rosniefti). Koncerny te otrzymują wiele koncesji bez przetargu. Z kolei ustawa o dostępie inwestorów zagranicznych do strategicznych sektorów w Rosji (z kwietnia 2008 r.) ogranicza możliwość udziału obcych firm w projektach rosyjskich do maksimum 25%. Niewykluczone, że kryzys i konieczność poważnych inwestycji w zagospodarowanie złóż wymuszą rewizję tych zasad.

Mało prawdopodobna wydaje się możliwość zmonopolizowania przez Gazprom unijnego rynku sprzedaży detalicznych. Utrudnieniem w realizacji tego celu mogą być regulacje związane z liberalizacją i demonopolizacją rynku energetycznego UE, a zwłaszcza zasada rozdziału właścicielskiego sfer produkcji (dostaw) od transportu i zbytu na unijnym rynku energetycznym. Problemem dla rosyjskiego monopolisty byłoby też przewyższenie oporu europejskich koncernów, których interesom (i dochodom) zagrażałoby nadmierne zbliżenie Gazpromu do końcowego odbiorcy.

Poza Chinami, które są dla Gazpromu najbardziej realnym kierunkiem ekspansji, poszerzenie geografii rynków zbytu koncernu (poza WNP i Europę) jest potencjalnie możliwe w przyszłości. Zależy to m.in. od rozwoju produkcji LNG, która uwolniłaby eksport rosyjskiego gazu od ścisłego związku z transportem rurociągowym. Na razie jednak zainteresowanie Rosji tą technologią ogranicza się do deklaracji. W średniej perspektywie jest mało prawdopodobne, aby Gazprom w dziedzinie produkcji i eksportu LNG mógł zostać liczącym się graczem na rynku światowym.

Gazpromowska strategia ekspansji opiera się na kilku aksjomatach, m.in. na przekonaniu o bezkonkurencyjności rosyjskich zasobów gazu ziemnego w skali światowej, o stałym, gwarantowanym i przyspieszającym wzroście popytu na gaz w Europie (w miarę wyczerpywania złóż na Morzu Północnym) i na świecie, o nieuchronnym wzroście cen surowca i bezalternatywności rosyjskich dostaw gazu. Kryzys i zmiany na rynku gazowym (spadek popytu, nadpodaż surowca, pojawienie się nowych, nietradycyjnych źródeł błękitnego paliwa, spadek cen itd.) zaprzeczyły tym aksjomatom i stawiają pod znakiem zapytania sens i możliwość kontynuowania dotychczasowej strategii ekspansji Gazpromu.

Ewa Paszyc