



MINISTER SKARBU PAŃSTWA

MSP/DPS/1429/12

Warszawa, dnia 19 grudnia 2012 r.

SECRET MAJESTAT POLSKI
 21.12.12.
 6067 *Borusewicz*
P.R. Dojek
 SEKRETARIA
 Biura Prac Senackich
 Wpłynęło dn. 28.12.2012
 nr. 10981 podpis *Dojek*

Pan
Bogdan Borusewicz
Marszałek Senatu RP

Szczerzy Panie Marszałku

W odpowiedzi na oświadczenie Senatorów Grzegorza Wojciechowskiego, Wojciecha Skurkiewicza, Roberta Mamąta, Jarosława Obremskiego, Andrzeja Pajaka, Jana Marię Jackowskiego, Krzysztofa Słonia oraz Henryka Górskiego, złożonego w dniu 9 listopada 2012 r. na 20. posiedzeniu Senatu, uprzejmie informuję, co następuje:

1. Przebieg i wynik arbitrażu i negocjacji w sprawie zmiany ceny w kontrakcie jamalskim

Nie można nie zgodzić się z faktem, iż cena, jaką PGNiG płacił Gazpromowi od 2006 r. była zbyt wysoka i odbiegała od przyjętych w UE standardów. Było to z resztą powodem wszczęcia w końcu marca 2011 r. negocjacji w sprawie jej obniżenia, a w lutym 2012 r. skierowania do Trybunału Arbitrażowego w Sztokholmie pozwu przeciw Gazpromowi. Celem obu działań było ustalenie takich zasad i ceny dostaw, aby zarówno były zbliżone do rynku niemieckiego, jak i odzwierciedlały zmiany cen na rynku gazowym. Ponadto, celem spółki było osiągnięcie rentowności na działalności operacyjnej, a także stworzenie miejsca na obniżkę ceny dla odbiorców końcowych, a tym samym – zapewnienie sobie konkurencyjności na krajowym rynku gazu. Spółka była zdeterminowana osiągnąć te cele, zarówno na drodze negocjacji, jak i arbitrażu, co zostało bardzo wyraźnie przekazane stronie rosyjskiej.

Należy mieć przy tym na uwadze, że siłę argumentów wzmacniały także zauważalne coraz wyraźniej od 2008 r. zmiany na rynku gazu w Europie. Szczególnie istotne jest powstanie i wzmocnienie rynku i giełd gazowych na kontynencie europejskim (brytyjski hub

gazowy NBP istnieje od lat 90., ale ograniczone moce przesyłowe między Wielką Brytanią a kontynentem utrudniają import dużych ilości gazu z tego kierunku). Pomimo tego, iż w obecnych warunkach trudno byłoby na nich fizycznie pozyskać gaz w ilości zbliżonej do wolumenu kontraktu jamalskiego (tj. rzędu 10 mld m³ rocznie), obroty są na tyle duże, że pozwalają na stworzenie wiarygodnych sygnałów cenowych. Umożliwia to oparcie na nich kontraktów na długoterminowe dostawy gazu, co było podstawowym argumentem PGNiG w prowadzonym sporze.

Pozycję PGNiG wydatnie wzmocniły nowe możliwości importu gazu z kierunku zachodniego i południowego – przede wszystkim uruchomiony we wrześniu 2011 r. nowy łącznik w Cieszynie (przepustowość 0,5 mld m³ rocznie), działający od listopada 2011 r. wirtualny rewers gazociągu jamalskiego (maksymalnie do 2,3 mld m³ rocznie na zasadach przerywanych) oraz łącznik w Lasowie (gdzie przepustowość wzrosła z 1,0 do 1,5 mld m³ rocznie), którego rozbudowa zakończyła się w styczniu 2012 r. Dzięki temu PGNiG mógł ograniczyć dostawy z kontraktu jamalskiego do minimalnej ilości kontraktowej (tj. 8,7 mld m³ wg Polskiej Normy) i pozyskać gaz w kontraktach powiązanych z indeksami giełdowymi. Sygnał ten został wyraźnie zauważony przez Gazprom – wolumen dostaw do Polski spadł bowiem o około 1 mld m³.

Zakładane cele zostały osiągnięte w toku negocjacji (co nie znaczy, że PGNiG nie kontynuowałby procesu przed Trybunałem, gdyby propozycje Gazpromu nie były satysfakcjonujące), dlatego też Zarząd Spółki, za zgodą Ministra Skarbu Państwa (zgodnie ze statutem zatwierdza wszystkie kontrakty importowe przez nią zawierane oraz zmiany w nich), podpisał aneks do kontraktu jamalskiego w dniu 5 listopada 2012 r. **Uzyskana obniżka, zgodnie z deklaracją Zarządu PGNiG, wynosi ponad 10%, jednak ujawnienie jej rzeczywistej skali oraz wysokości ceny jest jednak niemożliwe ze względu na objęcie jej tajemnicą handlową – a gdyby tak się stało, pozycja PGNiG względem konkurencji byłaby znacznie osłabiona. Ponadto, formuła cenowa zawiera odniesienie do zachodnioeuropejskich indeksów giełdowych, co stanowi dodatkowy czynnik obniżający cenę i urealnijający jej wysokość. Obniżka uzyskana przez PGNiG S.A. zarówno niweluje skutki podwyżki z 2006 r., jak i umożliwiła zarówno wycofanie wniosku PGNiG o podniesienie taryfy (skierowany w lipcu 2012 r. do Prezesa URE) oraz skierowanie nowego wniosku – o obniżenie taryfy w celu uzyskania obniżenia ceny na rachunku końcowym odbiorców indywidualnych o około 10%.**

Osiągnięcie tych samych celów wyłącznie w procesie przed Trybunałem Arbitrażowym byłoby obciążone znacznie większym ryzykiem, który można rozpisać w trzech punktach:

- 1) Uznania przez TA swojej niezdolności prawnej do zmiany formuły cenowej, a jedynie do korekty ceny bazowej w kontrakcie (w efekcie nie zawierałaby, wbrew postulatam PGNiG, odniesienia do rynkowych cen gazu),
- 2) Uznania przez TA argumentów Gazpromu, dotyczących rynków i kontraktów, z jakimi powinien być porównywany kontrakt jamalski,
- 3) Wydłużenia procesu powodującego nieuzyskanie przez PGNiG obniżki ceny przed końcem I półrocza 2013 r.,

Dwa pierwsze argumenty odnoszą się do problemu, z którym borykały się także inne przedsiębiorstwa renegocjujące kontrakty gazowe z Gazpromem – sędziami trybunałów arbitrażowych są prawnicy, którzy niekoniecznie muszą znać specyfikę działania rynku gazu i mogą się skupiać na kwestiach prawnych i proceduralnych, a nie merytorycznych (czyli de facto zaistniałych zmianach na europejskim rynku gazu). Wydłużenie postępowania przed TA skutkowałoby znaczącym pogorszeniem sytuacji finansowej PGNiG (w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. spółka poniosła stratę na sprzedaży gazu wysokometanowego w wysokości 1,8 mld zł), co zaś znacząco utrudniłoby zwiększenie nakładów na poszukiwanie i wydobycie gazu.

Istnienie tych ryzyk nie oznacza oczywiście, że Spółka zrezygnowałaby z prowadzenia arbitrażu i zgodziła się na pierwszą propozycję, jaką dał Gazprom. Negocjacje w tej sprawie były bardzo trudne i toczyły się ponad półtora roku, a w ich trakcie odrzucono szereg niesatysfakcjonujących ofert ze strony rosyjskiej. Strona polska była w pełni gotowa do rozwiązania konfliktu sytuacji przed Trybunałem, gdyby finalna propozycja Gazpromu nie uwzględniała żądań PGNiG i nie przewidywała obniżki satysfakcjonującej polską stronę. **Ponieważ jednak zakładane cele zostały osiągnięte w całości, PGNiG i MSP wyraziły, po gruntownej analizie, zgodę na zaakceptowanie wynegocjowanej obniżki.**

Zawarcie porozumienia nie zamyka drogi do zmian innych zapisów w kontrakcie – na przykład działań na rzecz obniżenia poziomu *take-or-pay*, czyli minimalnej ilości gazu, jaki PGNiG odbiera w ciągu roku. Natomiast kolejne negocjacje w sprawie zmiany ceny będą mogły się rozpocząć w listopadzie 2014 r. (po upływie trzyletniego okresu zapisanego w kontrakcie) – czyli w okresie, kiedy będzie oddany do eksploatacji zarówno terminal LNG w Świnoujściu (dający możliwość sprowadzenia do 5 mld m³ gazu rocznie, z czego 65% jest już zarezerwowane przez PGNiG), jak i fizyczny rewers gazociągu jamalskiego (planowane

zakończeniu inwestycji do końca 2013 r.), który w sytuacjach awaryjnych umożliwi import z kierunku zachodniego co najmniej 5,5 mld m³. Finalizacja tych inwestycji wydatnie zwiększy możliwość korzystnego renegotjowania kontraktu. Należy mieć przy tym na uwadze, że pod koniec 2015 r. na rynku powinien pojawić się pierwszy gaz skroplony (LNG) eksportowany z USA, z nowego terminalu Sabine Pass. Wycena tego gazu będzie prowadzona w pełnym powiązaniu z rynkiem amerykańskim – bez powiązania z ceną ropy naftowej.

Na przełomie 2014 i 2015 r. w budowie powinny być (w zależności od wyników analiz opłacalności i wykonalności) także nowe łączniki: Polska-Litwa (2,3 mld m³), Polska-Czechy (5-6,5 mld m³) oraz Polska-Słowacja (4-5 mld m³), będące częścią Korytarza Gazowego Północ-Południe – projektu zmieniającego architekturę dostaw gazu w Europie Środkowo-Wschodniej. Zakończenie ich budowy przez OGP Gaz-System S.A. w perspektywie 2020 r. pozwoli (niezależnie od działań mających na celu zwiększenie wydobycia gazu w Polsce, zarówno łupkowego, jak i konwencjonalnego) na dobre przygotowanie PGNiG i innych zainteresowanych importem gazu na polski rynek do negocjacji kolejnych kontraktów importowych. Dzięki rozbudowie infrastruktury negocjacje te nie będą musiały się toczyć – jak w poprzednich latach – wyłącznie z dostawcą rosyjskim.

Niezależnie od powyższego, do sukcesu negocjacji z Gazpromem przyczyniło się również postępowanie Komisji Europejskiej w sprawie nadużywania pozycji dominującej przez Gazprom i podmioty powiązane.

Zapoczątkowane ono było kontrolami w siedzibach spółek sektora gazowego Europy Środkowej i Wschodniej, przeprowadzonymi we wrześniu 2011 r. (w Polsce objęły one PGNiG S.A., OGP Gaz-System S.A. i EuRoPol Gaz S.A.) i formalnie wszczęte 4 września br. Jednocześnie MSP spodziewa się, że postępowanie może być długotrwałe, a osiągnięcie finalnego efektu w postaci decyzji KE w tej sprawie – odległe w czasie. Z pewnością jednak będzie ono wykorzystane w przypadku podjęcia kolejnych rozmów w sprawie renegotjacji ceny.

2. Informacje o cenach gazu eksportowanego z Rosji

Posługując się danymi publikowanymi przez Gazprom (które podaje redaktor Andrzej Kublik) można stwierdzić, iż w I połowie 2012 r. średnia cena gazu dostarczanego na obszary poza Rosją i poza krajami byłego ZSRR (Gazprom publikuje średnie ceny dla tych trzech obszarów) wg normy GOST (Государственный стандарт, Standard Państwowy FR) wyniosły 381,2 USD/1000 m³ brutto po uwzględnieniu cła. Po przeliczeniu na Polską Normę (pomiar objętości gazu prowadzony jest w temperaturze 0°C, w normie GOST – przy 20°C, co obniża wartość opałową każdego m³) cena ta wynosi około 410 USD/1000 m³.

Analogiczny dokument Gazpromu za rok 2011 wskazuje, że średnia roczna cena gazu eksportowanego poza Rosję i byłe republiki radzieckie wynosi 383 USD/1000 m³ wg normy GOST, czyli około 412 USD/1000 m³ wg Polskiej Normy.

W ramach prowadzonej bieżącej działalności oraz w związku z prowadzonym postępowaniem przeciw Gazpromowi, PGNiG i MSP prowadzi bieżący monitoring publikacji, które zawierają szacunki cen rosyjskiego gazu. Jednoznacznie plasują one cenę gazu importowanego do Niemiec (głównego europejskiego rynku gazu, jednego z najlepiej zdywersyfikowanych i najbliższego Polsce) powyżej 450 USD/1000 m³ w I połowie 2012 r., ustalając ich górny pułap na poziomie ponad 500 USD/1000 m³ w zależności od źródła informacji. Podawane ceny obejmują opłaty, jakie są pobierane przez operatorów systemów przesyłowych do granicy niemieckiej.

Różnicę w podawanych danych trudno wyjaśnić jednoznacznie ze względu na ograniczony dostęp do informacji. Z analiz MSP wynika, że Gazprom może uwzględniać tam np. niższe ceny dla europejskich pośredników i swoich spółek-córek (np. Gazprom Marketing and Trading, czy też obecny na rynku czeskim Vemex). Ponadto, może także uwzględniać niższe ceny dla odbiorców tureckich (związane z budową rurociągu Blue Stream i South Stream), albo powstałe w wyniku renegocjacji formuł cenowych nadpłaty, zwracane europejskim klientom w ramach retroaktywności. Może także pomijać koszty transportu do odbiorców europejskich i podawać cenę na granicy rosyjskiej, którymi to kosztami obciążeni będą z pewnością importerzy.

Co istotne, dzięki renegocjacji kontraktu i zawarciu aneksu nr 40 cena importowanego z Rosji gazu jest konkurencyjna wobec analogicznych kontraktów długoterminowych na dostawy dużych wolumenów gazu do krajów europejskich. Spółka zrealizowała zakładane cele, osiągając efekt w postaci obniżenia i urealnienia ceny w kontrakcie szybciej, niż mógłby on być osiągnięty w postępowaniu przed Trybunałem Arbitrażowym. Nie oznacza to jednocześnie, że w przypadku niespełnienia postulatów Spółki, porozumienie zostałoby zawarte, a postępowanie zakończone. Zakończenie postępowania przed TA było zatem konsekwencją osiągniętego porozumienia, a nie jego warunkiem.

Do wiadomości:

- Sz. P. Jacek Jezierski, Prezes Najwyższej Izby Kontroli.

Z pozdrowieniami,

Mikołaj Budzanowski