



«Газпром» на рынках стран СНГ и Балтии: конец «советского» ценового субсидирования

Основные положения:

Недавнее резкое повышение цен на российский газ, поставляемый в страны бывшего СССР, дало пищу для дискуссии о факторах, определяющих ценовую политику «Газпрома». Является ли «Газпром» просто инструментом в политической игре, или же его действия могут быть объяснены с точки зрения экономической целесообразности?

Конечно, ценовая политика «Газпрома» несет в себе политический подтекст, хотя бы потому, что цена на поставки газа в страны СНГ и Балтии устанавливается в рамках межправительственных соглашений. Но истинная причина повышения цен кроется в стремлении «Газпрома» увеличить свои доходы - абсолютно коммерческой задачи. В этом же непосредственно заинтересовано и российское правительство, поскольку «Газпром» - крупнейший налогоплательщик в стране.

Сопоставление уровня цен на газ на Европейском рынке и в странах СНГ и Балтии выявляет существенный разрыв между ними. Из-за тесной связи с ценами на топочный мазут в Европе цены на нефть повышаются пропорционально росту мировых цен на нефть. Ситуация в странах СНГ и Балтии отличается от европейской, поскольку здесь уровень цен на газ фиксируется в рамках межгосударственных соглашений.

При поддержке российского правительства «Газпром» на рынках стран СНГ и Балтии начал постепенно переходить к использованию цен, базирующихся на европейских net-back. Эта стратегия натолкнулась на жесткое сопротивление со стороны Украины и Белоруссии, которые получают газ из России и пытаются использовать свое положение транзитных стран, по территории которых российский газ направляется в Европу, в качестве защитного инструмента.

Поставки газа в страны Балтии привязаны к ценам на газ в Европе с января 2008 года. После вступления в Евросоюз в 2007 г. эти страны должны постепенно, в течение 3 лет, перейти на европейский уровень цен на газ. В обмен «Газпром» получил доступ к газораспределительной системе Балтийских государств. Также «Газпром» пытался повысить цены на газ в Армению, Грузию и Азербайджан.

Самые напряженные переговоры предстоят «Газпрому» с двумя основными партнерами по транзиту газа в Европу – с Украиной и Белоруссией. Удастся ли «Газпрому» добиться желаемого и завершить к 2011 г. переход при поставках газа в страны СНГ и Балтии на цены, привязанные к европейскому net-back, пока неясно. Тем не менее, очевидно, что ценовое субсидирование в традициях СССР подходит к концу.

«Газпром» и рынки стран СНГ и Балтии

Ценовая политика «Газпрома» в отношении стран бывшего СССР в последние годы постоянно ужесточается. Началом этого процесса послужил газовый конфликт с Украиной зимой 2005-2006 гг., в ходе которого «Газпром» даже приостановил поставки газа в Украину. Ряд обозревателей рассматривал этот конфликт как определенного рода репрессии в отношении недавно избранного нового прозападного украинского правительства. В подобной интерпретации ценовая политика «Газпрома» могла расцениваться в качестве инструмента политического влияния для наказания или поощрения соседних с Россией стран, импортирующих ее газ. Но рост цен на газ может быть объяснен и с экономической точки зрения. Для «Газпрома» страны СНГ и Балтии представляют собой третий по величине рынок сбыта. Он включает в себя Армению, Белоруссию, Эстонию, Грузию, Казахстан, Латвию, Литву, Молдавию, Украину и, до 2007 г., Азербайджан.

Средняя цена на поставки газа в эти страны в 2007 г. составляла 110,9 долл./тыс. м³, в то время как для европейского рынка аналогичный показатель достигал 269,4 долл./м³. Объем чистой выручки от продаж газа в страны СНГ и Балтии в 2007 г. составил 254 млрд. руб. (10 млрд. долл.), для Европы этот показатель равнялся 873 млрд. руб. (34 млрд. долл.). Таким образом, объем поставок газа на европейский рынок только в 1,7 раза превысил объем экспорта в страны СНГ и Балтии, а чистая выручка - в 3,4 раза.

«Газпром» на рынках Европы, стран СНГ и Балтии (2004-2007 гг.)

Годы	Европа			СНГ и Балтия		
	Объемы (млрд. м ³)	Чистые продажи (млн. руб.)*	Средняя цена (долл./тыс. м ³)**	Объемы (млрд. м ³)	Чистые продажи (млн. руб.)*	Средняя цена (долл./тыс. м ³)**
2004	153,2	448,250	137,7	65,7	68,763	46,7
2005	156,1	619,099	192,4	76,6	108,391	60,7
2006	161,5	845,867	261,9	101,0	209,719	88,6
2007	168,5	873,410	269,4	100,9	254,841	110,9

Источник: «Газпром»

* без учета экспортной пошлины, акцизов и НДС.

** включая акциз, экспортную пошлину и НДС.

Существенный разрыв в уровне цен на газ между Европой и странами СНГ и Балтии объясняется, прежде всего, привязкой европейских газовых цен к ценам на топочный мазут. После начала роста цен на нефть с 2000 г. синхронно с ними менялись и цены на газ в Европе. В результате сформировался разрыв между ценами европейского рынка и ценами, преобладающими в странах СНГ и Балтии, уровень которых определяется в рамках межправительственных договоренностей. (Для получения более детальной информации по ценам на газ на европейском рынке, пожалуйста, обратитесь к нашему февральскому отчету ««Газпром» и европейская газовая ценовая модель»).

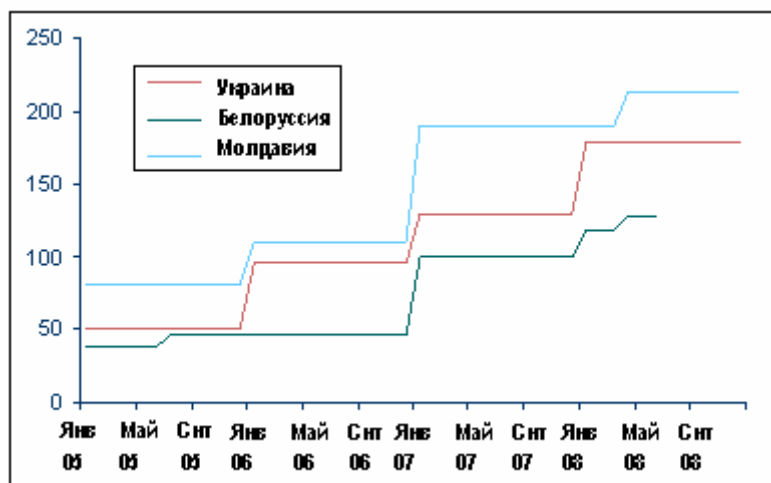
С точки зрения «Газпрома», подобный ценовой диспаритет является ничем иным, как субсидированием стран СНГ и Балтии. При поддержке Кремля в 2005 г. «Газпром» начал проводить политику повышения цен и прекращения практики ценового субсидирования в традициях бывшего СССР. Согласно стратегии компании, переход к европейским ценам при поставках газа в страны СНГ и Балтии должен завершиться к 2011 г.

Транзитные страны: Украина, Белоруссия и Молдавия.

Украина и Белоруссия являются одними из крупнейших покупателей «Газпрома», объем поставок российского газа в эти страны в 2007 г. составил 59,2 млрд. м³ и 20,6 млрд. м³, соответственно. На их долю суммарно приходится около 80% всего объема поставок газа в страны СНГ и Балтии. Молдавия при этом в 2007 г. получила только 2,7 млрд. м³ газа. Российский газ при поставках в Европу транзитом проходит по территории всех этих трех стран.

Взаимоотношения «Газпрома» с этими странами не всегда складывались гладко. Продолжающийся переход к рыночной экономике сопровождается существенным сокращением бюджетных средств. В результате страны СНГ зачастую оказывались не в состоянии оплатить поставки газа даже по субсидируемым ценам. Регулярные задержки оплаты, накопившиеся долги неоднократно становились причиной конфликтов между «Газпромом» и его покупателями в 1990-х гг., а также в недавнем прошлом.

Цена на газ в транзитных странах (2005-2008 гг.), долл/тыс. м³



Источник: Wood Mackenzie

Украина

Украина является основным маршрутом для транзита российского газа, через ее территорию проходит более 80% российского газового экспорта. Большую часть времени после развала СССР Украина получала газ по номинальной цене 50 долл/тыс. м³ в рамках бартерных соглашений с Россией и Туркменистаном. Однако, события зимы 2005-2006 гг. поставили под вопрос всех важнейшие элементы российско-украинских газовых взаимоотношений. В первую очередь, под ударом оказалось соглашение 2004 г., которое должно было определить порядок поставок газа в Украину из России на ближайшие годы. Документ включал в себя вопросы регулирования транспортных тарифов, объемов поставок и цен на российский и туркменский газ, погашения задолженности Украины и предоставления «Газпрому» доступа к украинской транзитной газотранспортной системе.

Затем, новое прозападное правительство Украины во главе с президентом Ющенко выступило с предложением об увеличении транзитного тарифа до европейского уровня и перехода на его оплату в долларах США. «Газпром» приветствовал данную инициативу, поскольку она открывала ему возможности для симметричного повышения цен на поставляемый в Украину газ (до европейского уровня) и перевода платежей в твердую валюту. В ноябре 2005 г. газовая монополия предъявила своеобразный ультиматум украинскому правительству – либо повышение цен на газ в 2006 г. до европейского уровня – 160-230 долл/тыс. м³, либо предоставление «Газпрому» доли в газотранспортной системе этой страны. Украина заявила о готовности к переходу на европейский уровень цен, если этот процесс будет происходить поэтапно. В 2006 г. Правительство Украины было готово согласиться с повышением цен на газ только до 80 долл/тыс. м³.

После того, как стороны не смогли прийти к компромиссу в ходе длительных переговоров в ноябре-декабре 2005 года, «Газпром» принял решение о прекращении с 1 января 2006 г. поставок газа в Украину. После того, как объем газа, поступающего из России в Европу, начал сокращаться, стало очевидно, что Украина самовольно производит отбор газа, проходящего транзитом через ее территорию. Опасаясь за свою репутацию надежного поставщика, «Газпром» был вынужден умерить свои первоначальные требования, и сторонам удалось заключить новое соглашение о поставках газа к 4 января 2006 года. В соответствии с соглашением, Украина должна была получать газ от посреднической структуры «РосУкрЭнерго», при этом цена на газ формировалась пропорционально, исходя из закупочной цены на российский газ в 230 долл/ тыс. м³ и закупочной цены на более дешевый среднеазиатский газ. Поскольку большая часть газа, поступающего в Украину, приходится на среднеазиатские ресурсы, итоговая цена поставок газа в 2006 г. составила 95 долл/тыс. м³.

Переговоры относительно цен 2007 г. протекали уже в более спокойном русле, и Украина согласилась с повышением цены на газ до 130 долл/тыс. м³. Однако в конце 2007 г. «Газпром» обвинил Киев в невыполнении обязательств по оплате газа и отказе от подписания нового соглашения по ценам на 2008 г. Вопрос погашения задолженности по поставкам газа оставался открытым и в начале 2008 года. Только после того, как «Газпром» в марте 2008 г. вдвое сократил объем поставок газа, Киев согласился погасить накопленную задолженность за поставки газа в 1,5 млрд. долл. и закупать газ в 2008 г. по цене 179,5 долл/тыс. м³. Кроме того, стороны договорились отказаться от услуг любых посредников и перейти от годовых к среднесрочным контрактам. Вместе с тем, до сентября 2008 г. никакой окончательный документ не был подписан, и пока неясно, как в дальнейшем будут развиваться отношения между «Газпромом» и Украиной.

После того, как Украина подала заявку на вступление в НАТО и заявила о возможном закрытии российской военно-морской базы в Севастополе, политические отношения между Москвой и Киевом существенно обострились. Российские власти более не расположены предоставлять Украине какие-либо преференции, а следовательно, Киеву надо быть готовым к переходу с 2009 г. на новые цены, net-back по которым будут равны net-back от поставок газа на европейский рынок (за вычетом разницы в расстоянии транспортировки). Учитывая, что средняя цена за газ в Европе в 2008 г. составит около 400 долл/тыс. м³, а страны Средней Азии намерены также привязать свои цены реализации газа к европейским net-back начиная с 2009 г., Киеву стоит ожидать резкого повышения цен на импортируемый газ. «Газпром» в качестве жеста доброй воли разрешил Украине дополнительно закупить 14 млрд. м³ газа сверх квоты по ценам 2008 г. для потребления в 2009 г. Этот объем эквивалентен 24% общего потребления газа на Украине в 2007 г.

Белоруссия

Газовый конфликт между Минском и Москвой разразился в начале 2004 г., когда зашли в тупик переговоры в отношении цен на газ для Белоруссии и получения «Газпром» доли в белорусском газотранспортном предприятии «Белтрансгаз». Россия настаивала на повышении цены на газ с 30 долл/ тыс. м³ до 50 долл/тыс. м³, в то время как Минск готов был согласиться на увеличение цены только до 40 долл/тыс. м³. Кроме того, Белоруссия отказалась рассматривать вопрос об участии «Газпрома» в работе своих газотранспортных сетей до принятия окончательного решения по ценам на поставку газа. К середине февраля 2004 г. Россия потеряла терпение и прекратила поставки газа в Белоруссию. В ответ на это Минск начал отбор части газа, поставляемого транзитом через территорию Белоруссии в Европу, вызвав перебои в поставках европейским потребителям. Через 18 часов после этого «Газпром» восстановил поставки в Белоруссию в полном объеме, а в середине июня того же года стороны согласовали повышение цены на газ для Белоруссии до 47 долл/тыс. м³. Переговоры в отношении цен на 2005 г. были не менее трудными, однако сторонам удалось избежать нового витка обострения, и цены не были повышены.

Ситуация изменилась в 2005 г., когда «Газпром» обозначил свою цель добиться паритета по net-back между поставками газа в на рынки страны СНГ и Балтии и на европейский рынок к 2011 году. В 2006 г. «Газпром» возобновил переговоры с Белоруссией, они продлились до самого конца года и так и не дали результата. Не имея заключенного контракта на поставки газа в 2007 г., российская сторона пригрозила прекращением поставок с 1 января 2007 г., также пообещав принять меры для сохранения в полном объеме экспорта в Европу. Угроза «Газпрома» оказала необходимое воздействие, и 31 декабря за несколько минут до наступления нового года стороны подписали новое ценовое соглашение.

Данное соглашение заложило основу для постепенного перехода к 2011 г. к новой системе ценообразования в отношении поставок газа, базирующейся на паритете net-back с европейским рынком. В соответствии с соглашением, цена на газ для Белоруссии в 2007 г. Устанавливалась на уровне 100 долл/тыс. м³. Начиная с 2008 года, цена на газ для Белоруссии должна определяться в соответствии с формулой, привязанной к net-back от поставок в Европу. В результате, в 2008 г. цена на газ для Белоруссии должна составить 67 % от цены net-back при поставках газа в Польшу, до 80% в 2009 г. и до 90% в 2010 году. Полный переход на цены, равные net-back при поставках российского газа в Польшу для Белоруссии запланирован на 2011 год. Цена должна корректироваться раз в квартал. Кроме того, как указано в соглашении, «Газпром» приобретет 50% долю в белорусском газотранспортном предприятии «Белтрансгаз» за 2,5 млрд. долл., оплата будет осуществляться равными годовыми траншами в 625 млн. долл. в период с 2007 по 2010 годы.

В соответствии с новой системой расчета, в первом квартале 2008 г. цена на газ выросла до 119 долл/тыс. м³, а во втором квартале – до 128 долл/тыс. м³. Но переход на новую систему ценообразования не был гладким. Минск несколько раз задерживал оплату газа, а не так давно начал требовать пересмотра согласованного механизма формирования цены.

Белорусское правительство указывает на то, что российская сторона в ходе переговоров использовала понижающийся прогноз цен на нефть, что не соответствует реальности, а именно последнему резкому скачку цен, и, следовательно, по мнению Минска, формула цены на поставки газа должна быть пересмотрена. При этом Белоруссия готова использовать цену паритетного net-back с поставками в Польшу в качестве базового показателя для корректировки цены в будущем. Тем не менее, к середине сентября 2008 г. Минску не удалось изменить позицию российской стороны, которая, в свою очередь, отмечает, что Белоруссия по-прежнему продолжает получать газ по сравнительно заниженным ценам.

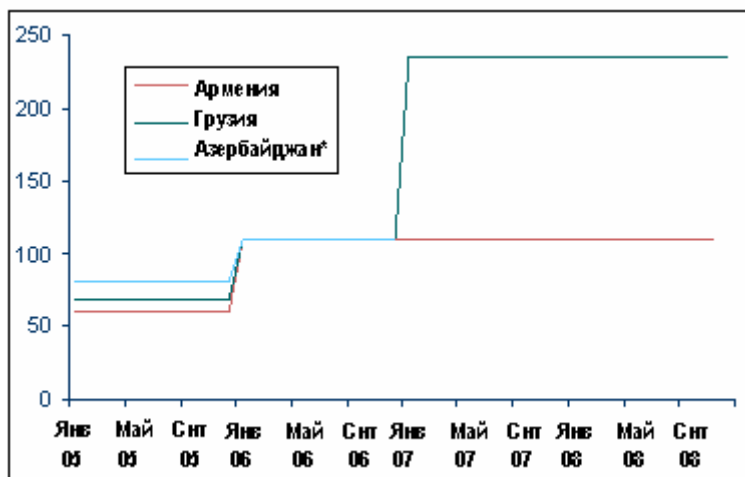
Молдавия

Газовые конфликты, вызванные задержками оплаты, разворачивались между Молдавией и Россией в 1994 и 2000 годах. В обоих случаях конфронтация приводила к сокращению объемов поставок газа и последующему погашению задолженности Молдавией. За последние годы цена на газ для Молдавии постоянно повышалась – с 80 долл/тыс. м³ в 2005 г. до 213 долл/тыс. м³. В данном случае рост цены проходил достаточно спокойно. В соответствии с межправительственным соглашением 2006 г., к 2011 г. цена на газ для Молдавии должна по net-back сравняться с поставками на европейский рынок. В ходе последних переговоров между сторонами было решено, что цена на поставки газа в период с августа 2008 г. и до первого квартала 2009 г. составит 253 долл/тыс. м³.

Закавказье

В 2007 г. Россия поставила 1,2 млрд. м³ газа в Грузию и 1,9 млрд. м³ газа в Армению. При этом, учитывая, что «Газпром» владеет долями в ряде энергетических и транспортных предприятий Армении, цена на поставки газа для этих двух стран существенно отличается. Азербайджан до последнего времени был потребителем российского газа, но в 2007 г. прекратил закупки.

Цены на российский газ при поставках в страны Закавказья (2005-2008 г.), долл./тыс. м³



Источник: Wood Mackenzie

Грузия

Повышение цен на поставки газа в Грузию за последние годы было самым значительным среди стран СНГ. В 2005 г. цена составляла 83 долл./тыс. м³, в 2006 г. она выросла до 110 долл./тыс. м³, в 2007 г. поднялась уже до 235 долл./тыс. м³, в 2008 г. цены не изменялись. Резкое обострение отношений между Россией и Грузией после событий августа 2008 г. усложнит обсуждение ценовых вопросов в будущем.

Армения

Армения, напротив, получает газ из России по самым низким в СНГ ценам. В 2006 г. Армения и Россия договорились о фиксации цены на поставки газа на ближайшие три года на уровне 110 долл./тыс. м³ в обмен на передачу российским компаниям контроля над рядом энергетических активов в Армении. В том числе, «Газпром» сможет увеличить свою долю в армянской газораспределительной компании «АрмРосгазпром» с 45% до 72%, а также за 249 млн. долларов приобрести крупнейшую в Армении тепловую электростанцию.

В 2008 г. стороны вновь приступили к переговорам по ценовому вопросу. Согласно первым комментариям, полученным от армянской стороны, рассматривается вопрос формирования цен на период 2009-2011 годов. Армения ставит перед собой задачу зафиксировать цену на отметке 165 долл./тыс. м³ до и перехода в 2011 г. на европейский уровень цен.

Азербайджан

В 2006 г. «Газпром» повысил цену на газ для Азербайджана с 80 долл./тыс. м³ до 110 долл./тыс. м³. Однако после того, как российская монополия заявила о новом увеличении цены до 235 долл./тыс. м³ на 2007 г., Баку прекратил закупать российский газ.

По мере увеличения собственной добычи газа страна перестала зависеть от импортных поставок. В 2007 г. Азербайджан превратился в экспортера газа, начав поставки в Грузию и Турцию с месторождения «Шах-Дениз». В 2009 г. объем добычи газа на этом гигантском месторождении может составить около 8,6 млрд. м³, а к 2015 г. этот показатель увеличится, согласно прогнозам, до 22 млрд. м³. В изменившихся условиях уже «Газпром» в середине 2008 г. заявил о своей заинтересованности в закупке газа в Азербайджане по цене, привязанной к европейскому net-back.

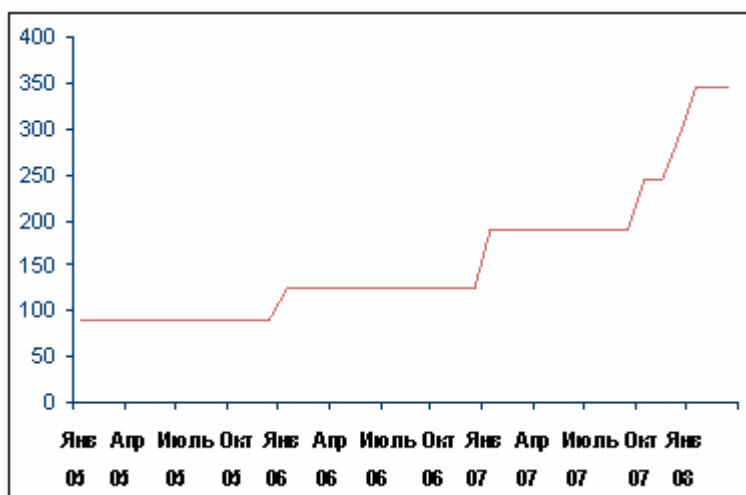
Страны Балтии

Взаимоотношения между «Газпромом» и странами Балтии (Латвией, Литвой и Эстонией) развиваются в последние годы достаточно успешно. В 2007 г. компания поставила в Литву 3,4 млрд. м³ газа, в Латвию - 1 млрд. м³ газа и 0,9 млрд. м³ газа - в Эстонию. После объявления независимости страны Балтии не вошли в состав СНГ, с учетом этого, цена на газ для этих государств устанавливалась в твердой валюте и превышала цены на газ для стран СНГ, оставаясь при этом ниже цены европейского рынка. Благодаря тому, что экономики стран Балтии развивались быстрее и более успешно, чем экономики других стран бывшего СССР, им удалось перейти к заключению не ежегодных, а среднесрочных соглашений о поставках газа.

В 2004 г. все три балтийских государства – Литва, Латвия и Эстония - стали членами ЕС. При этом им удалось согласовать с «Газпромом» поэтапный переход на европейский уровень цен на газ в течении трехлетнего периода в обмен на передачу «Газпрому» доли в своих газораспределительных сетях. В настоящее время «Газпром» владеет 34 % латвийского Latvijas Gaze, 37,1% литовского Lietuvos dujos и 37,02% эстонского Eesti Gaas.

Цены на газ для стран Балтии повысились с примерно 90 долл/тыс. м³ в 2005 г. до фактически европейского уровня в январе 2008 года. В конце 2007 г. «Газпром» и страны Балтии заключили контракты на поставку газа в 2008-2010 годах. В соответствии с этими контрактами, цена на газ устанавливается ежемесячно и определяется на основе формулы, включающей текущие котировки цен на топливо на европейском рынке. Согласно данным Литвы, опубликованным в январе 2008 г., цены на газ для стран Балтии при переходе к европейской системе расчета существенно возросли – с 288 долл/тыс. м³ в декабре 2007 г. до 346 долл/тыс. м³ в январе 2008 года.

Средняя цена на российский газ при поставках в страны Балтии (2005-2008 гг.), долл/тыс. м³



Источник: Wood Mackenzie

Конец субсидирования в советских традициях

За последние годы цены на газ, поставляемый в страны СНГ и Балтии, существенно возросли. Средневзвешенная цена на газ за период 2005-2007 гг. увеличилась на 137%. Как прямое следствие этого, спрос на газ на указанных рынках в 2007 г. несколько снизился после нескольких лет стабильного роста. Тем не менее, несмотря на произошедшее повышение цен, разрыв с ценами европейского рынка сохраняется и потребуются достаточно длительное время для того, чтобы прийти к реальному паритету net-back между поставками на рынки стран СНГ и стран Европы.

«Газпром» успешно реализовал задачу поэтапного повышения цены на газ для стран Балтии и перехода на европейские цены в 2008 году. Однако в отношении других стран бывшего СССР до сих пор применяется широкий диапазон цен, определяемых в индивидуальном порядке. Армения и Белоруссия получают газ по относительно низким ценам, в то время как Грузия вынуждена закупать его по самым высоким. Вероятно, в будущем та же участь постигнет и Украину.

Учитывая, что все поставки газа осуществляются в рамках межправительственных соглашений, ценовую стратегию «Газпрома» можно рассматривать как инструмент политического влияния России. Очевидно, что политические соображения действительно играют важную роль, и страны, близкие к России, с большей вероятностью позволят «Газпрому» приобрести свои энергетические активы и получают в замен ценовые

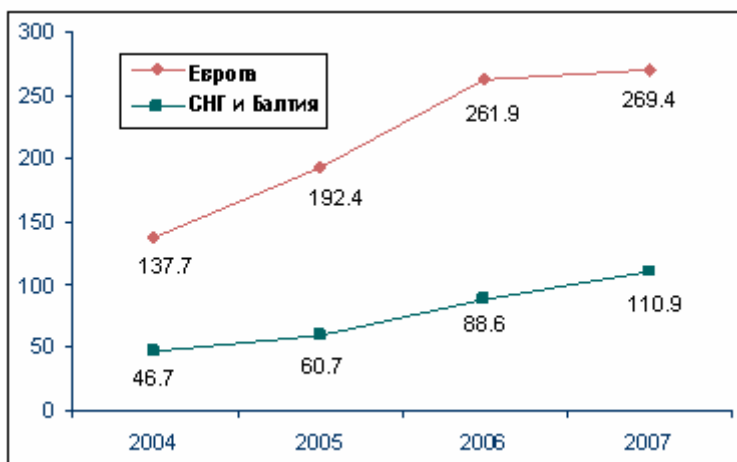
преференции. Тем не менее, несмотря на всю значимость политических аспектов, основным движущим фактором повышения цен в последние годы стала экономика.

«Газпром» несет долгосрочные обязательства по поставкам газа европейским потребителям, кроме того, он сталкивается с необходимостью обеспечения растущего внутреннего спроса, а также ведет переговоры о поставках газа на рынки стран Азии. Для того, чтобы выполнить все взятые на себя обязательства, компании необходимо осваивать новые месторождения в регионах, где добыча сопряжена с более высокими затратами – на полуострове Ямал, в Баренцевом море и т.д. Одновременно с этим потребуются создать новую инфраструктуру для транспортировки газа с удаленных месторождений на рынки. В 2009-2010 гг. «Газпром» планирует инвестировать 8-10 трлн. руб. (312-391 млрд. долл.) в ряд перспективных проектов. Столкнувшись с финансовыми затруднениями, компания не видит причин продолжать субсидировать другие государства, поставляя газ по относительно заниженным ценам. Поскольку «Газпром» является крупнейшим налогоплательщиком страны, российское правительство также непосредственно заинтересовано в увеличении его доходов.

В ближайшее время «Газпрому» предстоит тяжелые переговоры с Украиной и Белоруссией. Обе эти страны являются основными транспортными коридорами для поставок российского газа на экспорт и уже использовали в прошлом свое геополитическое положение для воздействия на Москву. По мере приближения к концу 2008 г., при отсутствии подписанного соглашения о поставках газа с Украиной и усилении требований со стороны Минска о пересмотре ценовой формулы, можно ожидать обострения дискуссии и резких шагов с обеих сторон.

Пока неясно, удастся ли «Газпрому» реализовать свою задачу и завершить переход к ценам, базирующимся на паритете net-back с европейским рынком. К 2011 г. Российское правительство планировало аналогично повысить цены на газ для промышленных потребителей на внутреннем рынке, но в условиях резкого роста цен на нефть, отложило переход на цены, привязанные к европейским net-back, на более поздний период (не ранее 2012 г.). (Для получения более подробной информации по ценам на российский газ майский отчет «Новая русская революция: реформа внутренних цен на газ»). В конце концов, Москва едва ли будет в большей степени заботиться о странах СНГ, чем о собственных промышленных потребителях, а следовательно, следы «советского» субсидирования цен на газ постепенно исчезнут в ближайшие годы.

Средние цены* на российский газ при поставках в страны Европы, СНГ и Балтии (2004-2007 гг.) долл/тыс. м³



*С учетом акцизов и таможенной пошлины, без НДС
Источник: «Газпром»

Кавех Садех-Заде	Хэйзел Камерон	Пол Филдсенд
kaweh.sadegh-zadeh@woodmac.com	hazel.cameron@woodmac.com	paul.fieldsend@woodmac.com
+44 131 243 4307	+44 131 243 4361	+44 131 243 4485

Настоящий отчет опубликован и остается интеллектуальной собственностью Wood Mackenzie Limited ("Wood Mackenzie"). Настоящий отчет предоставляется клиентам Wood Mackenzie на условиях соглашений о подписке между клиентом и Wood Mackenzie; использование данного отчета регулируется условиями таких соглашений. Wood Mackenzie не предоставляет никаких гарантий и не берет никаких обязательств касательно актуальности и исчерпывающего характера информации, представленной в данном отчете. Также не предоставляется никаких гарантий по поводу функциональности или совместимости настоящего отчета с какой-либо техникой, оборудованием или программным обеспечением. Ничто в этом отчете не является предложением о покупке или продаже ценных бумаг, равно как и не может рассматриваться в качестве рекомендации к такой покупке/продаже или инвестиции. Ни один из материалов Wood Mackenzie не является исчерпывающим анализом финансового состояния, активов и обязательств, прибылей и убытков и перспектив какой-либо компании или предприятия, равно как и ничто в таких отчетах не может рассматриваться в качестве комментария или руководства к оценке относительной стоимости ценных бумаг какой-либо компании или предприятия.