ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ
В УКРАЇНІ
НІМЕЦЬКА КОНСУЛЬТАТИВНА ГРУПА З ПИТАНЬ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

01034 Київ, вул. Рейтарська, 8/5-А, тел. (+38044) 228-6342, 228-6360,
факс 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua, http://www.ier.kiev.ua



S33

Наскільки україно-російський консорціум відповідає економічним інтересам України?

Резюме

У цій роботі надано аналіз економічних наслідків консорціуму з спільного управління українською газотранспортною системою (ГТС), створеного недавно Росією та Україною. Зокрема, ми намагались визначити чи відповідає створення консорціуму українським економічним інтересам, враховуючи очікувані зміни на ринку природного газу у Західній Європі. Тому ми використовували модель, у якій Росія конкурує на європейському ринку з експортом газу з Норвегії та Алжиру, й Україна встановлює свій тариф а) незалежно від Росії (як має місце сьогодні); чи б) спільно з Росією в рамках консорціуму. У прогнозованому періоді з 2015 до 2020 році ми отримали:

- ✓ Зростання конкуренції в ЄС послаблює позиції як Росії, так і України, водночас Алжир та Норвегія збільшать свою частку.
- ✓ Нові обхідні потужності навколо України (56 млрд $м^3$ через Білорусь) є вигідними для Росії, однак знижують прибуток для України майже на 50%.
- ✓ Збільшення попиту на газ у Західній Європі позитивно впливає на ситуацію в Україні, але очікувані прибутки є недостатньо високими для компенсації збитків внаслідок двох попередніх чинників.

Сумарним результатом розвитку цих подій є скорочення річного прибутку України на 80 млн дол. США, порівняно з 2001 роком, за умови, що вона не буде узгоджувати транзитний тариф з Росією. На противагу, спільне з Росією управління ГТС призведе до зниження транзитних витрат, що відобразиться е більших об'ємах транспортування. Як наслідок, сукупний прибуток виросте порівняно з 2001 роком як для Росії, так і для України. За умови отримання Україною необхідної частки цих спільних прибутків, додатковий річний доход складе близько 500 млн дол. США. В заключній частині ми обговорюємо необхідні умови для забезпечення такої чесної й прозорої угоди про розподіл прибутку між двома сторонами. Зокрема, ми наголошуємо на тому, що весь газотранзитний ланцюг має функціонувати як незалежна юридична особа з повним доступом до трубопроводів та чітко визначеними обов'язками обох сторін. Більш того, транзит газу через Україну має бути відокремлений від постачання газу на внутрішній ринок й, якщо необхідно, додатковий іноземний інвестор може бути залучений у консорціум на відкритому тендері, базуючись на запропонованих інвестиційних планах та очікуваних доходах, запропонованих різними кандидатами. Наприкінці необхідно зауважити, що доходи бюджету від консорціуму мають бути визначені у прозорий спосіб.

1. Вступ

Україна та Росія підписали двосторонню угоду про створення консорціуму з управлення українською газотранспортною системою (ГТС) восени 2002 року. На даний момент інтенсивно розробляється техніко-економічне обґрунтування, а також проходять дебати щодо включення західного партнера, як третьої сторони, до консорціуму. Економічні наслідки створення консорціуму для України дискутуються з різних сторін. Німецька консультативна група (НКГ) та Інститут економічних досліджень та політичних консультацій вже аналізували наслідки створення консорціуму[1], де наводився лише якісний аналіз. У цій роботі вперше наводяться кількісні оцінки економічного ефекту створення консорціуму на сьогоднішній день, враховуючи розвиток конкуренції на європейському ринку. У розділі 2 представлений загальний опис існуючої ситуації, у розділі 3 наводиться наша модель ГТС, у розділі 4 надано результати моделювання і їх інтерпретація та розділ 5 містить висновки та підсумки.

2. Сьогоднішня реальність – зміна ринкового середовища

Темпи зростання європейського газового ринку є одними з найвищих в світі, і його залежність від імпорту також невпинно збільшується. Очікується збільшення залежності від імпорту з сьогоднішніх 40% до 70% в 2020 р.. На сьогоднішній день Росія є домінуючим постачальником газу, й Україна ще три роки тому була єдиним транзитним шляхом для російського газу в Західну Європу. Згідно з експертними оцінками чистий прибуток є дуже значним й оцінюється у межах 650 – 700 млн. дол. США щороку (1,6%-1,8% ВВП).

Однак ситуація змінилась через два чинника структурного характеру:

По-перше, Росія активна шукає альтернативні транзитні шляхи до Європи. Вже закінчено будівництво трубопроводу Ямал-Європа через Білорусь до ЄС, й зараз разом з фінськими та німецькими партнерами проводиться техніко-економічне обґрунтування будівництва трубопроводу через Балтійське море до Північної Німеччини (Виборг-Грейфсвальд). Тому позиції України як транзитної держави значно послабшали.

По-друге, не дивлячись на те, що лібералізація європейського газового ринку проходить досить повільно, можна з впевненістю стверджувати про невідворотність змін у газопостачанні до Європи. Має зрости конкуренція між головними країнами постачальниками – Норвегією, Алжиром та Росією. Лібералізація сприятиме зниженню транспортних витрат у Європі внаслідок запровадження "відкритого доступу" згідно з Директивами ЄС, що має призвести до вищого рівня конкуренції порівняно з попереднім періодом. Наприклад, алжирський газ зможе постачатись у Берлін, де домінував російський газ. На противагу, Росія отримає можливість постачати газ до Бордо, що була алжирською "вотчиною".

Зростання у імпорті частки зрідженого природного газу (ЗПГ) має додатково сприяти конкуренції. ЗПГ є трохи дорожчий за природний газ, що транспортується трубопроводами, однак затрати зменшуються (водночас затрати на транспортування газу трубопроводами зростають). Перевагою ЗПГ

---

[1] Щодо робіт НКГ/ІЕД на цю тематику див. дорадчу роботу S21 " Європейський ринок природного газу та українська транзитна політика – чи буде Україна газовим мостом у Європу?", та низку посилань на інші роботи, що наведені в ній.

є також більша гнучкість у постачанні. Інтенсифікація міжнародної торгівлі також спричинить зростання ролі спотового ринку. Не дивлячись на те, що частка ЗПГ зараз є низькою (5%), вона невпинно зростає. ЗПГ вже грає значну роль в окремих країнах таких, як Франція, Італія та Іспанія.

В кінцевому результаті, роль Росії як визначального газопостачальника й України як транзитної країни до Європи мають зменшитись. Загалом, зараз Україна стоїть перед вибором або залишатись й надалі транзитним монополістом, чи адаптуватись до змін у інституційному середовищі й проводити кооперацийну стратегію стосовно Росії й країн членів Європейського Союзу. Економічні наслідки цих стратегій аналізуються у наступному розділі.

3 Модель, результати та інтерпретація

3.1 Передумови

Як зазначалось у попередній роботі,[2] **прибутковість** української ГТС визначається **перспективами продажу** російського газу у Європі та **транзитною стратегією**, що обере Росія:

Перспективи продажу російського газу визначаються двома головними чинниками на європейських ринках:

А) **Збільшення попиту на газ у Європі**. Згідно з поточними прогнозами, відмова від атомної енергії, запропонована європейськими лідерами, призведе до величезного зростання попиту на природний газ. Згідно з офіційним прогнозом ЄС споживання природного газу у країнах ЄС та у країнах, що є кандидатами до нього, зросте з 504 млрд. м^3 у 2000 році до 646 млрд м^3 та 880 млрд м^3 у 2010 та 2030 роках відповідно. В довготерміновому прогнозі Міжнародного енергетичного агентства (IEA) попит на природний газ у ЄС має зрости з 442 млрд м^3 у 2000 році до 812 млрд. м^3 у 2030 році.[3] Водночас споживання природного газу у 30 країнах ЄС (за винятком колишніх членів СРСР) в залежності від темпів зростання ВВП оцінюється Енергетичним інформаційним агентством (EIA)у межах 758-889 млрд. м^3 у 2020 році.[4] Безперечно, такі перспективи посилять перспективи продажу російського природного газу у Європі. Таку точку зору підкріплюють оцінки різних експертів. Зокрема IEA оцінює, що чиста міжрегіональна торгівля збільшиться більш ніж вдвічі.[5]

Б) **Зростання конкуренції** на європейському газовому ринку. Протягом останніх 30 років структура європейського ринку природного газу досягла розвинутого рівня, коли потреба отримання прибутку, необхідного для фінансування значних початкових інвестицій (наприклад, у розподільчі мережі і т.д.) не є першочерговою, оскільки ці проекти вже були окуплені.

---

2 Європейський ринок природного газу та українська транзитна політика – чи буде Україна газовим мостом у Європу?, S21, лютий 2003, Київ.

3 Джерело: International Energy Agency (IEA) 2002: World Energy Outlook 2002.

4 Джерело: Energy Information Administration (EIA) 2002: Annual Energy Outlook 2002.

5 Тим не менше, оскільки через ГТС також може транспортуватись додатковий об'єм, очікується, що об'єми зростання транзиту через Україну будуть незначними (див. експертні оцінки в : Український центр економічних і політичних досліджень (УЦЕПД) імені Олександра Разумкова, *Національна Безпека і Оборона*, №3, 2002).

Сьогодні конкурентний тиск набуває все більшої ваги й лібералізація газового ринку стала офіційною задачею Енергетичної Комісії ЄС. Стосовно перспектив продажу російського газу у Європі, що є ключовим чинником для прибутковості української ГТС, це означатиме поступовий перехід від традиційних довгострокових контрактів "Бери-або-плати" до трансакцій на спотовому ринку, й відповідного збільшення конкуренції між Росією та іншими експортерами, головним чином, Норвегією та Алжиром. Враховуючи значно вищі сумарні витрати Росії на видобування та транспортування, а також нижчу гнучкість у постачанні, очікується, що Норвегія та Алжир розширять свою частку ринку за рахунок Росії.

Транзитна стратегія Росії залежить від наявності альтернативних можливостей транспортування природного газу до Європи. Починаючи з 1992 року, Газпром схвалив низку проектів щодо обходу України. Найбільший з існуючих транспортних коридорів, що було введено в дію у 1999 році, проходить через Білорусь. У 2001 році Росія транспортувала 17 млрд $м^3$ цим трубопроводом, і запланована потужність в 28 млрд $м^3$ має бути досягнута в 2004 році. Спорудження додаткової нитки трубопроводу дозволить збільшити потужність до 56 млрд $м^3$ на рік.

Всі перелічені фактори є зовнішніми чинниками з української точки зору. Тим не менше, Україна змушена реагувати на ці чинники. Загалом існує два **стратегічних вибори**:

1. Притримуватись **існуючої ситуації**, коли політика визначення Росією об'єму експорту, а Україною транзитного тарифу є неузгодженою. Така політика дозволяє Україні зберегти повний контроль за транзитом природного газу через свою територію, однак негативно відображається на конкуретоспроможності російського природного газу у Європі. Зокрема, за умови незмінності інших факторів – довготермінові контракти "Бери-або-плати" та прив'язка ціни на газ до ціни на нафту припинять своє існування, вищі ціни Газпрому (внаслідок вищих витрат), порівняно з головними конкурентами Зонатрах (Алжир) та норвезькими компаніями, призведуть до зниження ринкової частки Газпрому й відповідно меншого обсягу транзиту через Україну.

2. Альтернативною стратегією є спільне з російською стороною (й можливим додатковим інвестором) управління ГТС в рамках **консорціуму**. Беручи до уваги, що експорт визначається спільно, витрати знизяться до мінімуму, таким чином запобігаючи подальшому зниженню конкурентоспроможності російського газу, порівняно з іншими експортерами, як зазначалось вище. Обґрунтування цієї стратегії полягає в тому, що нижчі сумарні витрати дозволять збільшити експорт та збільшити сукупний прибуток. За умови досягнення прийнятної для обох сторін угоди про розподіл прибутку, ця стратегія може бути вигідна для обох сторін.

3.2 Модель

Для України вибір оптимальної стратегії має базуватись на аналізі прибутку за всіх можливих збігів фактів. Однак такі оцінки відсутні в сьогоднішніх дебатах стосовно консорціуму. Як вже зазначалось, нашим завданням було зробити перше кількісне моделювання такого типу. Тому ми виходили з наступної моделі: моделювання двох ринків природного газу – Європейського Союзу (15

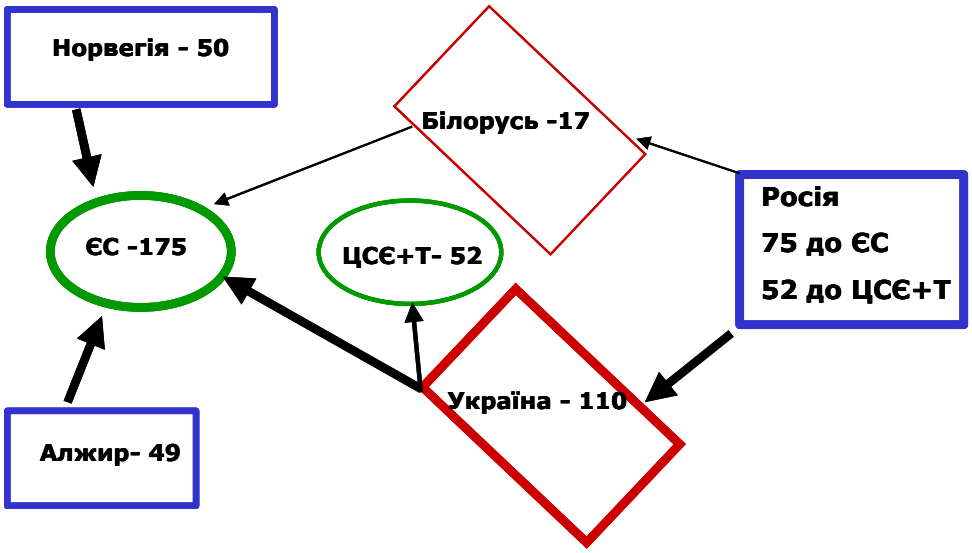
існуючих членів – ЄС15) та Центральної і Східної Європи та Туреччини (ЦСЄ+Т), та трьох постачальників Алжир, Норвегія та Росія. Ця структура зображена на Рисунку 1.[6] В той час як Алжир і Норвегія експортують газ тільки до ЄС15, Росія також експортує газ до ЦСЄ+Т. За припущенням кожна експортна країна може до деякої міри контролювати імпортну ціну на природний газ у Європі, й всі вони мають схожі лобістські позиції. Отже, три експортні країни одночасно визначають об'єм свого експорту з метою максимізації прибутку, що визначається доходом від експорту газу мінус змінні витрати добування та транспортування газу. В той час як Алжир та Норвегія мають прямий доступ на ринок, російський газ також має транспортуватися через територію України або Білорусі. Оскільки наша робота фокусується на Україні, тарифи в Білорусі припускаються незмінними. На противагу, ситуація стосовно України та Росія визначається двома альтернативами:

Перша альтернатива передбачає встановлення тарифів на транзит природного газу через Україну з метою максимізації прибутку України, що дорівнює доходу від транзиту мінус змінні витрати. Росія, в свою чергу, виходить з цього тарифу при розрахунку своїх сукупних витрат при експорті газу у Європі. Такий сценарій відповідає існуючому ***status quo*.**

Друга альтернатива передбачає спільне управління ГТС Росією та Україною. Тоді експорт встановлюється виходячи з максимізації прибутку у всій системі й відсутності платежів за транзит, що перевищують реальні тарифи. Замість нього, обидві сторони розподіляють сукупний прибуток згідно з попередньо визначеною угодою. Такий сценарій відповідає запропонованому **спільному газовому консорціуму**. Ми не визначали специфіку юридичної структури консорціуму (наприклад концесія). Наш аналіз сконцентровано виключно на визначенні за та проти управління ГТС спільно з Росією. Однак ми обговорюємо окремі можливі аспекти юридичної форми консорціуму в наших кінцевих висновках.

[6] В термінології економіксу, модель припускає максимізацію прибутку й порівнює результати в рівновазі Курно-Неш-Стекелберга з рівновагою Курно-Неша.

Рисунок 1
Структура моделі (дані за 2001 рік у млрд. м^3)



Джерело: власний графік (дані British Petroleum)

Наші кількісні оцінки базуються на експорті трьох країн у 2001 році й довгострокових граничних витратах постачання газу на європейський ринок, представлених у дослідженні Європейської Комісії, DG Energy & Transport (Таблиця 1). Ці оцінки витрат демонструють ключові структурні проблеми російського газу на європейському ринку – його високу собівартість, зокрема через надзвичайну довгу довжину трубопроводів. Враховуючи це, сьогоднішня позиція Росії як найбільшого експортера суперечить економічній інтуїції. Це може бути пояснено як політичними чинниками, так і низьким рівнем конкуренції на газовому ринку ЄС до недавнього часу. Однак вплив конкуренції стає все більш помітним й витрати, надані у Таблиці 1, чітко вказують на хиткість російської позиції, й сильну потребу знизити собівартість газопостачання наскільки це можливо. Цей чинник буде визначальним для представленого у наступному розділі нашого моделювання.

Таблиця 1
Витрати на газопосточання до ЄС15

	Росія (НадимПурТаз) через…		**Алжир**	**Норвегія**
	…Україну*	**…Білорусь**		
Довготермінові граничні витрати (включаючи інвестиційні витрати; в дол США за тис. м^3)				
Добування	14.3	14.3	16.1	44.6
Транспортування	75.4	61.4	28.5	30.4
Змінні витрати (включаючи інвестиційні витрати; в дол США за тис. м^3)**				
Добування	2.1	2.1	2.4	6.7
Транспортування	11.3	9.2	4.3	4.6
Транзит	10.0	5.7	3.8	
Сукупні змінні витрати	23.4	17.1	10.4	11.3

* Змінні витрати транспортування газу через Україну становлять 5.1 дол США за тис. м^3 і транзитний збір 6 дол США за тис. м^3.

** Для добування та транспортування ми припускаємо частку в довготермінових граничних витратах в розмірі 15%.

Джерело: http://europa.eu.int/comm/energy/library/executive-summary.pdf.

4. Сценарії та результати

Користуючись нашою моделлю, ми побудували чотири різних сценарії. Перші три сценарії оцінюють вплив зовнішніх змін – зростання попиту, підвищення конкуренції, появи обхідних трубопроводів – на прибутковість ГТС при всіх інших факторах, залишених без змін. Четвертий сценарій передбачає всі ці зміни. Ми розглядаємо, як прибутковість буде залежати від стратегічних рішень України (створювати чи не створювати консорціум). Цифри, наведені в Таблиці 2, мають трактуватися як оцінки щорічних обсягів у середньостроковому періоді, приблизно для 2015-2020 років. Для всіх сценаріїв ми вважаємо, що трубопровід "Ямал 1", який проходить через Білорусь, перекачує щонайменше 28 млрд $м^3$.

Зростання попиту (сценарій 1) в Європі призведе до збільшення експорту газу для всіх країн-учасників цього ринку, а тому приведе до більших поставок і, звісно, більшого обсягу транзиту. В цьому сценарію конкуренція на європейському ринку залишається незмінною: Росія зберігає найбільшу частку ринку, а її експортні обсяги зростають майже вдвічі. Це призводить до значного збільшення прибутків як України, так і Росії. Ці позитивні тенденції можуть бути ще більше поліпшені за допомогою створення консорціуму спільно з Росією, оскільки це б зменшило б ціну поставок через Україну та дозволило б збільшити транзитні обсяги. Проте збільшення поставок через українську ГТС до 200 млрд $м^3$, як передбачає цей сценарій виглядає не реалістично. Те саме можна віднести і до можливості підвищення цін у цьому сценарії.

На відміну від цього, **підвищення конкуренції** (сценарій 2) на ринку 15 країн ЄС змінить ролі різних експортерів і призведе до зменшення російського експорту з 75 млрд. $м^3$ до 50 млрд. $м^3$. І хоча експорт до Східної Європи та Туреччини зросте, цього буде недостатньо для того, щоб компенсувати зменшення прибутків Росії та України. За цього сценарію формування консорціуму стане вкрай необхідним аби компенсувати принаймні частину втрачених прибутків.

Для України постають такі ж негативні перспективи, якщо Росія використовуватиме **обхідні газопроводи** (сценарій 3), збільшивши потужності "Ямалу 1" та "Ямалу 2" до 56 млрд $м^3$. В цьому випадку Росія зможе закріпити свою позицію найбільшого експортера на ринок ЄС15 за рахунок України, чиї прибутки, як і в попередньому сценарії, зменшаться приблизно вдвічі. Проте, в цьому разі формування спільного консорціуму, хоча б і частково, дозволить Україні компенсувати ці втрати.

Останнім, ми розглядаємо сценарії, в якому **поєднується вплив усіх цих факторів** (сценарій 4). В цьому випадку результати співпадають з поширеними передбаченнями експертів стосовно цін та транзитних обсягів через Україну. Наприклад, всі експортери значно збільшують свої обсяги завдяки збільшенню попиту на ринку ЄС15, водночасчас, як ціни збільшуються на незначну величину, оскільки ринок разу в ЄС стає більше конкурентним. Проте, якщо потужності Білорусі будуть розширені до 56 млрд. $м^3$, збільшення російського експорту не обов'язково спричинить збільшення транзиту через Україну. Більше того, якщо російська і українська сторони продовжуватимуть сперечатися щодо транзитного тарифу (тобто зберігатиметься status quo), вартість поставки газу через Україну залишатиметься доволі високою, а отже обсяги транзиту можуть скоротитися у порівнянні з 2001 роком. Таким чином, спостерігатиметься певне зменшення прибутку України. Якщо ж обидві сторони зможуть створити спільний консорціум, вартість поставок значно зменшиться, а звідси виросте обсяг поставок, а отож значно збільшаться і прибутки (до більш ніж 1,1 млрд дол.

США для України). Отже можна дійти висновків, що за умови очікуваного розвитку події на європейських ринках, а також постійних спроб Газпрому збільшити обхідні потужності, формування спільного газового консорціуму є не тільки стратегія для отримання більших прибутків, а скоріше критично важливий крок для підтримки теперішнього рівня прибутків від ГТС України і відвернення втрати цього рівня.[7]

[7] Оцінка прибутків Росії та України за умови створення консорціуму потребує припущення про те, як розподілятимуться прибутки між двома країнами. У нашій моделі ми припустили, що 85% сукупного прибутку належать Росії, а Україна отримує 15%, що є більш привабливим для України у порівнянні з розподілом у 2001 році (90%:10%). Як показують результати, таке співвідношення виявляється достатнім для того, щоб зробити консорціум домінуючою стратегією для України, без того, щоб Росія також не втратила інтересу до співробітництва. Насправді, однак, правило розподілу прибутків залежатиме від переговорної сили сторін, а також від конкретного вигляду положень контракту. Ми приділяємо увагу окремим з цих застережень в останньому розділі нашої роботи.

Таблиця 2
Результати моделювання

	База (дані за 2001)	*1 Сценарій* Збільшення попиту		*2 Сценарій* Підвищена конкуренція		*3 Сценарій* Обхідні потужності		*4 Сценарій* Усі фактори разом	
		status quo	консорціум	status quo	консорціум	status quo	консорціум	status quo	консорціум
Ціна імпорту природнього газу (дол.США/тис.м.куб.)									
ЄС15	81.7	139.5	133.1	66.9	64.7	80.5	77.5	112.6	109.8
ЦСЄ+Т	54.5	57.6	48.5	52.8	48.5	52.7	48.5	54.1	48.5
Обсяги транзиту (млрд. м.куб.)									
Біларусь	17.0	28.0	28.0	28.0	28.0	56.0	56.0	56.0	56.0
Україна	109.9	166.7	202.4	78.8	95.9	77.8	94.5	102.8	125.0
Експорт (млрд. м.куб.) з…									
Россії до ЦСЄ+Т	51.6	45.2	64.0	55.1	64.0	55.2	64.0	52.4	64.0
Россії до ЄС15	75.2	149.4	166.5	51.7	59.9	78.5	86.5	106.3	117.0
Норвегії до ЄС15	50.3	91.5	86.9	70.5	67.7	49.4	47.3	128.4	124.9
Алжиру до ЄС15	49.3	89.3	84.9	71.5	68.8	48.5	46.4	129.5	125.9
Прибутки (доходи мінус змінні витрати у млн. дол. США)									
Росія (всього)*	6094.6	18541.8	18547.0	4173.1	4302.1	6589.7	6628.5	11482.8	11668.2
Росія (Україна)**	4995.6	15114.9	15298.6	2779.2	2968.4	3038.2	3243.5	6133.8	6476.4
Україна	659.1	1516.9	2699.7	339.2	523.8	330.2	572.4	576.7	1142.9
Україна/Росія***	5654.7	16631.8	17998.3	3118.4	3492.2	3368.4	3815.9	6710.5	7619.3
Норвегія	3542.2	11725.9	10589.2	3918.2	3620.8	3419.9	3132.5	13014.2	12303.4
Алжир	3516.0	11519.3	10409.5	4034.2	3732.3	3395.9	3113.8	13224.9	12508.3
Витрати на постачання (дол.США/тис.м.куб.) до ЄС15									
через Україну	23.4	26.5	17.4	21.8	17.4	21.7	17.4	23.1	17.4

* Загальні прибутки Росії від продажу газу, прокачаного через Україну та Білорусь
** Прибутки Росії від продажу газу прокачаного тільки через Україну
*** Загальні прибутки Росії та України від продажу газу, прокачаного через Україну

Джерело: власні розрахунки

5. Висновки

Всі чотири сценарії підтверджують, що формування консорціуму є завжди найкращою альтернативою, не зважаючи на події на газовому ринку. Основний аргумент, що спричиняє такі висновки полягає в тому, що якщо Україна не призначає транзитний тариф вище, ніж рівень своїх витрат, російська сторона знайде вигідним перекачувати через українську ГТС більші обсяги. В свою чергу, це дозволить Україні та Росії отримувати більший сукупний прибуток, і, якщо він буде розподілятися за чесною та прозорою домовленістю, це означатиме і більший прибуток для України окремо. Зокрема, при появі нових факторів на європейському газовому ринку, а також за умови російських спроб обійти Україну, прибутки України зменшуватимуться, якщо не вдатися до спільних дій. **Отже фундаментальний висновок для політики полягає в тому, що створення консорціуму відповідає економічним інтересам України!** Проте виняткової важливості для того, щоб спільні дії принесли зиск Україні, набуває домовленість про розподіл прибутків (див. зноску 7). Тому українська сторона має наполягати на низці критично важливих питань при створенні консорціуму. Наприклад, консорціум, зареєстрований в Києві на початку цього року, має управляти всією протяжністю ГТС як окрема юридична особа. Крім того, обидві сторони, Україна і Росія, мають взяти на себе чітко означені зобов'язання. Наприклад, консорціум повинен мати доступ до трубопроводу по всій довжині аби проводити моніторинг витрат, вимірювати обсяги газу у будь-якій точці та вирішувати необхідність інвестиційних проектів. До того ж, національний ринок газу в Україні має бути відділений від транзиту через Україну, аби уникнути конфлікту інтересів, які часто виникали в минулому. Це, зокрема, означає, що консорціум має бути юридично відділений як від Газпрому, так і від Нафтогазу. Тоді, прибутки, як і фінансові зобов'язання будуть розподілені між сторонами відповідно до частки їхнього капіталу в консорціумі. Більше того, якщо обидві сторони вважатимуть за потрібне залучати зовнішніх інвесторів, це має відбуватися на основі відкритого тендеру, що базуватиметься на інвестиційних планах та очікуванні прибутків, запропонованих потенційними кандидатами. Також, доходи від консорціуму, які мають надходити до українського бюджету мають бути визначенні у чіткий спосіб. Здається найкращим та найефективнішим засобом досягти такого результату може бути реєстрація консорціуму, як незалежної компанії, і надання цій компанії української ГТС у концесію.

Ф.П., К.ф.Х., І.П., Б.Д. Рецензент: Р.Д.

Київ, квітень 2003