

Rußlands Gazprom: T. 2, Gazprom als Akteur auf internationaler Ebene

Heinrich, Andreas

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Heinrich, A. (1999). *Rußlands Gazprom: T. 2, Gazprom als Akteur auf internationaler Ebene*. (Berichte / BIOst, 34-1999). Köln: Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-44191>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Die Meinungen, die in den vom BUNDESINSTITUT FÜR OSTWISSENSCHAFTLICHE UND INTERNATIONALE STUDIEN herausgegebenen Veröffentlichungen geäußert werden, geben ausschließlich die Auffassung der Autoren wieder.

© 1999 by Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln

Abdruck und sonstige publizistische Nutzung – auch auszugsweise – nur mit vorheriger Zustimmung des Bundesinstituts sowie mit Angabe des Verfassers und der Quelle gestattet.

Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Lindenbornstr. 22, D-50823 Köln,
Telefon 0221/5747-0, Telefax 0221/5747-110; Internet-Adresse: <http://www.biost.de>
E-mail: administration@biost.de

ISSN 0435-7183

Inhalt

	Seite
Kurzfassung.....	3
1. Einleitung.....	5
2. Die Ausweitung der Exportkapazitäten	5
2.1 Westeuropa	7
2.2 Südosteuropa/Naher Osten	8
2.3 China/Ferner Osten.....	10
2.3.1 Die Perspektiven von Gazprom als Erdgasexporteur	10
3. Die internationalen Finanzmärkte als Finanzierungsquelle.....	12
4. Strategische Partnerschaften mit ausländischen Unternehmen	17
4.1 Shell	17
4.2 Ruhrgas	17
4.3 Wingas	18
4.4 ENI.....	19
4.4.1 Die Bedeutung strategischer Partner für Gazprom.....	20
5. Die Kontrolle der Transitpipelines in Osteuropa.....	23
5.1 Ukraine.....	23
5.2 Belarus'	24
5.3 Moldova	25
5.4 Bulgarien.....	25
5.4.1 Die Strategie von Gazprom gegenüber den Transitländern.....	26
6. Die Schwächung der zentralasiatischen Konkurrenz	27
6.1 Turkmenistan	28
6.2 Kazachstan.....	29
6.3 Uzbekistan	30
6.4 Die Strategie von Gazprom gegenüber den GUS-Staaten.....	31
7. Resümee.....	32
Summary	35

10. September 1999

Dieser Bericht ist aus einem Forschungsauftrag des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien hervorgegangen.

Der Verfasser ist Doktorand und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Osteuropa-Institut der FU Berlin.

Redaktion: Heiko Pleines und Julia Günther

Andreas Heinrich

Rußlands Gazprom

Teil II: Gazprom als Akteur auf internationaler Ebene

Bericht des BIOst Nr. 34/1999

Kurzfassung

Vorbemerkung

Durch die Umwandlung der sowjetischen Erdgasindustrie in das Unternehmen "Gazprom" entstand in Rußland der größte Gaskonzern der Welt. In der russischen Volkswirtschaft nimmt der Gigant eine Ausnahmestellung ein. Er ist verantwortlich für fast ein Viertel der gesamten Steuerzahlungen und erwirtschaftet etwa ein Viertel der russischen Deviseneinnahmen. Auch außerhalb Rußlands ist Gazprom von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Der Konzern ist für viele Staaten auf dem Gebiet der ehemaligen Sowjetunion der wichtigste Energielieferant und auch auf dem westeuropäischen Erdgasmarkt ist der russische Konzern der größte Anbieter.

Der vorliegende zweite Teil des Unternehmensportraits befaßt sich mit der Rolle von Gazprom als Akteur auf internationaler Ebene. Dabei soll der Frage nachgegangen werden, wie Gazprom auf internationaler Ebene versucht, die Interessen des Unternehmens durchzusetzen, welche Mittel eingesetzt werden und welche Möglichkeiten dem Unternehmen zur Verfügung stehen. Bei der Untersuchung der Unternehmensaktivitäten des russischen Erdgasmonopolisten Gazprom auf internationaler Ebene werden folgende Schwerpunkte behandelt: Die Ausweitung der Exportkapazitäten und die damit einhergehenden Schwierigkeiten, die Nutzung der internationalen Finanzmärkte als Finanzierungsquelle, der Abschluß strategischer Partnerschaften mit ausländischen Unternehmen, die Probleme bei der Kontrolle der Transitpipelines in Osteuropa und die Schwächung der zentralasiatischen Konkurrenz.

Ergebnisse

1. Gazprom benötigt die Ausweitung der Exporte zur Erwirtschaftung von Devisen, um die Zahlungsausstände und die Demonetarisierung des heimischen Marktes zu kompensieren. Gazprom versucht gerade in Westeuropa, dem Hauptbetätigungsfeld des Unternehmens, seine Abnehmerstruktur zu diversifizieren sowie verstärkt an der Belieferung der Endverbraucher teilzunehmen. Die Ausweitung der Exportkapazitäten stößt auf externe wie interne Schwierigkeiten. Die Produktionskosten werden in den nächsten Jahren

zwangsläufig steigen, die Probleme mit den Transitstaaten bestehen fort und die Nachfrageprognosen für den europäischen Erdgasmarkt sind zu optimistisch.

2. Das Auftreten von Gazprom auf den internationalen Finanzmärkten unterscheidet sich immer weniger von dem anderer internationaler Großunternehmen. Gazprom paßt sich den allgemeinen Gepflogenheiten an, da nur so Verhandlungen über eine Kreditaufnahme erfolgreich sein können.
3. Der Abschluß strategischer Partnerschaften mit westlichen Großunternehmen dient Gazprom zur Erschließung neuer Absatzmärkte und zur Finanzierung von Großprojekten. In langjähriger Zusammenarbeit hat Gazprom sich als verlässlicher Partner erwiesen.
4. Der Transport des Erdgases ist eines der Hauptprobleme des Unternehmens. Langlebige Streitigkeiten mit den Transitstaaten in Osteuropa konnten bisher nicht überwunden werden. Die Transitstaaten haben Gazprom vielfach zu Kompromissen bzgl. der Regulierung der Erdgasschulden gezwungen.
5. Gazprom versucht, die auf den Weltmarkt drängenden Konkurrenten aus Zentralasien zu schwächen. Da alle zentralasiatischen Erdgasproduzenten unter den Nachfolgestaaten der Sowjetunion ihr Erdgas nur über das russische Pipelinesystem nach Westeuropa und damit auf den Weltmarkt transportieren können, ist Gazprom diese Schwächung bisher gelungen. Die die zentralasiatischen Erdgasproduzenten planen aber alternative Exportpipelines, um das Durchleitungsmonopol von Gazprom zu umgehen. Die wenigsten dieser zum Teil äußerst ambitionierten Pläne werden sich aber realisieren lassen. Daher wird auch in den nächsten Jahren die Abhängigkeit von Gazprom fortbestehen.
6. Sowohl zur Beseitigung der Transitprobleme, als auch zur Ausschaltung der Konkurrenz aus Zentralasien strebt Gazprom die Etablierung eines einheitlichen Energiesektors der Nachfolgestaaten der Sowjetunion an. Dieses Vorhaben wird von der russischen Regierung nach Kräften unterstützt. Dazu versucht Gazprom über die Erlangung von Eigentumsrechten, den Energiesektor der jeweiligen Nachfolgestaaten unter seine Kontrolle zu bringen.

1. Einleitung

Gazprom versucht über die Teilnahme am internationalen Weltmarktgeschehen die Schrumpfung des heimischen Marktes zu kompensieren und seine Marktposition im Ausland auszubauen. Dafür ist die Steigerung der Finanzkraft des Unternehmens erforderlich, um neue Erdgasvorkommen zu erschließen und ein Pipeline-Netz zu errichten bzw. zu unterhalten. Zur Erlangung der benötigten Investitionen ist Gazprom auf die Finanzmärkte sowie auf die Bildung strategischer Partnerschaften mit finanzkräftigen, vorwiegend ausländischen Unternehmen angewiesen. Für Gazprom sind sichere Transitstrecken zu den westeuropäischen Märkten unerlässlich, um verlässliche Erdgaslieferungen und somit Vertragssicherheit zu gewährleisten.

Gazprom ist daher daran interessiert, seine Machtposition im "nahen Ausland"¹ aufrechtzuerhalten. Für diesen Raum ist Gazprom meist immer noch der Hauptlieferant für das benötigte Erdgas und Gazprom versucht so auch in diesen Ländern politischen Einfluß und Kontrolle über Entscheidungsprozesse ausüben, um günstige Bedingungen für die Durchsetzung seiner ökonomischen Interessen zu schaffen. Erdgas aus Rußland ist für die Baltischen Staaten, Belarus', Moldova und die Ukraine nach wie vor die Hauptquelle ihrer Erdgasversorgung.²

2. Die Ausweitung der Exportkapazitäten

Die Beschreibung der Aktivitäten zur Ausweitung der Exportkapazitäten ist nach Regionen gegliedert. Diese Regionen, Westeuropa, Südosteuropa/Naher Osten und China/Ferner Osten, sind bzw. sollen die Hauptwirkungsfelder von Gazprom auf internationaler Ebene werden.

Gazproms Exportstrategie sieht die Teilnahme am Verkauf und Handel des gelieferten Erdgases in den europäischen Staaten über Joint-ventures mit dort agierenden Erdgasunternehmen vor. In den GUS-Staaten arbeitet Gazprom meist ohne solche Vermittler. Die Ausweitung der Exportkapazitäten bedeutet für Gazprom gleichzeitig die Erweiterung der eigenen Erdgasproduktion, verbunden mit der Erschließung neuer Lagerstätten, und die dafür notwendige Beschaffung von Investitionskapital.

*Tabelle 1: Erdgasproduktion in Rußland
(in Mrd. m³)*

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rußland	615,8	640,3	642,9	640,4	617,7	606,8	594,7	600,2	569,3	–
davon:										
Gazprom	–	–	–	–	–	570,7	559,5	564,7	533,8	553,6

¹ Zum Begriff "nahes Ausland" vgl. Andrei Zagorski: Rußlands Beziehungen zum "fernen" und "nahen" Ausland. Berichte des BIOst 46/1992, speziell S. 32, 38.

² RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 25.

Quellen: RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. (1998), S. 15; Alois K. Fischer: Produktionsrückgang in der Erdgasindustrie Rußlands, in: Osteuropa Wirtschaft 3/1994, S. 201-210, hier S. 203; FSU Oil and Gas Monitor (NewsBase), 15.6.1999.

1997 sanken Förder- und Exportmengen bei Gazprom jeweils um 5% auf 534 Mrd. m³ bzw. 116,8 Mrd. m³. Der niedrige Erdgaspreis führte zu einem deutlichen Rückgang bei den Exporteinnahmen. Gazprom verlautbarte, seine Produktion unter den gegenwärtigen Bedingungen nicht ausbauen zu wollen. 1998 kontrollierte Gazprom als größter Einzellieferant trotzdem rund 30% des europäischen Erdgasmarktes und betrieb eine aggressive Marktpolitik.³ Der russische Anteil an den Erdgasimporten der Staaten der ehemaligen Sowjetunion lag in der Regel bei 100%.

*Table 2: Erdgasexporte 1996-1998
(in Mrd. m³)*

GUS und Baltische Staaten				Europa			
	1996	1997	1998		1996	1997	1998
Ukraine	–	49,3	30,5	Deutschland	32,9	32,5	32,5
Belarus'	13,4	15,2	14,7	Italien	14,0	14,2	17,3
Moldova	3,2	3,3	2,9	Frankreich	12,4	10,9	10,9
Kazachstan	–	0,1	–	Tschechien	9,4	8,4	8,6
Georgien	–	0,1	–	Slowakei	7,0	6,8	7,1
Litauen	–	2,2	2,2	Polen	7,1	7,1	6,9
Lettland	–	1,1	1,3	Türkei	5,6	6,7	6,7
Estland	–	0,8	0,8	Ungarn	7,7	6,5	7,3
Gesamtmenge	73,0	72,1	52,4	Österreich	6,0	5,6	5,7
				Rumänien	7,1	5,1	4,7
				Bulgarien	6,0	5,0	3,6
				Finnland	3,7	3,6	4,2
				Jugoslawien	2,1	2,1	1,9
				Kroatien	1,5	1,1	1,2
				Slowenien	1,5	0,5	0,5
				Schweiz	0,4	0,4	0,4
				Griechenland	–	0,2	0,9
				Bosnien	0,4	0,1	0,2
				Gesamtmenge	122,8	116,8	120,5

Quellen: RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 25; Pavel A. Sergeev: Truboprovodnyj transport Rossii i Zapadnoj Evropy, in: Mirovaja ekonomika i meždunarodnye otnošenija 11/1998,

³ Džon Tornhill/Ėndrju Gauërz: Rukovoditel' "Gazproma" gotov pomenjat' vzgljady, esli èto pomožet privleč' investicii, in: Finansovaja Izvestija, 28.11.1996, S. 5; Helen Avati: Prospects still lock rosy, in: Petroleum Economist, March 1999, S. 14-16, hier S. 15.

S. 112-119, hier S. 115; RAO Gazprom: Domestic and export activities, <http://www.gazprom.ru/eng/1998/0014.htm>, downloaded am 29.8.1999; eigene Berechnungen.

2.1 Westeuropa

Die Erdgasexporte der ehemaligen Sowjetunion nach Westeuropa begannen bereits 1968 mit Lieferungen nach Österreich. 1973 folgten Lieferungen nach Westdeutschland sowie 1974 auch nach Italien und Frankreich. In der Zeit von 1975 bis 1979 nahmen die Exporte nach Westeuropa stark zu und das westeuropäische Leitungsnetz wurde ausgebaut. Dadurch stieg die Sowjetunion zu den führenden internationalen Erdgasexporteuren auf. Anfang der 1980er Jahre verständigten sich die westeuropäischen Staaten auf Druck der USA darauf, den sowjetischen Einfluß auf den europäischen Erdgasmarkt zu limitieren. Die Versorgung durch sowjetisches Erdgas sollte einen Anteil von 30-35% am heimischen Gesamtverbrauch nicht übersteigen. Auch aufgrund einer weltweiten Rezession ging die Nachfrage nach Erdgas zurück. Erst 1984 setzte wieder ein Aufwärtstrend ein. Gleichzeitig verhandelte die Sowjetunion über den Erdgasexport nach Schweden, Griechenland und in die Türkei. Mehr als die Hälfte der Erdgasexporte der Sowjetunion liefen dabei nach bzw. durch Westdeutschland, welches als Drehscheibe in Westeuropa fungierte.⁴ Mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion änderten sich die Transportbedingungen für russisches Erdgas grundlegend. Nach ihrer Unabhängigkeit führten die Nachfolgestaaten der Sowjetunion Transitgebühren ein, die die Erdgasexporte aus Rußland beträchtlich verteuerten.⁵

Bisher wurde russisches Erdgas sowohl nach Westeuropa, als auch nach Südosteuropa und in die Türkei über Belarus' und die Ukraine transportiert. Mit der Ukraine kam es allerdings zu Streitigkeiten über die Höhe der Transitgebühren und Gazprom erhob wiederholt den Vorwurf, die Ukraine würde unrechtmäßig Erdgas aus den Export-Pipelines entnehmen. Mit der Jamal-Europa-Pipeline soll das ukrainische Pipeline-Monopol gebrochen und die Ukraine beim Erdgastransport nach Westeuropa umgangen werden.⁶

Das Jamal-Projekt⁷ umfaßt eine 4.200 Kilometer lange Erdgas-Pipeline von der Jamal-Halbinsel in Westsibirien über Belarus' und Polen nach Westeuropa. Die Kosten für dieses Großprojekt werden auf rund 40 Mrd. US-Dollar geschätzt. Das erste Teilstück der Pipeline in Deutschland und Polen wurde 1999 fertiggestellt. Die Fertigstellung des zweiten Teilstücks in Belarus' und Rußland ist für das Jahr 2001 geplant. Im Jahr 2010 soll die Jamal-Pipeline 67

⁴ Jonathan P. Stern: Soviet oil and gas exports to the West: Commercial transaction or security threat? Aldershot 1987, Nachdruck 1989 (Energy Papers No. 21), S. 31, 33, 59.

⁵ Lydia Kossikova: Die Handelsbeziehungen mit den ehemaligen Unionsrepubliken: Tendenzen und Probleme. Berichte des BIOst 23/1993, S. 54.

⁶ Petroleum Economist, May 1997, S. 24; Mary M. Page: New states struggle to escape from shadow of Gazprom, in: Petroleum Economist, May 1997, S. 118-136, hier S. 124; Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 48.

⁷ Zum Jamal-Projekt vgl. Sergej Verezemskij: Jamalo-evropskij proekt "Gazproma" poka ostaetsja prosto evropejskim, in: Neft' i Kapital 7-8/1996, S. 56-62.

Mrd. m³ Erdgas pro Jahr nach Westeuropa transportieren. Die erste Stufe allein kostet 12 Mrd. US-Dollar.⁸ Vor allem beim Bau des 575 Kilometer langen Teilstücks in Belarus' kam es wiederholt zu Verzögerungen, da Gazprom nicht in der Lage war, das Baumaterial zu bezahlen. Ebenso wurde die Arbeit an der Erschließung des Jamal-Erdgasfeldes zurückgestellt.⁹

Gazprom verfolgt außerdem den Plan, Erdgas nach Schweden zu liefern. Es ist bis zum Jahr 2008 eine Nebenstrecke von 650 Kilometern Länge geplant, die von Finnland aus auf dem Grund der Ostsee zur schwedischen Stadt Gävle, 170 Kilometer nördlich von Stockholm, verlaufen soll. Bisher wird Schweden mit Erdgas aus Norwegen versorgt. Der Bau einer Pipeline für russisches Erdgas würde 3,5 Mrd. US-Dollar kosten. Zudem ist von Südschweden eine Pipeline nach Dänemark geplant. Deshalb wird eine Entscheidung über dieses Projekt auch von Dänemark abhängen, denn eine Projektfinanzierung ist nur gemeinsam möglich. Mit Abschluß der Bautätigkeit würde der große skandinavische Erdgasring geschlossen, der Schweden, Finnland und Dänemark umfassen soll. Des Weiteren ist geplant, eine Nebenstrecke als Unterwasserpipeline zu den baltischen Republiken zu verlegen. Gazprom steht dem skeptisch gegenüber, da es das Belieferungsmonopol für das Baltikum und somit an Einflußmöglichkeiten verlieren würde, wenn auch norwegisches Erdgas durch den Pipeline-Ring fließt. Die Nutzung des ersten Stadiums des skandinavischen Rings könnte im Jahre 2005 beginnen. Die Realisierung des Projekts hängt aber nicht unwesentlich vom Erdgasbedarf der anderen europäischen Regionen ab. Gazprom verspricht sich vom skandinavischen Markt hohe Deviseneinnahmen. Zudem ist das Projekt Teil der Strategie Gazproms, seine Gaslieferungen nach Europa zu diversifizieren. Daher wird auch darüber spekuliert, ob Gazprom der neugegründeten "Baltic Gas Association" beitrete, die sich die Förderung des Erdgasverbrauchs und die Vernetzung der Erdgas-Verteilungssysteme der Ostsee-Anrainer zum Ziel gesetzt hat.¹⁰

2.2 Südosteuropa/Naher Osten

Das Hauptaugenmerk von Gazprom gilt in dieser Region der Türkei, die das Unternehmen als einen der aussichtsreichsten Absatzmärkte ansieht. Ende April 1997 wurde mit der Türkei ein Vertrag mit 25jähriger Laufzeit im Werte von 13,5 Mrd. US-Dollar abgeschlossen. Die Türkei wird damit ihre derzeitige Konsumtion von 10 Mrd m³ russischen Erdgases auf 30 Mrd. m³ im Jahre 2010 ausbauen. Diese Menge wird gemäß den Schätzungen nur rund 50% des türkischen Gesamtverbrauchs im Jahre 2010 decken. Der Gesamtverbrauch wird auf 50-

⁸ Dmitri Tultschinski: Gasprom – Auf dem Weg nach Europa, in: Wostok 4/1997, S. 64-66, hier S. 65; "Gazprom setzt in Zukunft stärker auf Projektgeschäfte", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (weiterhin FAZ), 20.11.1997, S. 27; Oliver Quast/Catherine Locatelli: Russian natural gas policy and its possible effects on European gas markets, in: Energy Policy, Vol. 25, No. 2, 1997, S. 125-133, hier S. 127.

⁹ Petroleum Report, Vol. VI, Issue 19, 9.-16.5.1997, S. 15; Pipeline News, No. 64, 14.-27.6.1997; Interfax Petroleum Report, 19.-25.6.1998, Vol. VII, Issue 25, S. 16; World Gas Intelligence, 1.8.1998, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 11.1.1999.

¹⁰ Andrej Ivanov: "Gazprom" chočet dotjanut'sja do Švecii. I smožet, esli ne pomešaet Norvegija, in: Finansovye Izvestija, 17.11.1998, S. 4; FSU Oil and Gas Monitor, No. 26, 29.6.1999; Dansk Olie og Naturgas A/S: Baltic Gas established. Press release on June 17, 1999, http://www.dong.dk/uk/publications/Pres...ser/990617_baltic_gas_press_release.htm, downloaded am 15.8.1999.

60 Mrd. m³ pro Jahr geschätzt, der bis zum Jahr 2020 auf 82 Mrd. m³ pro Jahr ansteigen soll. Der Anteil der Kraftwerke an der Erdgaskonsumption soll sich dabei von derzeit rund 50% auf annähernd 70% im Jahre 2020 erhöhen.¹¹

Rußland hat verschiedene Transportoptionen zur Belieferung des türkischen Marktes: Zum einen die bisherige Pipeline über die Ukraine nach Bulgarien. Sie stößt jedoch an ihre Kapazitätsgrenze. Eine Erweiterung und Erneuerung ist dringend notwendig. Außerdem gab es mit Bulgarien und anderen Staaten Unstimmigkeiten über die Höhe der Transitgebühren. Zum anderen war eine Versorgung der Türkei über Georgien und Armenien geplant. Gleichzeitig sollte so der heimische Bedarf Armeniens gedeckt und die bisherige Belieferung mit Erdgas aus Zentralasien ersetzt werden. Durch die Finanzkrise in Rußland mußte dieses Vorhaben aber zurückgestellt werden.

Gazprom konzentriert sich nun auf das "Blue Stream"-Projekt, den Bau einer Unterwasser-Pipeline von Südrußland in die Türkei.¹² Ursprünglich sollte die Durchflußmenge bis zum Jahre 2010 auf 16 Mrd. m³ pro Jahr ansteigen. 1999 fiel aber der Entschluß, die Kapazität der Pipeline zu verdoppeln.¹³ Im Jahre 2010 soll die Durchflußmenge auf 16 Mrd. m³ pro Jahr ansteigen. Die Route soll von Izobil'nyj im Stavropol-Gebiet, nach Džubga an der russischen Schwarzmeerküste und von dort zum türkischen Schwarzmeerhafen Samsun und weiter nach Ankara verlaufen. Die Gesamtlänge der "Blue Stream"-Pipeline soll sich auf 1.213 Kilometer belaufen, wobei sich 396 Kilometer auf dem Grund des Schwarzen Meeres befinden. Die Projektkosten werden auf 2,5 bis 3,3 Mrd. US-Dollar geschätzt.¹⁴ Die Finanzierung soll durch Kredite ausländischer Banken erfolgen, denen die Gaslieferungen als Sicherheiten dienen sollen. Anfang 1999 unterzeichneten Gazprom und der italienische Erdgaskonzern ENI ein Memorandum für das "Blue Stream"-Projekt. ENI ist über italienische Banken als Finanzier am Projekt beteiligt und bringt zudem seine technischen Erfahrung aus dem Mittelmeer mit ein.¹⁵

Gazprom betont, daß das "Blue Stream"-Projekt deshalb so attraktiv ist, weil die "Blue Stream"-Pipeline dritte Staaten umgeht. Die geographische Lage der Türkei erlaubt es ihr, Erdgas aus Rußland, dem Iran, Norwegen, Algerien, Turkmenistan und Ägypten zu beziehen. All diese Transportrouten weisen aber Nachteile auf: Große Entfernungen, extreme

¹¹ Pavel Bykov/Pëtr Vlasov: Brosok na jug. Italija i Rossija formirujut "ënergetičeskuju os' ", in: Èkspert, No. 6, 15.2.1999, S. 23; Victoria Thomas: Supplies queue up for Europe, in: Petroleum Economist, March 1999, S. 11-14, hier S. 12.

¹² RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 25; Liz Fuller: Russia, Armenia to sign major gas deal, in: RFE/RL Newslines, Vol. 1, No. 105, Part I, 28.8.1997, end note.

¹³ United Financial Group, Russian Morning Comment, 23.6.1999.

¹⁴ Interfax Petroleum Report, 14.11.1997, Vol. VI, Issue 45, S. 15-17; RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 19; Liz Fuller: Russia, Armenia to sign major gas deal, in: RFE/RL Newslines, Vol. 1, No. 105, Part I, 28.8.1997, end note.

¹⁵ Interfax Petroleum Report, 14.11.1997, Vol. VI, Issue 45, S. 15-17; World Gas Intelligence, 1.8.1998, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 11.1.1999; Pavel Bykov/Pëtr Vlasov: Brosok na jug. Italija i Rossija formirujut "ënergetičeskuju os' ", in: Èkspert, No. 6, 15.2.1999, S. 23.

klimatische Bedingungen, technische Risiken, die Durchquerung mehrerer Staaten und der politisch riskante Transport durch von Kurden bewohnte Bürgerkriegsgebiete.

Gazprom hofft auf eine den türkischen Erdgasmarkt dominierende Stellung. Mit dem "Blue Stream"-Projekt versucht Gazprom die Belieferung des Balkanraumes zu diversifizieren, indem neben der Pipeline durch die Ukraine und Bulgarien eine direkte Transportroute in die Türkei geschaffen wird.¹⁶ Gazprom sieht die "Blue Stream"-Pipeline auch als Vorläuferprojekt für andere Unterwasservorhaben. Zusätzlich soll das Projekt beim Gasifizierungsvorhaben im Süden Rußlands ebenso helfen, wie bei der Eröffnung neuer Märkte in Israel und Südeuropa.¹⁷ Gleichzeitig soll das "Blue Stream"-Projekt möglichen Konkurrenten aus Turkmenistan und dem Iran den Weg nach Europa versperren. Die USA versuchen aber ihrerseits, Gazprom den weiteren Zugang zum türkischen Markt zu erschweren und russisches durch turkmenisches Erdgas zu ersetzen.¹⁸

2.3 China/Ferner Osten

Eine Pipeline von der Irkuzk-Region nach China mit einer möglichen Verlängerung nach Japan und Südkorea ist geplant. Sie soll 30 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr für die Dauer von 30 Jahren liefern.¹⁹ Ihre Länge bis Schanghai würde 6.500 Kilometer betragen. Die Expansion Gazproms nach Asien wird trotz der Finanzkrise nicht ausgesetzt. Der Vertrag für eine Durchführbarkeitsstudie wurde bereits unterschrieben. ENI wird am Pipeline-Bau in China beteiligt sein. Japan und Südkorea unterstützen das Projekt, um die Umstellung der chinesischen Energieversorgung von Kohle auf Erdgas voranzutreiben. Die beiden Länder leiden stark unter der durch die Kohleverfeuerung hervorgerufenen Luftverschmutzung.²⁰ Auch will sich Gazprom an der Erschließung chinesischer Erdgasfelder beteiligen.²¹

2.3.1 Die Perspektiven von Gazprom als Erdgasexporteur

Gazprom ist stark an der Ausweitung seiner Exportkapazitäten interessiert, um Devisen zu erwirtschaften. Nur so ist es dem Unternehmen möglich, die Zahlungsausstände und die Demonetarisierung des heimischen Absatzmarktes zu überstehen.²² Nur so ist Gazprom noch in der Lage, die notwendigen Investitionen zu tätigen und den Schuldendienst zu erfüllen. Gleichzeitig dienen langfristige Lieferverträge mit westlichen Kunden als Sicherheit für neue

¹⁶ Pipeline News, No. 74, 30.8.-26.9.1997; RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 30.

¹⁷ Israel stoppte im September 1997 allerdings die Verhandlungen über russische Erdgaslieferungen. Interfax Petroleum Report, 19.9.1997, Vol. VI, Issue 37, S. 17f.; Interfax Petroleum Report, 14.11.1997, Vol. VI, Issue 45, S. 15-17.

¹⁸ Pavel Bykov/Pëtr Vlasov: Brosok na jug. Italija i Rossija formirujut "ënergetičeskuju os' ", in: Èkspert, No. 6, 15.2.1999, S. 23.

¹⁹ Die Angaben über die Kosten und die Kapazität der Pipeline weichen stark voneinander ab und liegen zwischen 7 und 15 Mrd. US-Dollar bzw. 20-38 Mrd. m³ pro Jahr.

²⁰ Pëtr Vlasov: Novye plany "Gazproma", in: Èkspert, 12.10.1998, S. 6; Keun-Wook Paik: China moves on gas for supplies and environment, in: Petroleum Economist, February 1999, S. 23-24, hier S. 24.

²¹ BBC Worldwide Monitoring, 25.2.1999, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 3.3.1999.

²² Siehe dazu Teil I des Unternehmensportraits.

Auslandskredite. Daher versucht Gazprom seine Abnehmer in Westeuropa, dem Hauptbetätigungsfeld des Unternehmens, zu diversifizieren, um größere Unabhängigkeit zu erhalten und sich weitere Handlungsspielräume offenzuhalten. Auch ist Gazprom bemüht, die Liberalisierung des europäischen Erdgasmarktes zu nutzen und direkt an der Belieferung der Endverbraucher teilzunehmen (Expansion im downstream-Bereich).²³

Die Ausweitung der Exportkapazitäten stößt aber auf interne und externe Schwierigkeiten. Neben den veralteten Produktionsanlagen, die einen dringenden Investitionsbedarf offenbaren, werden durch die geplanten Neuerschließungen von Erdgasfeldern aufgrund der schwierigen klimatischen Förderbedingungen die Produktionskosten ansteigen. Bei diesen Erdgasfeldern, von denen das Jamal-Vorkommen das bekannteste ist, besteht zudem bei der derzeitigen heimischen Konsumtion und der Exportnachfrage nur eine sehr begrenzte Notwendigkeit zur Erschließung. Aber auch bei einem starken Nachfrageanstieg ständen kostengünstigere Versorgungsquellen zur Verfügung.²⁴ Nach der Finanzkrise im August 1998 ist eine Deckung des Investitionsbedarfs wesentlich schwieriger geworden. Schwierige klimatische Förderbedingungen und extrem lange Transportwege zu den Abnehmern werden die Kosten in den nächsten Jahren wohl zwangsläufig erhöhen, so daß kaum noch Preisvorteile gegenüber anderen Anbietern auf dem europäischen Erdgasmarkt genutzt werden können. Die Verteuerung der Produktion wird also eine Weiterführung der bisherigen aggressiven Preispolitik nicht mehr zulassen. So wurde angesichts des niedrigen Erdgaspreises bereits darüber spekuliert, ob eine Ausweitung der Exporte nach Westeuropa für Gazprom überhaupt rentabel ist.²⁵

Bei den externen Schwierigkeiten bleibt auch weiterhin die Transitfrage ein Hauptproblem (siehe dazu Kapitel 5). Aber auch die Prognosen für den Erdgasverbrauch in Westeuropa sind zu optimistisch. Zwar wird ein qualitatives Wachstum erwartet – der Anteil von Erdgas an der Gesamtenergienachfrage wird sich weiter erhöhen, vor allem wenn Erdgas verstärkt zur Verstromung genutzt wird²⁶ – aber das mengenmäßige/quantitative Wachstum der Erdgaskonsumtion wird eher als langsam prognostiziert. Gleichzeitig bemühen sich neue, ambitionierte Anbieter um den europäischen Erdgasmarkt. Den internationalen Erdgasproduzenten stehen

²³ Zum europäischen Erdgasmarkt vgl. Andreas Heinrich: The European natural gas market in the next millennium, in: Quarterly Journal of Economic Research, 4/1999 (forthcoming).

²⁴ Vom ökonomischen Standpunkt wäre auch der Import von Erdgas aus Turkmenistan und Kazachstan eine Alternative. Jonathan P. Stern: Will Gazprom need Yamal before 2010?, in: Petroleum Economist, May 1997, S. 110-114, hier S. 110, 112.

²⁵ Martin Quinlan: Impressive performance, but here comes the tricky part, in: Petroleum Economist/RuhrGas AG (eds): The fundamentals of natural gas industry. London, second edition 1997, S. 65-66, hier S. 66.; V. Fejgin: Gazovaja promyšlennost' Rossii. Sostojanie i perspektivy, in: Voprosy ekonomiki 1/1998, S. 133-147, hier S. 137f.

²⁶ RuhrGas AG (Hrsg.): Grundzüge der Erdgaswirtschaft. Essen 1998, S. 46; zum prognostizierten, steigenden Bedarf der Kraftwerke vgl. Willi Gerner: Der Beitrag von Erdgas zur elektrizitätswirtschaftlichen Kooperation, in: Andrei Kuxenko/Friedemann Müller (Hrsg.): Deutsch-Russische Energiekooperation unter Globalisierungsdruck. Beiträge zu einer gemeinsamen Konferenz von Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), Ebenhausen und Bayernwerk AG (BAG), München. Ebenhausen, 10.-11.7.1998. Ebenhausen 1998 (SWP-S 425), S. 91-101.

also auf dem europäischen Markt Jahre sich intensivierender Konkurrenz bevor.²⁷ Daher ist kaum mit einer deutlichen Expansion des Absatzes von russischem Erdgas auf den westeuropäischen Märkten zu rechnen.

Gazprom geht von einer Ausweitung der Exporte in die Nachfolgestaaten der Sowjetunion aus.²⁸ Dies dürfte für die Gesamtheit der Nachfolgestaaten unwahrscheinlich sein, da sich viele dieser Staaten um eine Diversifikation ihrer Bezugsquellen für Erdgas bemühen, um ihre Abhängigkeit von Gazprom und damit indirekt auch von Rußland zu verringern.

Auch Gazproms Lieferpläne für die Türkei erscheinen sehr optimistisch, denn für ein Land mit dem Industrialisierungsgrad der Türkei ist ein solch gewaltiger Anstieg der Erdgaskonsumption sehr unwahrscheinlich, zumal bei der Stromerzeugung das Euphrat-Kraftwerk mit berücksichtigt werden muß. 1998 lag der türkische Erdgasverbrauch lediglich bei 10 Mrd. m³. Neben der wohl als zu hoch eingeschätzten Nachfrage, versuchen auch Turkmenistan und der Iran auf dem türkischen Markt Fuß zu fassen. Gazprom wird somit bei der Ausweitung seiner Absätze in der Türkei auf harte Konkurrenz stoßen.²⁹ Ein Export durch die Türkei in den Nahen Osten ist derzeit unwahrscheinlich.

Chinas Erdgasverbrauch wird für das Jahr 2010 mit 102 Mrd. m³ prognostiziert und soll bis zum Jahr 2020 auf 155 Mrd. m³ ansteigen. Die eigene Produktion reicht zur Deckung dieser prognostizierten Nachfrage bei weitem nicht aus. Bereits 2010 sollen 30 Mrd. m³ pro Jahr importiert werden. Durch die Beteiligung staatlicher Unternehmen und dem Willen der chinesischen Regierung, ihre Energiepolitik zu modifizieren, sowie durch die vor allem aus Umweltsichtspunkten erfolgende Unterstützung durch Japan und Südkorea ist eine Realisierung dieses ehrgeizigen Projekts durchaus möglich. Eine Inbetriebnahme wird allerdings lange Zeit auf sich warten lassen, zumal in China noch kein ausgebautes Verteilungsnetz besteht. Zu beachten ist auch, daß dieses Projekt allein aufgrund der Länge der Pipeline sehr teuer wird.³⁰

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Pläne Gazproms, den Export bis zum Jahre 2010 zu verdoppeln, sich nicht ohne weiteres werden verwirklichen lassen.

3. Die internationalen Finanzmärkte als Finanzierungsquelle

Da der russische Kapitalmarkt unterentwickelt ist, dienen Gazprom vor allem die internationalen Finanzmärkte als Finanzierungsquelle. Dort werden durch Kreditaufnahme

²⁷ Fred Thackery: Supply surplus looms over Europe's gas market, in: *Petroleum Economist*, October 1998, S. 16-19, hier S. 16, 18; Vladimir Baum: Praise for the country's energy sector is hard-earned, in: *Petroleum Economist*, January 1999, S. 11-16, hier S. 12.

²⁸ Rem Vyakhirev: Global natural gas: meeting the challenges, in: *Petroleum Economist/Ruhrgas AG: The fundamentals of the natural gas industry*. London, second edition, July 1997, S. 5-6, hier S. 6.

²⁹ Turkmenistan favours trans-Caspian gas route to Turkey, in: *Petroleum Economist*, April 1999, S. 38; United Financial Group, *Russia Morning Comment*, 30.4.1999.

³⁰ Keun-Wook Paik: China moves on gas for supplies and environment, in: *Petroleum Economist*, February 1999, S. 23-24.

und Aktienemission die finanziellen Mittel zur Umsetzung der Expansionspläne beschaffen.³¹ Dabei paßt sich der russische Gaskonzern mehr und mehr den Gepflogenheiten der internationalen Finanzmärkte an. Internationale Wirtschaftsprüfungsunternehmen und Investmentbanken unterstützen Gazprom bei der Emission von Aktien und der Abfassung von Unternehmensberichten nach internationalem Standard. Gazprom ist sich bewußt, daß nur durch die Einhaltung der internationalen Spielregeln eine Deckung des Finanzbedarfs des Unternehmens auf den internationalen Kapitalmärkten möglich ist. Die Bedienung des Schuldendienstes und die Offenlegung der Buchführung sind somit für das Unternehmen überlebensnotwendig.³²

1997 belief sich die externe Verschuldung Gazproms auf rund 7 Mrd. US-Dollar. Dabei handelte es sich vorwiegend um eine langfristige Verschuldung, mit niedrigen Zinsen und langen Rückzahlungsfristen. Für die Kredite dienen Erdgaslieferungen nach Europa als Sicherheiten.³³ Der niedrige Erdgaspreis und die Finanzkrise in Rußland führten im Sommer 1998 einerseits zu deutlichen Einbußen bei den Exporteinnahmen von Gazprom und andererseits zum Rückzug von Investoren aus dem russischen Markt. Westliche Banken reduzierten ihren Kreditrahmen für russische Unternehmen und setzten Zahlungen ganz aus. Die Langzeitverschuldung von Gazprom stieg dramatisch an. Auch war Gazprom im Juli 1998 gezwungen, seine Anteile an zwei ungarischen Erdgasunternehmen zu verkaufen. Die meisten Exporte sind bereits für Kredite verpfändet worden.³⁴

Der Geschäftsbericht nach internationalem Standard für das Jahr 1998 weist einen Verlust von 147 Mrd. Rbl, umgerechnet 6-7 Mrd. US-Dollar, aus. Der überwiegende Teil der Verluste ist auf Wechselkurseinbußen aufgrund der Finanzkrise und der damit einhergehenden Abwertung des Rbl um mehr als 75% zurückzuführen. Die Auslandsverschuldung des Unternehmens wuchs daher auf 10-12 Mrd. US-Dollar zum Ende des Jahres 1998 an.³⁵

Infolgedessen mußte Gazprom sein Investitionsprogramm um zwei Drittel zurückfahren. Bei den Projekten will Gazprom sich nun auf die fünf wichtigsten konzentrieren. Dazu zählen der Ausbau der heimischen Versorgungsnetze, das Jamal-Europa-Projekt, Entwicklung von Untertagespeichern, Suche nach neuen Lagerstätten und das "Blue Stream"-Projekt.³⁶ Für das

³¹ Stephen O'Sullivan: Raising capital in the global markets, with some success, in: *Petroleum Economist*, special issue "Gas in the CIS and Eastern Europe", September 1997, S. 44-46, hier S. 46.

³² Siehe dazu Teil I des Unternehmensportraits.

³³ RAO Gazprom: Annual Report 1997. Moskau o. J. [1998], S. 6, 30, 59.

³⁴ World Gas Intelligence, 1.8.1998 und 28.8.1998, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 11.1.1999; Arkady Ostrovsky: Gazprom set to fund pipeline via offshore group, in: *Financial Times*, 22.1.1999, S. 25.

³⁵ World Gas Intelligence, 26.8.1999, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 27.8.1999; FSU Oil and Gas Monitor, No. 33, 17.8.1999.

³⁶ Werner Jaspers: "Gott gebe uns Geduld, alle Knoten zu lösen". Interview mit Rem I. Vyachirev, in: *Süddeutsche Zeitung*, 18.9.1998, S. 27; Alexander's Gas & Oil Connections. Company News CIS/Russia. Volume 3, Issue 27, 10.12.1998, <http://www.gasandoil.com/>, downloaded am 18.1.1999; Pëtr Vlasov: Novye plany "Gazproma", in: *Èkspert*, 12.10.1998, S. 6.

Jahr 1999 will Gazprom um keine großen Auslandskredite nachsuchen, sondern kleinere Kredite für laufende Projekte auf dem heimischen Kapitalmarkt aufnehmen.³⁷ Die Finanzierung von Großprojekten muß Gazprom aufgrund der angespannten Situation über seine strategischen Partnern abwickeln (siehe Kapitel 4).

³⁷ FSU Oil and Gas Monitor, 23.2.1999; Russia Today, Business News, 25.5.1999.

Tabelle 3:

Gazproms internationale Kreditaufnahme, 1993-1998*

Jahr	Summe	Partner	Projekt	Konditionen
1993	1,5 Mrd. DM	Vermittelt durch die Commerzbank	Teilfinanzierung der Stegal- und Midal-Erdgaspipelines	
1994	936 Mio. DM		Finanzierung des Baus von Ethylen-Fabriken, deren Produktion nach Deutschland exportiert werden soll	Hermes-Bürgschaft, Laufzeit von 130 Monaten zu einer Rate über FIBOR
1994	1,615 Mrd. US-\$	Vermittelt durch Mediocredito Centrale	Kredit zur Finanzierung eines Vertrages über Ausrüstung und Ersatzteile	Laufzeit von 176 Monaten, Aktientausch
1995	1,3 Mrd. DM	Vermittelt durch die Commerzbank	Teilfinanzierung der Stegal- und Midal-Erdgaspipelines	Laufzeit von 120 Monaten zu einer Rate von 200 bp über LIBOR
1996	1 Mrd. DM	Kali-Bank GmbH (Wintershall-Tochter)	Teilfinanzierung des Jamal-Projektes	
1996	429,266 Mio. US-\$	Morgan Stanley, Dresdner Kleinworth Benson	Plazierung von American Depository Shares (ADR) an der New Yorker Börse	27,255 Millionen Anteile, 15,75 US-\$ pro ADR
1997	2,5 Mrd. US-\$	Vermittelt durch Dresdner Bank Luxemburg und 18 andere, meist europäische Banken		Durchleitungsverträge als Garantie, Laufzeit von 96 Monaten zu 200 bp über LIBOR
1997	1,675 Mrd. DM	Vermittelt durch Dresdner Bank und Deutsche Bank	Erwerb von Ausrüstung , u.a. für die Jamal-Pipeline	Aufteilung in zwei Tranchen: 1. 1,45 Mrd. DM, Hermes-Bürgschaft, Laufzeit von 96 Monaten zu 45 bp über FIBOR 2. 225 Mio. DM, Laufzeit 96 Monate zu 175 bp. Kopplung an den Kauf von Material, Rückzahlung durch Erdgaslieferungen
1997	265 Mio. US-\$	EBRD		Aufteilung in zwei Tranchen: 1. 165 Mio. US-\$ als kommerzieller Kredit, Laufzeit 39 Monate zu 300 bp über LIBOR 2. 100 Mio. US-\$ als EBRD-Kredit, Laufzeit von 51 Monaten zu 325 bp

Jahr	Summe	Partner	Projekt	Konditionen
1997	1,2 Mrd. US-\$	Dresdner Kleinworth Benson, Credit Lyonnais	Brückenkredit zur Finanzierung der Steuerforderungen der russischen Regierung	
1997	60 Mio. US-\$	Vermittelt durch Citibank International und Commerzbank	Kredit für die Gazprom Bank	Laufzeit von 6 Monaten zu 325 bp über LIBOR
1997	3 Mrd. US-\$	Vermittelt durch Dresdner Bank Luxemburg und Credit Lyonnais	Finanzierung des Jamal-Projektes und zur Refinanzierung des Brückenkredites von Dresdner Kleinworth Benson und Credit Lyonnais	Abgesichert durch Erdgaslieferverträge, Laufzeit von 96 Monaten zu 175 bp über LIBOR
1998	33,1 Mio US-\$	Vermittelt durch Citibank	Refinanzierungskredit für die Gazprom Bank	Laufzeit von 6 Monaten
1998	230 Mio. US-\$	Vermittelt durch Deutsche Morgan Greenfell und Easkilda Debt Capital Markets	Exportfinanzierungskredit für die Gazprom Bank	Garantiert durch Gazprom, Laufzeit von 12 Monaten mit der Option der Verlängerung um 12 Monate zu 400 bp über LIBOR
1998	200 Mio. US-\$	Vermittelt durch Bayerische Landesbank, Chase Manhattan, u.a.	Exportfinanzierungskredit	Laufzeit von 60 Monaten zu 400 bp über LIBOR

* Die Verzinsung erfolgt ausgehend von der London bzw. Frankfurt Interbank Offer Rate (LIBOR, FIBOR), dem Mittelwert von Zinssätzen zu denen internationale Banken Kapital aufnehmen. Der Basispunkt (bp) der Verzinsung liegt bei 0,01%.

Quellen: "Gazprom's financings: its international borrowings", in: Petroleum Economist, September 1998, S. 8; E. Müller-Elschner: Die Partnerschaft Gazprom-Wintershall in der Gaswirtschaft: Ziele und Ergebnisse. Manuskript, Kassel, 31.1.1997, S. 8; Norbert Schwaldt: Deutscher Milliarden-Kredit für Gazprom, in: Berliner Morgenpost 29.5.1997.

4. Strategische Partnerschaften mit ausländischen Unternehmen

Zur Verbesserung von Förderung und Absatz sowie zur Finanzierung von Projekten und zur Erschließung neuer Absatzmärkte ging Gazprom mit ausländischen Unternehmen strategische Partnerschaften ein. Von besonderer Bedeutung sind hierbei die britisch-niederländische Royal Dutch/Shell Group [im folgenden Shell genannt], die Ruhrgas AG und die Wingas AG aus Deutschland sowie die ENI aus Italien.

4.1 Shell

Am 17. November 1997 schlossen Gazprom und Shell, eine der weltweit größten privaten Energiegruppe, ein Abkommen über eine strategische Allianz zur Kooperation bei der Ausbeutung von Erdöl-, Erdgas- und Flüssiggasvorkommen sowie anderen Energieprojekten. Bestandteil des Abkommens ist ebenfalls der Erwerb von konvertiblen Bonds im Wert von 1 Mrd. US-Dollar durch Shell. Die Verfügung über diese Bonds ist über einen Zeitraum von mehreren Jahren eingeschränkt. Weiterhin planen die Partner Projekte im Bereich des Erdöl- und Erdgastransportes sowie die Erschließung des asiatischen Erdgasmarktes. Durch die Allianz mit Shell sieht Gazprom eine Chance für die Erschließung neuer Märkte in Asien, im Fernen Osten und in Südostasien.³⁸

Trotz dieser Partnerschaft konkurrieren die Unternehmen um die Belieferung des türkischen Marktes mit Erdgas. Während Gazprom eine Pipeline durch das Schwarze Meer plant ("Blue-Stream"-Projekt), ist Shell an dem Projekt einer Unterwasser-Pipeline durch das Kaspische Meer beteiligt, das turkmenisches Erdgas in die Türkei liefern soll.

4.2 Ruhrgas

1970 wurde der erste Liefervertrag zwischen Rußland und der Ruhrgas AG, dem größten europäischen Erdgashandelshaus unterzeichnet. Auch Transitlieferungen nach Frankreich und in die Schweiz wurden mit Ruhrgas vereinbart. Das Leitungsnetz von Ruhrgas fungiert als Drehscheibe für Erdgasströme aus Nord, Ost und West. Seit 1973 wurden zwischen Ruhrgas und der Sowjetunion bzw. Gazprom 335 Mrd. m³ Erdgas im Wert von über 55 Mrd. DM, rund 32,5 Mrd. US-Dollar umgesetzt. Im Mai 1998 wurden dazu Lieferverträge bis zum Jahr 2020 verlängert. Bis zu diesem Zeitpunkt sollen weitere 370 Mrd. m³ Erdgas im Werte von 60 Mrd. DM, umgerechnet 35,5 Mrd. US-Dollar umgesetzt werden.³⁹ Weitere Transitregelungen mit Ruhrgas eröffnen Gazprom zudem neue Perspektiven für den Export nach Europa. Im Dezember desselben Jahres wurde zusätzlich eine Vereinbarung getroffen, daß Gazprom men-

³⁸ Tat'jana Koškareva/Rustam Narzikulov: "Gazprom" vstupil v strategičeskij al'jans s krupnejšej b mire neftjanoj kompanij Shell, in: Nezavisimaja gazeta, 18.11.1997, S. 1, 4; "Gazprom setzt in Zukunft stärker auf Projektgeschäfte", in: FAZ, 20.11.1997, S. 27; Shell-Pressemitteilung vom 17.11.1997, <http://www.shell.com/library/press/>, downloaded am 19.1.1999.

³⁹ Diese Mengen schließen nicht die Gasimporteure mit ein, an denen Ruhrgas beteiligt ist, wie z.B. die Verbundnetz Gas AG (VNG) in Leipzig. World Gas Intelligence 30.9.1998, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 11.1.1999.

genmäßig flexibel bis zum Jahr 2030 etwa ein Drittel des Energiebedarfs von Ruhrgas decken wird.⁴⁰

Die Ruhrgas AG mit einem Marktanteil von mehr als 60% dominiert den deutschen Erdgassektor. Mit 54% vermarktet Ruhrgas den Großteil der deutschen Erdgasimporte aus Rußland.⁴¹ Zur Intensivierung der Partnerschaft erwarb Ruhrgas 1998/99 einen Anteil von 4% an dem russischen Gaskonzern und hofft nun auf einem Sitz in dessen Direktorenrat, dem höchsten Entscheidungsgremium.⁴²

Die Zusammenarbeit mit Ruhrgas soll Gazprom die Märkte in Westeuropa weiter öffnen. Zudem hofft Gazprom, die Auswirkungen der Deregulierung der westeuropäischen Energiemärkte nutzen zu können. Der verschärfte Wettbewerb begünstigt die Verstromung von Erdgas, während Erdgas bisher in erster Linie im Wärmemarkt genutzt wurde und Heizöl von seinem führenden Rang verdrängt hat.⁴³ Anfang der 1990er Jahre litt die Partnerschaft unter der Tatsache, daß Gazprom mit Wingas/BASF, einem Konkurrenten von Ruhrgas um den deutschen Erdgasmarkt, zusammenarbeitete. Diese Spannungen konnten nur mühsam beseitigt werden.

4.3 Wingas

Nach 1989 suchte Gazprom neue Absatzmöglichkeiten in Westeuropa und wollte auch unmittelbar an der Vermarktung teilhaben, da die Direktbelieferung der Kunden höhere Gewinne verspricht. Trotz der Widerstände von Ruhrgas schlossen Gazprom und die Wintershall AG, ein Tochterunternehmen der BASF, im Herbst 1990 einen Vertrag zur Kooperation auf dem Erdgassektor. Die vereinbarten Ziele sind die gemeinsame Vermarktung vor allem von russischem Erdgas, die Planung sowie der Bau und der Betrieb von Erdgasleitungen und -speichern in Deutschland und in benachbarten europäischen Ländern. Ende 1990 wurde das Gemeinschaftsunternehmen Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) sowie weitere gemeinsame Handels-, Pipelinebau- und Betriebsgesellschaften gegründet. WIEH wurde von Gazprom zum alleinigen Händler für russisches Erdgas bestimmt, abgesehen von den Lieferverträgen mit der Ruhrgas AG.⁴⁴

⁴⁰ Ruhrgas AG: Russisches Erdgas für Ruhrgas. Die ersten 25 Jahre. Energie, Know-how, Erfolg. Essen 1998, S. 1, 2, 5, 7; Begrüßungsstatement von Herrn Friedrich Späth, Vorstandsvorsitzender der Ruhrgas AG, anlässlich der Pressekonferenz in Moskau am 21.12.1998.

⁴¹ Pëtr Sapožnikov: Ruhrgas pokupaet "Gazprom", in: Kommersant- Daily, 22.9.1998, S. 7; Statement von Friedrich Späth, Vorsitzender des Vorstands der Ruhrgas AG anlässlich der Verlängerung der Lieferverträge zwischen Gazprom und Ruhrgas. Pressemitteilung Ruhrgas, Essen, den 21.5.1998.

⁴² Siehe dazu Teil I des Unternehmensportraits.

⁴³ "Gazprom will den westeuropäischen Marktanteil kräftig ausbauen", in: FAZ, 22.12.1998, S. 21; zur Liberalisierung des europäischen Erdgasmarktes vgl. V. Fejgin: Gazovaja promyšlennost' Rossii: sostojanie i perspektivy. In: Voprosy Ekonomiki 1/1998, S. 133-147, hier S. 139-144.

⁴⁴ Dmitri Tultschinski: Gazprom – Auf dem Weg nach Europa, in: Wostok 4/1997, S. 64-66, hier S. 64; Wintershall AG: Geschäftsbericht 1994. Kassel o. J. [1995], S. 9; Anissa Scheidel: Gazprom und Wintershall – Hand in Hand in verschiedenen Bereichen. Dokumentation der Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit der Wintershall AG, 21.6.1998; Wintershall AG: Geschäftsbericht 1994. Kassel o. J. [1995], S. 9f.

Für den erfolgreichen Eintritt in den deutschen Erdgasmarkt war der Bau von Fernleitungen von großer Bedeutung. Dieser wurde im Herbst 1991 eingeleitet. Die neben WIEH entstandenen gemeinsamen Unternehmen von Gazprom und Wintershall wurden 1993 zur Wingas AG zusammengefaßt. Wingas war 1997 mit einem Anteil von 22% der kleinste der drei Vermarkter russischen Erdgases in Deutschland. Es wurde ein neues Fernleitungsnetz und mehrere Speicheranlagen geschaffen, die mit der Jamal- sowie der Interconnector-Pipeline und dem europäischen Erdgasnetz verbunden sind. Wingas bezieht sein Erdgas hauptsächlich aus Rußland, zusätzlich bestehen aber auch Bezugsverträge mit Erdgasproduzenten in der Nordsee sowie eine Eigenförderung in Norddeutschland (Niedersachsen). Anreize für eine Zusammenarbeit mit der BASF-Gruppe dürften für Gazprom die hohe Finanzkraft des deutschen Unternehmens sowie die Tatsache gewesen sein, daß BASF mit einem Erdgasbedarf von rund 2 Mrd. m³ pro Jahr der größte industrielle Verbraucher in Europa ist. Mit dieser Zusammenarbeit gelang Gazprom die dauerhafte Einbindung in die westeuropäischen Erdgas-Versorgungsstrukturen und das Erwirtschaften höherer Erlöse durch die verstärkte Lieferung direkt an die Endverbraucher.⁴⁵ Im März 1999 schloß Gazprom eine strategische Allianz mit BASF zur Förderung von Erdöl und Erdgas in Rußland.⁴⁶

4.4 ENI

Eine Zusammenarbeit zwischen Gazprom und Italien besteht bereits seit Ende der sechziger Jahre. Aus der langen wirtschaftlichen Beziehung zu Gazprom erwachsen bereits drei Verträge. 1995 deckte russisches Erdgas 25% des italienischen Bedarfs und dieser Anteil soll bis zum Jahr 2010 auf ein Drittel anwachsen.⁴⁷ Am 11. Februar 1998 schlossen ENI und Gazprom eine strategische Allianz. Die Allianz erstreckt sich auf die Erkundung und Förderung sowie Transport und Verkauf von Erdöl, Erdgas und Gaskondensat in verschiedenen Ländern sowie auf die gemeinsame Vermarktung und den Transport von Hydrokarbonprodukten aus diesen Projekten. Das Abkommen beinhaltet auch die Bildung eines gemeinsamen Unternehmens zur Erkundung und Ausbeutung mehrerer vermuteter Fundstellen in der russischen Region Astrachan. Die dortige Produktion von derzeit 2,5-4 Mrd. m³ Erdgas (0,5% bis 0,7% der Gesamtproduktion von Gazprom), soll mit Hilfe von ENI gesteigert werden. Die Förderstätten in Astrachan verkürzen die Transportwege zu den europäischen Märkten erheblich. ENI erhält mit dem Abkommen zudem die Möglichkeit, zu einem späteren Zeitpunkt Anteile von Gazprom zu erwerben. Eine Tochterfirma der ENI, Saipem, ist am "Blue Stream"-Projekt beteiligt.⁴⁸ Von der Allianz mit ENI verspricht sich Gazprom lukrative Geschäfte und sie soll

⁴⁵ Dmitri Tultschinski: Gazprom – Auf dem Weg nach Europa, in: Wostok 4/1997, S. 64-66, hier S. 64; E. Müller-Elschner: Die Partnerschaft Gazprom – Wintershall in der Gaswirtschaft: Ziele und Ergebnisse. Manuskript, Kassel, 31.1.1997, S. 1-5, 8.

⁴⁶ Aleksandr Kokšarov: "Gazprom" nužen vsem, in: Ėkspert, 5.4.1999, S. 44; Elizaveta Osetinskaja: Nemcy zarojut den'gi bliže k skvažine, in: Segodnja 1.4.1999, S. 4.

⁴⁷ San Donato Milanese, 13.9.1996, <http://www.eni.it/>, downloaded am 13.1.1999.

⁴⁸ Interfax Petroleum Report, 6.-12.3.1998, Vol. VII, Issue 10, S. 15f.; Pressemitteilung der ENI vom 11.2.1998, <http://www.eni.it/>, downloaded am 13.1.1999.

als Sprungbrett für den Einstieg in den demonopolisierten italienischen Erdgasmarkt dienen sowie die Position Gazproms auf dem südeuropäischen Erdgasmarkt stärken.⁴⁹

4.4.1 Die Bedeutung strategischer Partner für Gazprom

Der Abschluß strategischer Partnerschaften dient Gazprom vor allem zur Erschließung neuer Absatzmärkte. Internationale Partner erleichtern durch ihre Erfahrung und Geschäftsbeziehungen den Marktzutritt und ermöglichen die Sicherstellung der Finanzierung von Projekten. Eine Kooperation im Bereich von Produktion, Forschung und Entwicklung sowie Personalschulung war bisher nur von zweitrangiger Bedeutung. Die strategische Allianz mit BASF mit ihrer klaren Ausrichtung auf den Produktionsbereich könnte der Beginn einer Gewichtsverlagerung sein und sich auch auf die anderen Partnerschaften auswirken.

Trotz des Abschlusses strategischer Partnerschaften verfolgen die Unternehmen, wie die Fälle von Shell und Ruhrgas zeigen, auch weiterhin eigene und zum Teil konkurrierende Interessen. Daran ist zum einen ersichtlich, daß die Erschließung neuer Absatzmärkte von Gazprom höher gewichtet wird, als die Konkurrenz um bereits bestehende Märkte wie in der Türkei. Auf dem türkischen Markt hat sich Gazprom bereits etabliert, so daß eine Konkurrenz hier eher akzeptabel erscheint. Der zukünftigen Expansion in der Türkei und im Nahen Osten wird Vorrang eingeräumt. Zum anderen wurde in Deutschland für den Einstieg in den downstream-Markt eine Verschlechterung der Geschäftsbeziehungen zu Ruhrgas hingenommen.

Durch seine bisherige Unternehmenspolitik vor allem in der langjährigen Zusammenarbeit mit Ruhrgas und ENI hat Gazprom sich international als verlässlicher Kooperationspartner erwiesen. Wie sich die neuen Partnerschaften entwickeln werden, bleibt abzuwarten.

⁴⁹ Interfax Petroleum Report, 6.-12.3.1998, Vol. VII, Issue 10, S. 15f.; Pavel Bykov/Pétr Vlasov: Brosok na jug. Italija i Rossija formirujut "ènergetičeskuju os' ", in: Èkspert, No. 6, 15.2.1999, S. 23; zur Liberalisierung des europäischen Erdgasmarktes vgl. V. Fejgin: Gazovaja promyšlennost' Rossii: sostojanie i perspektivy. In: Voprosy Èkonomiki 1/1998, S. 133-147, hier S. 139-144.

Tabelle 4:

Gazproms Beteiligungen an europäischen Erdgasunternehmen

Land	Joint-venture	Anteil Gazproms	Partner	Aktivitäten
Deutschland	Wingas	35%	Wintershall 65%	Transportgesellschaft, der das Midal-Stegal-Pipelinesystem und der Erdgasspeicher bei Rehden gehört.
	Wintershall Erdgas Handelshaus (WIEH)	50%	Wintershall 50%	Handelsgesellschaft, über die Gazeksport die Erdgaskäufe ausschließlich bis 2012 abwickelt. Verkäufe an Wingas, Verbundnetz Gas AG und BASF.
	Zarubežgaz Erdgashandel	100%	–	Erdgasverkäufe
	Verbundnetz Gas (VNG)	5%	Ruhrgas 35%, Wintershall 15%, Verbundnetzgas 15%, BEB 10%, Erdoil Erdgas 5%, British Gas 5%, Elf Aquitaine 5%, Statoil 5%	Erdgastransport und -marketing
Großbritannien/ Belgien	Ditgaz	49%	51% Wintershall	Erdgasverkäufe
	Interconnector	10%	British Gas 40%, Elf Aquitaine 10%, British Petroleum 10%, Conoco 10%, Ruhrgas 5%, Distrigaz 5%, National Power 5%, Amerada Hess 5%	Pipeline, die Englands Bacton, an dem das Nordseegas ankommt, mit Zeebrugge, Belgien, verbindet.
Polen	Gas Trading	35%	WIEH 5%, Bartimpex 25%, PGNIG 30%, Wenglokoks 5%	Erdgasverkäufe
	Europol Gaz	48%	PGNIG 48%, Gas Trading 4%	Erdgastransport
Italien	Volta	49%	Edison 51%	Erdgasverkäufe und Transport
	Promgaz	50%	SNAM 50%	Erdgashandel und Marketing
Frankreich	FRAgaz	50%	Gas de France 50%	Erdgasverkäufe
Österreich	Gas- und Warenhandels- gesellschaft(GWH)	50%	OMV 50%	Erdgashandelsgesellschaft
Serbien	Progress Gas Trading	50%	Progress 50%	Erdgasverkäufe

Land	Joint-venture	Anteil Gazproms	Partner	Aktivitäten
Slowenien	Tagdem	7,6%	Petrol 92,4%	Erdgasverkäufe
Griechenland	Prometheus Gaz	50%	Kopelouzos Gruppe 50%	Marketing
Finnland	Gasum Oy	25%	Fortum 25%, 20% Ruhrgas, 30% andere Investoren	Erdgastransport und Marketing
	North Transgas Oy	50%	Fortum 50%	Entwicklung einer Pipeline durch die Ostsee
Estland	Eesti Gaas	66%	Estische Regierung 4%, Ruhrgas 15%, andere Investoren 15%	Erdgasverkäufe und Transport
Lettland	Latvijas Gaze	16,25%	Ruhrgas / PreussenElektra 16,25%, Lettische Regierung 67,5%	Erdgasverkäufe und Transport
Bulgarien	Topenergo	100%	–	Erdgasverkäufe und Transport
Rumänien	WIROM	25%	Romgaz 50%, WIEH 25%	Erdgasverkäufe. Gazproms Anteil wird durch die WIEH gehalten.
Ungarn	Panrusgas	50%	MOL 50%	Erdgasverkäufe und Transport
Türkei	Turusgaz	45%	Botas 35%, Gama 20%	Erdgasverkäufe
Jugoslawien	JugoRosGaz	50%	Progress 15%, Progresstrading 10%, NIS 20%, BELBANK 5%	Erdgasverkäufe und Transport
Slowakische Republik	Slovrusgaz	50%	Slovak Gasindustry (SPP) 50%	Erdgasverkäufe und Transport

Quellen: Kirsten Westphal, unveröffentlichtes Manuskript, 1999; United Financial Group, Russia Morning Comment, 21.5.1999; Russian Business Monitor, 25.3.1998, <http://www.securities.co.uk>, ISI Emerging Markets, downloaded on 29.8.1999.

5. Die Kontrolle der Transitpipelines in Osteuropa

Bei zwei der drei Hauptwirkungsfelder der Exportaktivitäten, Europa und dem Nahen Osten, ist Gazprom auf Transitpipelines angewiesen. Die Kontrolle der Transitpipelines in Osteuropa ist für Gazprom daher von großem Interesse. Der westeuropäische Markt wird über Pipelines durch die Ukraine, Belarus' und die Slowakische sowie Tschechische Republik bzw. Polen versorgt. Der Mittelmeerbereich mit Südosteuropa und dem Nahen Osten wird bzw. soll über Pipelines durch die Ukraine, Moldova, Rumänien und Bulgarien sowie durch die Türkei beliefert werden. Gleichzeitig sind diese Länder aber auch Abnehmer russischen Erdgases. Jahrelang aufgehäufte Zahlungsrückstände bieten Gazprom ein Druckmittel, um einer Interessendurchsetzung näher zu kommen.

Als die russische Regierung die Abgabenlast für Gazprom erhöhte und zunehmend auf einer Begleichung der Steuerschuld bestand, ging Gazprom im Gegenzug dazu über, aggressiv die eigenen Märkte zu schützen und die Kunden im "nahen Ausland" zu zwingen, ihre Schulden zu begleichen und zwar in Form von Barzahlungen. Andernfalls droht Gazprom mit der Kürzung der Erdgaslieferungen.⁵⁰

5.1 Ukraine

Die heimische Erdgasproduktion der Ukraine deckt nur 25% des Verbrauchs. Die Ukraine, einer der größten Erdgaskonsumenten der Welt, ist folglich stark auf Importe angewiesen und ist der größte Nettoimporteur von Erdgas in der ehemaligen Sowjetunion. Trotz vieler Abkommen weigerte sich Gazprom von 1997 bis 1999, turkmenisches Erdgas in die Ukraine durchzuleiten. Die Ukraine wird derzeit nur von Gazprom beliefert und hat bei dem russischen Gasunternehmen hohe Schulden (siehe auch Kapitel 6).⁵¹

Wiederholt beschuldigte Gazprom die Ukraine, Erdgas widerrechtlich aus den Transportpipelines nach Westeuropa zu entnehmen. Allein im Dezember 1998 soll sich die Menge des entnommenen Erdgases nach Angaben von Gazprom auf 2,5 Mrd. m³ belaufen haben. Dies addiere sich zu den Schulden der Ukraine bei Gazprom, welche umgerechnet 2,7 Mrd. DM oder 1,6 Mrd. US-Dollar betragen sollen. Die Ukraine ihrerseits verneint Verwürfe, sie würde illegal Erdgas nutzen, das durch das Land transportiert wird. Der Gasabzug erfolge nur in Höhe der Vereinbarungen.⁵²

Bezüglich der Erdgasschulden muß Gazprom sich kompromißbereit zeigen, da die Ukraine ein wichtiges Transitland für russische Erdgaslieferungen nach West- und Zentraleuropa ist. 95% des Gesamtexportes von Gazprom fließt durch die Ukraine. 1999 will Gazprom 125

⁵⁰ Siehe dazu Teil I des Unternehmensportraits.

⁵¹ Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 42f.

⁵² Itar-Tass, 12.1.1999, <http://companies.newspage.com/>, NewsEdge Corporation, downloaded am 13.1.1999; Associated Press, 13.1.1999, <http://companies.newspage.com/>, NewsEdge Corporation, downloaded am 13.1.1999.

Mrd. m³ Erdgas durch die Ukraine transportieren. Dafür soll die Ukraine 30 Mrd. m³ Erdgas als Transitgebühr bis zum Ende des Jahres 1999 erhalten. Zusätzlich wird die Ukraine 25 Mrd. m³ Erdgas von Gazprom kaufen. Auch dieses Geschäft wird wohl zu einem Großteil auf Barterbasis abgewickelt werden.⁵³

Ende 1998 schlug die Ukraine eine neue Art der Bezahlung ihrer Erdgasschulden vor. Die Ukraine will die Transitmengen auf 10 bis 15 Jahre festschreiben und befristet keine Transitgebühren erheben, um so seine Schulden bei Gazprom zu begleichen. 1999 sollen rund 32 Mrd. m³ russischen Erdgases ohne Transitgebühren durch die Ukraine transportiert werden.⁵⁴

Um sich aus ihrer Abhängigkeit von Gazprom zu lösen, will die Ukraine sich mit Hilfe eines Restrukturierungsprogrammes von Weltbank und IWF bis zum Jahr 2005 selbst mit Erdgas versorgen. Dazu soll die Produktion auf 30 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr erhöht und gleichzeitig die heimische Konsumtion um 15 Mrd. m³ gesenkt werden. Bis zum Jahr 2015 soll die Erdgasproduktion sogar bis auf 40 Mrd. m³ gesteigert werden.⁵⁵ Die Produktionserwartungen der Ukraine sind angesichts der Erschöpfung der onshore-Vorkommen stark auf die Vorkommen im Schwarzen Meer ausgerichtet und sehr optimistisch. Auch bestehen schlechte strukturelle Voraussetzungen für die geplante drastische Senkung des Erdgasverbrauchs. So gibt es bisher z.B. nur vereinzelte Pilotprojekte für die individuelle Erdgasabrechnung bei Privathaushalten. Daher ist die Selbstversorgung der Ukraine mit Erdgas bis zum Jahre 2005 sicherlich unwahrscheinlich.

5.2 *Belarus'*

Belarus' befindet sich bei seinen Erdgasimporten in vollständiger Abhängigkeit von Gazprom. Aber auch Belarus' ist ein säumiger Schuldner, selbst bei seinen Barterzahlungen. 1997 erfolgten nur 8% der Zahlungen in bar, 1998 dürften die Werte ähnlich liegen. 1996 verhängte Gazprom daher eine dreitägige Energieblockade über das Land und kürzte auch 1998 wiederholt seine Lieferungen.⁵⁶ Gazprom fordert seit langem, daß Belarus' seine Schulden in Form von Eigentumsübertragungen begleichen soll. Bisher konnte sich die Regierung von Belarus' aber dazu nicht durchringen. Sie bot Gazprom lediglich Staatsobligationen ohne Weiterverkaufsrecht an.⁵⁷ Da Belarus' als Transitland für die Jamal-

⁵³ Semen Novoprudskij: Ukraina zaplatit "Gazpromu" rossijskim gazom, in: Izvestija 12.11.1998, S. 4; Petroleum Economist, Dezember 1998, S. 35; Nikolaj Evgen'ev: "Gazprom" na evropejskom rynke gaza: ekspanzija kak sposob vyživanija, in: Zerkalo nedeli, 4.1.1997, S. 1, 9, hier S. 9; Interfax Petroleum Report, 26.6.-2.7.1998, Vol. VII, Issue 26, S. 15f.; Petroleum Economist, Dezember 1998, S. 35.

⁵⁴ Semen Novoprudskij: Ukraina zaplatit "Gazpromu" rossijskim gazom, in: Izvestija, 12.11.1998, S. 4; Semen Novoprudskij: "Gazprom" beret gazoprovodami, in: Izvestija, 23.12.1998, S. 4.

⁵⁵ Interfax Petroleum Report, 26.6.-2.7.1998, Vol. VII, Issue 26, S. 15f.

⁵⁶ Interfax Petroleum Report, 19.9.1997, Vol. VI, Issue 37, S. 18f.; Igor' Volobuev: "Gazprom" vozobnovil postavki gaza v Belorussiju, in: Sevodnja, 15.12.1996, S. 1; Semen Novoprudskij: Belorussija opjat' po-beščala platit "za gaz, in: Izvestija, 14.1.1999, S. 4.

⁵⁷ Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 46, 48; Astrid Sahn: Angst vor dem Winter. Belarus und Gasprom verhandeln über Gaslieferungen, in: Belarus-News, 3/1998, S. 9.

Pipeline dient, zeigte Gazprom sich beim Abschluß des Belieferungsabkommens für 1999 entgegenkommend. Das Unternehmen senkte die Preise und erklärte sich damit einverstanden, daß 90% des Geschäfts auf Barterbasis abgewickelt wird. Dies geschah nicht zuletzt auf Druck der russischen Regierung, die das Unternehmen warnte, die geplante Union der beiden Staaten nicht durch seine Geschäftspolitik zu gefährden. Trotz der Kompromisse von Gazprom halten die Zahlungsschwierigkeiten an und im Sommer 1999 kürzte das Unternehmen daraufhin seine Lieferungen um 30%.⁵⁸

5.3 *Moldova*

Moldova bezieht sein Erdgas ausschließlich von Gazprom. Seine Erdgasschulden der Jahre 1996 bis 1998 in Höhe von 614 Millionen US-Dollar⁵⁹ möchte Moldova durch die Lieferung von Gütern und Nahrungsmitteln bezahlen. Gleichzeitig versucht sich Moldova an einer neuen Strategie der Schuldenregulierung. Moldova hat Gazprom Staatsanleihen im Wert von 90 Millionen US-Dollar für die Gaslieferungen der Jahre 1996 bis 1997 mit einer Verzinsung von 7,5% sowie die Übertragung von Eigentumsrechten an Firmen und am moldawischen Pipeline-Netz angeboten. Bei der Privatisierung von Moldavagaz, das für den Erdgastransit in Moldova verantwortlich ist, sollte Gazprom 51% der Anteile erhalten. Gazprom ist der größte Gläubiger Moldovas, welches Gazprom mehr Geld schuldet als der Weltbank und dem IWF zusammen. Ein solches Abkommen wurde am 17. Dezember 1998 mit Gazprom ausgehandelt. Das entsprechende Joint-venture wurde im April 1999 gegründet. Die Regierung von Moldova ist derzeit bemüht, ihren Anteil von 35% zu verkaufen. Neben den 51% von Gazprom hält Transnistrien einen Anteil von 14% an Moldovagaz.⁶⁰ Moldova war trotz der Halbierung der Lieferungen seit Sommer 1998 und wiederholter Warnungen den Zahlungsaufforderungen nicht nachgekommen. Auch hier halten die Schwierigkeiten an. Die ausgehandelten, aber noch ausstehenden Barterlieferungen sollen mit den Steuerschulden Gazproms bei der russischen Regierung verrechnet werden.⁶¹

5.4 *Bulgarien*

Im April 1998 wurden zwischen der bulgarischen Regierung und Gazprom Verhandlungen geführt über die Belieferung mit und den Transit von russischem Erdgas bis in das Jahr 2010 sowie über den Verbleib des bulgarischen Transitpipelinennetzes im Eigentum Bulgariens. Die durch Bulgarien geleitete Menge Erdgas soll von derzeit 6 Mrd. m³ auf 14,4 Mrd. m³ im Jahr 2000 und auf 18,7 Mrd. m³ im Jahre 2010 erhöht werden. Das russisch-bulgarische Joint-venture Topenergo war lange Zeit Streitpunkt in den Beziehungen beider Länder. Das Joint-ven-

⁵⁸ United Financial Group, Russia Morning Comment, 13.4.1999; Vremya MN, 2.4.1999, übermittelt durch NewsBase, Russia Weekly, 6.4.1999; FSU Oil and Gas Monitor, No. 29, 20.7.1999.

⁵⁹ 390 Millionen US-Dollar dieser Summe entfallen auf Transnistrien.

⁶⁰ FSU Oil and Gas Monitor, No. 35, 31.8.1999.

⁶¹ Interfax Petroleum Report, 6.-12.3.1998, Vol. VII, Issue 10, S. 15; Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 50; Semen Novoprudskij: "Gazprom" beret gazoprovodami, in: Izvestija, 23.12.1998, S. 4; Itar-Tass, 5.1.1999, <http://companies.newspage.com/>, NewsEdge Corporation, downloaded am 13.1.1999; FSU Oil and Gas Monitor, No. 29, 20.7.1999.

ture war mit dem Ziel gegründet worden, die Verteilung und den Transit der russischen Erdgaslieferungen zu übernehmen. Ursprünglich hielten Gazprom und die staatliche bulgarische Erdgasgesellschaft Bulgargaz jeweils 50% der Anteile. Privaten Gesellschaften wurde allerdings der Zugang zum Joint-venture gewährt, so 1997 auch der einflußreichen Multigroup und Overgas Inc., einem Gemeinschaftsunternehmen der Multigroup und Gazproms. Der Anteil von Bulgargaz reduzierte sich dadurch auf 25,1%.⁶² Gazprom versuchte anschließend über die Ausübung von Druck, Topenergo die Kontrolle über das bulgarische Transitpipelinenetz für 30 Jahre zu sichern. Dies blieb aber ohne Erfolg. Bulgargaz soll weiterhin Eigentümer der Transitpipelines bleiben. Damit erhält Bulgarien eine stärkere Position als Transitland für russisches Erdgas in die Türkei und andere Balkanstaaten. Allerdings kaufte Gazprom im Mai 1998 alle Anteile von Topenergo, welches nun ein Tochterunternehmen des russischen Monopolisten ist.⁶³

5.4.1 Die Strategie von Gazprom gegenüber den Transitländern

Der Transport des Erdgases zu den zahlungskräftigen Kunden in Europa ist für Gazprom mit großen Unsicherheiten und Kosten verbunden. Die Transitländer versuchen zunehmend ihre starke Position beim Export des Erdgases auszuspielen und dadurch ihre schwache Position als Bezieher russischen Erdgases und Schuldner bei Gazprom zu kompensieren. Eine Beendigung der Konflikte mit den Transitländern ist auch durch den Bau der Jamal-Pipeline nicht zu erreichen. Allenfalls kann durch diese Pipeline eine Abschwächung der Probleme erreicht werden, da die Ukraine als Transitland umgangen wird und Belarus' aufgrund der Unionsbestrebungen leichter zu einer kooperativen Haltung zu bewegen sein könnte. Eine Lösung des Transitproblems wäre vielleicht durch eine Pipeline über Finnland, Schweden und Dänemark möglich.

Die Sicherstellung der Kontrolle über die Transitpipelines wird daher für Gazprom auch in den nächsten Jahren ein vorrangiges Ziel bleiben. Diese Kontrolle ist aber nicht über die Verschuldung der Transitländer bei Gazprom zu erreichen. Das Unternehmen versucht daher seit Jahren, Eigentumsrechte an den Transportpipelines oder den Betreibergesellschaften gegen die Verrechnung der Schulden zu erwerben. Bisher ist dies nur im Fall Moldovas gelungen. Nur über die Kontrolle der Transportwege ist eine langfristige und verlässliche Planung für Gazprom und seine Kunden in Westeuropa möglich. Nur so wird es Gazprom möglich sein, seine Marktposition zu behaupten und ausbauen sowie seine Gewinne zu maximieren. Die russische Regierung unterstützt die Bemühung Gazproms, den Energiesektor der Transitländer unter seine Kontrolle zu bringen (siehe dazu Kapitel 6).

⁶² Gazprom besaß 50%, Bulgargaz 25,1% der Anteile. Weitere Anteile besaßen Overgas (8,25%), Multigroup-Bulgaria (8,25%), First Private Bank (3,2%), Bulbank (3,2%) und Khimimport (2%). Interfax Petroleum Report, 28.11.-4.12.1997, Vol. VI, Issue 47, S. 17f.; Emerging European Markets, April 1998, S. 24f.

⁶³ Emerging European Markets, April 1998, S. 24f.; Russian Business Monitor, 25.3.1998, <http://www.securities.co.uk>, ISI Emerging Markets, downloaded on 29.8.1999.

6. Die Schwächung der zentralasiatischen Konkurrenz

Die Ausbeutung der Erdgaslagerstätten in der ehemaligen Sowjetunion konzentrierte sich auf die Vorkommen in Rußland. Daher können die Staaten Zentralasiens (Turkmenistan, Kasachstan und Uzbekistan) auf große, aber auch zum Teil noch unerschlossene Erdgasvorkommen in ihren Ländern zurückgreifen. Der Erdgassektor in Zentralasien konnte sich bisher noch nicht voll entwickeln, weil vielfach ein großer heimischer Absatzmarkt ebenso fehlt, wie der Zugang zu Exportpipelines.⁶⁴

Gazprom setzt alles daran, die neu auf den Weltmarkt strebende zentralasiatische Konkurrenz zu schwächen. So werden Erdgasexporte aus Zentralasien, die immer noch über das russische Pipelinennetz abgewickelt werden müssen, erschwert oder gar verhindert. Auch die Planung und Durchführung von alternativen Exportrouten, die Rußland umgehen, wird von Gazprom und der russischen Regierung massiv hintertrieben. Wenn dies nicht gelingt, versucht Gazprom sich an den Exportprojekten zu beteiligen, um auf diese Weise Einfluß ausüben zu können.⁶⁵

*Tabelle 5: Erdgasreserven und -ressourcen in Zentralasien
(in Mrd. m³)*

	Sicher gewinnbare Reserven zum 1.1.1999	Ressourcen (Stand 1996)
Kasachstan	1.840,8	7.500
Kirgisien	5,7	315
Tadjikistan	5,7	-
Turkmenistan	2.860,3	8.000-21.000
Uzbekistan	1.874,8	5.400

Quellen: Oil and Gas Journal, Vol. 96, No. 52, 28.12.1998, S. 38; Mary Page: New states struggle to escape from shadow of Gazprom. Petroleum Economist May 1997, S. 118-136, hier S. 118; Bundesministerium für Wirtschaft (Hg.): Energiedaten 1996. Nationale und internationale Entwicklung. Bonn 1996; Valera Beloïsov/Isabel Gorst: Pipeline problems block oil sector development, in: Petroleum Economist, April 1996, S. 10-12, hier S. 10.

⁶⁴ Lowell Bezanis: Omri Daily Digest, No. 28, Part I, 10.2.1997; Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 40; Michael Wyzan: Yerevan conference highlights different economic prospects of Transcaucasian states, in: RFE/RL Newline, Vol. 1, No. 66, Part I, 3.7.1997, endnote.

⁶⁵ Vgl. dazu Jan S. Adams: Pipelines and Pipedreams. Can Russia continue to dominate Caspian Basin energy?, in: Problems of Post-Communism September/October 1998, S. 26-36, speziell S. 31.

6.1 Turkmenistan⁶⁶

Rußland und Turkmenistan konkurrieren auf dem Weltmarkt um zahlungskräftige Kunden, so auch um den türkischen Markt. Zur Belieferung dieser Kunden ist Turkmenistan auf das Pipelinesystem Rußlands angewiesen. Turkmenistan könnte seine Produktion verdoppeln oder verdreifachen, sofern die Märkte erreichbar wären. Bis 1994 hatte Gazprom Turkmenistan eine Durchleitungsquote von 11% der Gesamtkapazität des Pipelinesetzes eingeräumt. Danach verweigerte Gazprom Turkmenistan diese Durchleitungsquote und bemühte sich statt dessen, eigenes Erdgas an die Kunden Turkmenistans zu verkaufen.⁶⁷ Zudem war Gazprom zu 46% an dem Joint-venture Turkmenros gaz beteiligt, das sämtliche turkmenischen Exporte abwickelte und hatte somit de facto ein Vetorecht über turkmenische Exportprojekte.⁶⁸

Selbst Zugang zu den zahlungsschwachen Kunden in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) wurde Turkmenistan von Gazprom stark erschwert. Wesentliches Beispiel ist der Versuch, Turkmenistan vom ukrainischen Erdgasmarkt zu verdrängen. Turkmenistan verfügt über keine alternativen Abnehmer zur Ukraine, so daß ein Export bevorzugt wird, sofern nur der Selbstkostenpreis überschritten wird. Daß die Ukraine nur zu Barterzahlungen in der Lage ist, erweist sich für Turkmenistan nicht als Problem, da es an der Belieferung mit ukrainischem Getreide und Maschinenbauprodukten interessiert ist.

Nach einem Abkommen aus den Jahre 1996 sollte Turkmenistan 20 Mrd. m³ Erdgas an die Ukraine⁶⁹ liefern. Am 25. März 1997 wurden sämtliche Lieferungen gestoppt, da das Joint-venture Turkmenros gaz seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkam. Als Turkmenistan im Juni 1997 dieses Joint-venture aufkündigte, sperrte Gazprom sämtliche Exportkapazitäten für Turkmenistan und belieferte die Ukraine mit eigenem Erdgas. Die turkmenische Erdgasproduktion ging daraufhin dramatisch zurück. Turkmenistan produziert mittlerweile kaum mehr, als zur Deckung der heimische Nachfrage notwendig ist.⁷⁰

Nach dem Stopp der Lieferungen im März 1997 kam es zu Verhandlungen zwischen der Ukraine und Turkmenistan sowie Gazprom, dem Eigentümer der Transitpipelines durch Rußland. Die Ukraine und Turkmenistan einigten sich im Januar 1998 über die Lieferung von

⁶⁶ Vgl. hierzu Andreas Heinrich: Transit pipelines, in: Heiko Pleines: Energy in Ukraine. Financial Times Management Report. London 1998, S. 141-172.

⁶⁷ RFE/RL Newslines, Vol. 1, No. 91, Part I, 8.8.1997; S. Kolčín: Neft' i gaz Kaspija: strategičeskie interesy Rossii, in: Mirovaja ekonomika i meždunarodnye otnošenija 3/1998, S. 97-103, hier S. 101-103; Izvestija, 8.8.1997, S. 1; Mary Page: New states struggle to escape from shadow of Gazprom, in: Petroleum Economist, May 1997, S. 118-136, hier S. 129.

⁶⁸ Friedemann Müller: Die Region des Kaspischen Meeres – Energiereichtum und Geopolitik, in: Osteuropa Wirtschaft 3/1996, S. 268-278, hier S. 271f.; Sander Thoenes: Oil groups vie to pipe Turkmen gas wealth, in: Financial Times, 20.3.1996, S. 4.

⁶⁹ Zur Geschichte der turkmenischen Erdgaslieferungen in die Ukraine vgl. Nikolaj Ivanov: Novogodnaja skazka o dobrom "Gazprome", in: Sevodnja 29.12.1998, S. 5.

⁷⁰ Michail Karaulnik: Turkmenistan – Ein zweites Kuwait?, in: Wostok 4/1997, S. 47-49, hier S. 48; Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 43; Interfax Petroleum Report, 28.11.-4.12.1997, Vol. VI, Issue 47, S. 4.

20 Mrd. m³ turkmenischen Erdgases jährlich bis zum Jahr 2005. Der russische Präsident wurde davon in Kenntnis gesetzt. Trotzdem konnte kein Gas geliefert werden.

Im Dezember 1998 kam es zu einer Einigung mit Gazprom. Seit dem 1. Januar 1999 sind Lieferungen durch das russische Pipeline-System für turkmenisches Erdgas wieder möglich, aber im April verlautbarte, daß die Ukraine die Lieferungen stoppen will, da sie sich nicht in der Lage sieht, diese zu bezahlen. So wurden bis zum 21. Mai lediglich 8,8 Mio. m³ Erdgas an die Ukraine geliefert.⁷¹

Gazproms Weigerung, turkmenisches Erdgas nach Europa durchzuleiten, zwang Turkmenistan dazu, nach Exportmöglichkeiten im Süden zu suchen, die Rußland umgehen. Alternative Exportrouten werden Turkmenistan jedoch nicht vor dem nächsten Jahrtausend zur Verfügung stehen. Abgesehen von einer Pipeline nach Kazachstan zur Versorgung eines lokalen Kraftwerkes, die allerdings nur eine Kapazität von 2,5 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr haben soll, dürfte die Pipeline durch den Iran in die Türkei eines der wahrscheinlicheren Projekte sein.

6.2 Kazachstan

Kazachstan deckt mit seiner Erdgasproduktion nur die Hälfte des heimischen Bedarfes und ist auf Importe aus Turkmenistan und Uzbekistan, vor allem für die südlichen und südöstlichen Landesteile, angewiesen, da keine Pipelines von den eigenen Fördergebieten dorthin verlaufen. Eine weitere Steigerung der Produktion wird für die nächsten Jahre erwartet, nicht zuletzt wegen neu erschlossener Erdgasfelder. Die beiden Erdgasfelder Karachaganak und Tengiz decken rund 70% der kazachischen Erdgasproduktion. Die Produktion von Karachaganak⁷² könnte noch wesentlich höher liegen, aber das Erdgasfeld besitzt nur einen einzigen Marktzugang über die Erdgasverarbeitungsanlage in Orenburg, Rußland. Dieser Zugang könnte eingeschränkt werden, nachdem Gazprom Ende 1997 seinen Anteil von 15% am Karachaganak-Feld an das russische Erdölunternehmen LUKojl verkauft hat. Die Betreiber des Karachaganak-Feldes versuchen dieser Abhängigkeit auszuweichen, indem sie auf die Produktion von Flüssiggas umgestiegen sind, eigene Verarbeitungsanlagen und eine Pipeline im Ostteil des Landes errichten. Beim Tengiz-Feld, dessen Hauptressourcen in Erdöl⁷³ bestehen, wurde bis zum Sommer 1997 das geförderte Erdgas in die Erdölquellen reinjeziert, da es an einer Verarbeitungsanlage fehlte. Seit Oktober 1997 existiert ein Joint-

⁷¹ Tatjana Koškareva/Rustam Narzikulov: Rem Vjachirev: "My ne sobiraetsja byt' obsolnjumnymi monopolistami", in: Nezavisimaja gazeta, 19.2.1999, elektronnaja versija; Segodnja, 1.4.1999, S. 4; FSU Oil and Gas Monitor, No. 24, 15.6.1999.

⁷² Das Karachaganak-Feld verfügt über Erdgasreserven in Höhe von 500 Mrd. m³. Pipeline News No. 72, 16.-22.8.1997.

⁷³ Die Erdgasreserven des Tengiz-Feldes belaufen sich auf 87,6 Mrd. m³. Mary Page: New states struggle to escape from shadow of Gazprom, in: Petroleum Economist, May 1997, S. 118-136, hier S. 125.

venture mit der belgischen Firma Tractebel, die in Kazachstan eine Konzession für den Betrieb des Pipelinenetz besitzt, zur Versorgung eines Kraftwerkes.⁷⁴

1996 unterzeichneten Kazachstan und Ungarn ein Abkommen über die Lieferung von 1,4 Mrd. m³ kazachischen Erdgases. Kazachstans einzige Export-Pipeline für Erdgas verläuft allerdings durch Rußland und Gazprom erklärte, daß es auf keinen Fall zulassen werde, daß kazachisches Erdgas über russische Pipelines auf den Weltmarkt gelangt.

Ein Sonderfall könnte die Lieferung kazachischen Erdgases in die Tschechische Republik sein. Kazachstan hat am 10. April 1998 ein Belieferungsprogramm zum 31. Dezember 1998 beschlossen. Kazachstan schuldet der Tschechischen Republik dieses Erdgas nach dem aus der Zeit der Sowjetunion stammenden Jamburg-Vertrag (1986) als Gegenleistung für die Durchführung von Konstruktionsarbeiten. Danach muß Kazachstan 2,6 Mrd. m³ Erdgas liefern. Möglicherweise wird Gazprom in die weiteren Verhandlungen über die Schuldenbegleichung mit einbezogen. Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion übernahm Rußland bis zum 1. Januar 1992 sämtliche Lieferungen nach dem Jamburg-Vertrag. Danach lieferte Kazachstan seinen Anteil Erdgas an Gazprom, welches das Erdgas an die Tschechische und Slowakische Republik weiterleitete. 1994 weigerte sich Gazprom weitere Erdgaslieferungen Kazachstans in seine Exportlieferungen mit einzubeziehen.⁷⁵

6.3 *Uzbekistan*

Uzbekistan hat seine Erdgasproduktion langsam aber beständig ausgebaut. Während 1990 noch 40 Mrd. m³ Erdgas gefördert wurden, wird die Fördermenge für 1998 auf 58,9 Mrd. m³ geschätzt. Damit ist Uzbekistan der einzige Nachfolgestaat der Sowjetunion, der seine Erdgasproduktion ausweiten konnte. Das angestrebte Produktionsziel für das Jahr 2000 von 60 Mrd. m³ scheint unter den bisherigen Bedingungen möglich. Der heimische Verbrauch liegt aufgrund eines Programms zur Ersetzung des aus Rußland importierten Erdöls bei rund 40 Mrd. m³ pro Jahr. Damit stünden zwischen 10-20 Mrd. m³ für den Export zur Verfügung. Die möglichen Kapazitäten Uzbekistans an Exportpipelines werden auf rund 50 Mrd. m³ geschätzt. 1998 exportierte Uzbekistan 2,7 Mrd. m³ in die Nachbarstaaten Kazachstan, Tadjikistan und Kirgisien. Anfang 1998 wurde ein Abkommen mit Kazachstan über die Lieferung von 7 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr abgeschlossen, die Lieferung wurde aber anscheinend noch nicht durchgeführt. Der Grund mag in den Schulden Kazachstans von 780.000 US-Dollar für bereits geliefertes Erdgas liegen. Ebenfalls 1998 sollten gemäß einem Abkommen von 1997 10 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr an die Ukraine geliefert werden. Gazprom erklärte sich zur Durchleitung von 3-5 Mrd. m³ Erdgas pro Jahr bereit. Allerdings wurde auch

⁷⁴ S. Kolčín: Neft' i gaz Kaspija: strategičeskie interesy Rossii, in: Mirovaja ékonomika i meždunarodnye otnošenija 3/1998, S. 97-103, hier S. 100; Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: Petroleum Economist, September 1998, S. 40-50, hier S. 44.

⁷⁵ Jennifer DeLay: Bullying the competition? Gazprom lashes out of Central Asia, in: Pipeline News No. 71, 9.-15.8.1997; Pipeline News, No. 72, 16. - 8.1997; Interfax Petroleum Report, 17.-23.4.1998, Vol. VII, Issue 16, S. 22.

diese Lieferung anscheinend noch nicht durchgeführt. Gazprom ist nach wie vor bemüht, Konkurrenten keinen Zugang zum russischen Pipelinennetz zu gewähren.⁷⁶

6.4 Die Strategie von Gazprom gegenüber den GUS-Staaten

Bei den Transitstaaten, wie bei der zentralasiatischen Konkurrenz, geht es Gazprom um die Kontrolle von Transportwegen bzw. um die Kontrolle des konkurrierenden Energiesektors. Zur Durchsetzung dieser Kontrolle und zur Sicherung von Absatzmärkten sowie zur Erlangung des Zugriffs auf Ressourcen streben Gazprom wie auch die russische Regierung die Etablierung eines einheitlichen Energiesektors der Nachfolgestaaten der Sowjetunion an. Dies nicht zuletzt wegen der noch aus der Sowjetunion bestehenden arbeitsteiligen Abhängigkeiten. Über die Beteiligung am Energiesektor der Nachfolgestaaten, der Bildung transnationaler Unternehmen, soll dieses Vorhaben schrittweise realisiert werden. Dies findet in enger Kooperation mit der russischen Regierung statt. Der Energiekomplex der ehemaligen Sowjetunion soll unter russischer Kontrolle bleiben, nicht zuletzt, um auch die strategische Kontrolle über das Pipeline-Netz nach Europa und Asien zu behalten.⁷⁷ Daher ist gerade die Abkopplung des Energiesektors der Nachfolgestaaten unerwünscht. Damit würde Rußland die Kontrolle über Abnehmer und Ressourcen verlieren und der heimischen Industrie würde Konkurrenz aus Zentralasien erwachsen.⁷⁸

Die Zahlungsrückstände der Transitstaaten konnte Gazprom nicht dazu nutzen, die Kontrolle über die Transitwege zu erlangen. Die Schulden der Transitstaaten bei Gazprom liefern allerdings der russischen Regierung ein Druckmittel für die Durchsetzung ihrer Politik. Die Energielieferungen an Nachfolgestaaten der Sowjetunion sind ein außenpolitisches Machtinstrument der russischen Regierung. Die Nachfolgestaaten gerieten bereits zu Zeiten der Sowjetunion in eine politisch forcierte, strukturelle Abhängigkeit von billigen Energielieferungen aus Rußland.⁷⁹ Im Fall der Ukraine wurden die Verhandlungen über die Begleichung der Erdgasschulden lange Zeit von Vertretern der russischen Regierung geführt und so als Druckmittel unter anderem im Streit um die Zukunft der Schwarzmeerflotte eingesetzt. Aber

⁷⁶ Mary M. Page: A little less sizzle in the region's expectations, in: *Petroleum Economist*, September 1998, S. 40-50, hier S. 40, 42; *Nezavisimaja Gazeta*, 17.2.1999, S. 4, übermittelt durch Info-Nova Press Digest, 17.2.1999, <http://www.securities.co.uk/>, ISI Emerging Markets Data, downloaded am 3.3.1999.

⁷⁷ Kirsten Westphal: "Great Game" oder "Fair Play"? Ölförderung im Kaspischen Raum. Hessische Stiftung für Friedens- und Konfliktforschung, Manuskript, 1997; Alexander Rahr: Die Sicherung der Energietransportwege. Eine strategische Aufgabe für Rußland, in: *Internationale Politik* 1/1997, S. 25-30, hier S. 26-27.

⁷⁸ "So ergibt sich, daß in der hier zu betrachtenden Region aus russischer Sicht Geopolitik und Geoökonomie nicht im Gegensatz zueinander stehen, sondern gemeinsame Ziele haben, die man als 'Kontrolle' und 'Dominanz' kennzeichnen kann."; Roland Götz: Geopolitische Rivalen oder Partner? Rußland und China in der Region des Kaspischen Meeres, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 10/1998, S. 1200-1209, hier S. 1205.

⁷⁹ Barbara Christophé: Von der Politisierung der Ökonomie zur Ökonomisierung der Politik. Staat, Markt und Außenpolitik in Rußland, in: *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 2/1998, S. 201-240, hier S. 218.

auch im Sommer 1999 wurden die Verhandlungen über die Erdgasschulden mit der Ukraine, Belarus' und Moldova wieder von Vertretern der russischen Regierung geführt.⁸⁰

Eine Interessengleichheit zwischen Gazprom und der russischen Regierung besteht wohl auch im Falle der angestrebten Union zwischen Belarus' und Rußland. Durch eine solche Union würde sich zwar das Problem der Zahlungsrückstände nicht lösen, aber die Schwierigkeiten bei der Kontrolle der Pipelines durch Belarus' würden entfallen bzw. gemindert. Allerdings sucht die russische Regierung die Herbeiführung dieser Union dadurch zu fördern, daß sie Gazprom zu Kompromissen bei der Geschäftspolitik gegenüber Belarus' anhält.⁸¹

In Zentralasien gelang es Gazprom über die Gewährung von Durchleitungsrechten für Erdgas Firmenanteile zu erpressen bzw. die Gründung von Joint-ventures zu erzwingen. Nur über dieses Druckmittel erwirkte Gazprom seine Aufnahme in das Konsortium zur Ausbeutung des Karachaganak-Erdgasfeldes in Kazachstan. Ein ähnliches Vorgehen legte Gazprom in Turkmenistan an den Tag, wo ausländische Investoren, anders als in Kazachstan, ein noch geringeres Gegengewicht zu den russischen Interessen bilden. Dort erzwang Gazprom 1995 die Gründung des Joint-ventures Turkmenrosgaz, welches ein Exportmonopol für turkmenisches Erdgas besaß.

In Zentralasien herrscht aufgrund der personellen Verflechtungen Gazproms zur russischen Regierung eine Interessengleichheit im Punkt der Ausübung von Druck über Durchleitungsrechte. Im Falle des Joint-ventures Turkmenrosgaz allerdings schädigte die kurzfristige Gewinnmaximierung durch Gazprom langfristige russische Interessen, denn durch den Konflikt um Turkmenrosgaz verlor Rußland einen wichtigen Bundesgenossen im Streit um den rechtlichen Status des Kaspischen Meeres.⁸²

7. Resümee

Im vorliegenden Bericht sollte der Frage nachgegangen werden, wie Gazprom auf internationaler Ebene versucht, die Interessen des Unternehmens durchzusetzen, welche Mittel eingesetzt werden und welche Möglichkeiten dem Unternehmen dabei zur Verfügung stehen.

⁸⁰ Paul D'Anieri: Dilemmas of interdependence. Autonomy, prosperity and sovereignty in Ukraine's Russia policy, in: Problems of Post-Communism 1/1997, S. 16-26; Oles M. Smolansky: Ukraine's quest for independence. The fuel factor, in: Europe-Asia Studies 1/1995, S. 67-90; FSU Oil and Gas Monitor, No. 29, 20.7.1999.

⁸¹ FSU Oil and Gas Monitor, No. 29, 20.7.1999.

⁸² Über das Joint-ventures erpreßte Gazprom einerseits Vorzugspreise für turkmenisches Erdgas und leitete dieses andererseits nur in GUS-Staaten weiter. Dadurch kam es zur Freisetzung eigener Exportkapazitäten bei Gazprom, die nach Westeuropa flossen. Barbara Christiophé: Von der Politisierung der Ökonomie zur Ökonomisierung der Politik. Staat, Markt und Außenpolitik in Rußland, in: Zeitschrift für internationale Beziehungen 2/1998, S. 201-240, hier S. 232-235; Roland Götz: Geopolitische Rivalen oder Partner? Rußland und China in der Region des Kaspischen Meeres, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 10/1998, S. 1200-1209, hier S. 1205; zum Status des Kaspischen Meeres vgl. Andreas Heinrich: "Der ungeklärte rechtliche Status des Kaspischen Meeres", in: Osteuropa 7/1999, S. 671-683.

Grundsätzlich läßt sich feststellen, daß Gazprom gegenüber den Nachfolgestaaten der Sowjetunion ein deutlich anderes Geschäftsgebaren an den Tag legt, als gegenüber anderen, meist westlichen Staaten.

Auf der internationalen Ebene jenseits der ehemaligen Sowjetunion sucht Gazprom die Kooperation mit den Abnehmer- und Transitländern im Westen. Gazprom verfolgt hier eine berechenbare und partnerschaftliche Unternehmenspolitik und orientiert sich zunehmend an den internationalen Gepflogenheiten, nicht zuletzt bei der Buchführung. Nur so ist der Gang an westliche Börsen, die Ausgabe von ADRs und der Abschluß strategischer Partnerschaften möglich gewesen. Gazproms Ziel ist die Ausweitung seiner Exporte, um Devisen zu erwirtschaften. Dazu sind internationale Kredite und strategische Partnerschaften zur Erschließung neuer Absatzmärkte notwendig. So ist es für Gazprom unerläßlich, sich als zuverlässiger Kooperations- und Handelspartner zu erweisen. Hier kann das Unternehmen keine wesentliche Unterstützung durch die russische Regierung erhalten.

Die Rationalitätskriterien entwickelter Marktwirtschaften lassen sich allerdings nicht auf die Staaten der ehemaligen Sowjetunion anwenden. Das Verhalten von Gazprom gegenüber seinen Partnern in diesen Staaten ist von anderen Prämissen geprägt. Zahlungsfähigkeit, Zahlungsmoral und Vertragstreue entsprechen nicht den internationalen Gepflogenheiten. Die Kontrolle über den Energiesektor der ehemaligen Sowjetunion wird somit als Möglichkeit gesehen, Gewinne zu maximieren, Kosten zu externalisieren und Konkurrenten aus Zentralasien auszuschalten. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Ankauf turkmenischen Erdgases durch das Joint-venture Turkmenros gaz zu extrem niedrigen Preisen, und der Verkauf dieses Erdgases an die Ukraine oder andere Nachfolgestaaten zu deutlich höheren Preisen. Turkmenistan ist zu diesen Geschäften gezwungen, um überhaupt Erdgas verkaufen zu können. Gleichzeitig verkauft Gazprom seine so freigewordenen Kapazitäten in Westeuropa zu Weltmarktpreisen.

Aber weder die Verweigerung von Durchleitungsrechten, noch die Verschuldung haben sich als für Gazprom brauchbare Druckmittel zur Erlangung der angestrebten Kontrolle über den Erdgassektor der ehemaligen Sowjetunion erwiesen. Die Verweigerung von Durchleitungsrechten führte statt dessen bei den zentralasiatischen Erdgasproduzenten zur Suche nach alternativen Exportrouten. Dabei bedienen sich die zentralasiatischen Staaten häufig westlicher Partner, die, unterstützt durch ihre Regierungen, den russischen Einfluß in dieser Region zurückdrängen wollen. Vor allem die USA sind hierbei sehr aktiv.

Statt die Transitstaaten über deren Erdgasschulden gefügig zu machen, nutzen diese zunehmend ihre Bedeutung für russische Erdgasexporte, um Gazprom zu Kompromissen zu zwingen. Das Unternehmen kann keinen effektiven Gebrauch von der Möglichkeit der Aussetzung von Erdgaslieferungen machen. Die Transitstaaten ihrerseits drohen mit einem Durchleitungsstopp.

So ist in den nächsten Jahren mit einem Einflußverlust von Gazprom zu rechnen. Dies nicht zuletzt, weil auch der russische Einfluß generell in Zentralasien, aber auch in der Ukraine zurückgeht. Daher kann auch die russische Regierung dem Unternehmen kaum effektive Unterstützung gewähren, selbst wenn es sich um gleichgerichtete Interessen handelt.

So kann zusammenfassend festgestellt werden, daß Gazprom mit noch unsicheren Erfolgsaussichten einerseits eine verstärkte Integration in den Weltmarkt und eine Ausweitung der Exportkapazität anstrebt und andererseits die Konservierung der regulierten und hierarchisch organisierten Märkte im Inland und im "nahen Ausland" als Voraussetzung für die Realisierung einer auf Externalisierung von Kosten beruhenden Rent-seeking-Option aufrechtzuerhalten sucht.⁸³

Inwieweit sich diese Zielvorstellungen von Gazprom aber verwirklichen lassen, ist ungewiß. Die Erwartungen an die Ausweitung der Exportkapazitäten werden relativiert werden müssen und auch die Konservierung der regulierten Märkte im "nahen Ausland" wird zunehmend in Frage gestellt. Daher wird Gazprom sich zwangsläufig umorientieren und sich den härter werdenden Bedingungen stellen müssen.

⁸³ Vgl. hierzu Barbara Christophé: Von der Politisierung der Ökonomie zur Ökonomisierung der Politik. Staat, Markt und Außenpolitik in Rußland, in: Zeitschrift für internationale Beziehungen 2/1998, S. 201-240, speziell S. 223.

Andreas Heinrich

Russia's Gazprom

Part II: Gazprom as a global actor

Bericht des BIOst Nr. 34/1999

Summary

Introductory Remarks

With the transformation of the Soviet gas industry into the single enterprise "Gazprom" Russia created the world's biggest gas company. The gas giant plays an exceptional role in the Russian economy. It is responsible for a quarter of all tax payments to the state budget and for a quarter of Russia's foreign currency earnings. Outside Russia, too, Gazprom is of considerable economic relevance. The company is the most important energy supplier for many FSU countries and the biggest supplier in the West European gas market.

The second part of the company profile deals with Gazprom's role as a global actor, concentrating on the question how Gazprom tries to realise its interests abroad, which means are employed and which factors limit the company's international strategy. Main activities of Gazprom outside Russia include the expansion of export capacities and with that access to international financial markets in order to get the necessary finance, the conclusion of strategic partnerships with foreign companies, the struggle for control over transit pipelines in Eastern Europe and the rivalry with Central Asian gas producers.

Findings

1. Gazprom has to increase exports in order to receive foreign currency payments to compensate for non-payments and barter deals on the domestic market. Especially in Western Europe, the company's main export market, Gazprom tries to diversify the structure of its consumer base and to increase participation in deliveries to end users. The expansion of export capacities, however, meets with external and internal problems. Production costs will rise, problems with transit countries will continue and prognosis of future demand on the European gas market are overoptimistic.
2. In its behaviour on international financial markets Gazprom differs less and less from other big companies. The Russian gas giant has adapted to the new environment in order to secure foreign loans.

3. Gazprom is engaging in strategic partnerships with Western companies in order to get access to new markets and to new sources of finance. In longstanding co-operation the Russian company has proven that it is a reliable partner.
4. The transport of gas to the West European market is one of Gazprom's main problems. Up to now long-lasting quarrels with the East European transit countries have not been solved. The transit countries have often forced Gazprom to accept a compromise on their debts for gas deliveries.
5. Gazprom tries to weaken the position of Central Asian gas producers, which are trying to reach the world market. Since all producers in the former Soviet republics of Central Asia need the Russia pipeline system for gas exports beyond the region, Gazprom has so far been successful. But Central Asian producers are now planning alternative export pipelines avoiding Russian territory. However, most of these very ambitious plans are unlikely to be realised. Accordingly Central Asian gas producers will continue to depend on Gazprom at least for some years.
6. In order to solve the transit problem and eliminate Central Asian competitors Gazprom aims at the establishment of a unified energy sector within the former Soviet Union. This project is promoted by the Russian government. The main instrument for its realisation is the acquisition of controlling stakes in energy companies in the relevant states.