

Energia a tutto campo

Guardiamo in tutte le direzioni. Nuove partnership e futuri sbocchi in Cina, Corea, Stati Uniti ed Europa. Nei progetti futuri il rafforzamento e lo sviluppo del settore del gas. La nostra lunga collaborazione con Eni. A colloquio con Alexander Medvedev, vicepresidente di Gazprom.

di DOMENICO NEGRINI

QUALI RAGIONI HANNO SPINTO GAZPROM a lanciare il progetto South Stream? L'iniziativa di Gazprom e di Eni per la costruzione di un nuovo sistema di trasporto gas che risponde ai più avanzati requisiti ambientali, tecnici ed economici, rappresenta un contributo importante all'aumento della sicurezza del sistema di approvvigionamento energetico per i paesi europei. La costruzione del gasdotto dalla Russia in Europa, attraverso il mar Nero, con un volume totale a regime trasportato di circa 30 miliardi di metri cubi, garantirà la creazione degli itinerari addizionali di approvvigionamento di energia, consentendo inoltre l'incremento del volume delle forniture del gas naturale in Europa. Inol-

tre, il South Stream ha dei vantaggi evidenti – il progetto ha il gas e il mercato per la sua commercializzazione.

Quali vantaggi vede la Gazprom con Eni come partner strategico sia per i progetti di esplorazione e produzione, sia per quelli di trasporto?

Da più di trent'anni Gazprom ed Eni portano avanti una collaborazione commerciale e garantiscono le forniture di gas naturale ai consumatori italiani ed europei. Attualmente sulla base degli accordi a lungo termine tra Gazprom ed Eni vengono forniti più di 22 miliardi di metri cubi all'anno. Inoltre, nell'ambito dell'alleanza strategica delle nostre compagnie, è stato realizzato il gasdotto Blue

Stream, progetto unico nella storia mondiale che a breve raggiungerà la capacità a regime pari a 16 miliardi di metri cubi di gas all'anno. L'Accordo Strategico del novembre scorso racchiude i principi fondamentali di un'ulteriore collaborazione tra le compagnie in tutta la catena di produzione, a cominciare dall'estrazione fino alla commercializzazione del petrolio, gas, energia elettrica, nonché del gas naturale liquefatto. Al momento, sulla base dei contratti in vigore, le forniture del gas in Italia sono previste fino al 2035 e già dall'aprile del 2007 la Gazprom sta effettuando le forniture dirette del gas russo sul mercato italiano, in ottemperanza alle attuali condizioni della liberalizzazione dei mercati del gas in Europa.

Il Memorandum di intesa, firmato a giugno, sulla realizzazione del progetto South Stream è stato un altro passo nello sviluppo della collaborazione strategica tra Gazprom ed Eni. Da parte nostra apprezziamo molto i risultati di questa cooperazione pluriennale e contiamo su un approfondimento dei rapporti di partnership e sulla realizzazione di nuovi progetti comuni che prevedono ulteriori sviluppi in diversi settori, dai giacimenti a gas, trasporto, trattamento e commercializzazione del gas naturale e quello liquefatto, alla produzione dell'energia elettrica.

Sono sicuro che in futuro la nostra stabile alleanza contribuirà a rafforzare le posizioni delle nostre compagnie sul mercato energetico mondiale, concorrendo, in maniera rilevante, alla sicurezza energetica dell'Europa.

Si pensa alla partecipazione di altri partner per il progetto South Stream?

In conformità agli accordi tra Gazprom ed Eni, il progetto può essere realizzato da una o più società nei diversi settori del sistema dei gasdotti. A mio avviso, potrebbe essere opportuno costituire una serie di compagnie che, sulla base dei volumi del gas trasportato e dei percorsi del gasdotto, potrebbero operare in linea con specifici regimi legali e fiscali. Le decisioni finali sulla partecipazione nella costruzione del gasdotto saranno prese sulla base dei risultati dei negoziati. Le condizioni per entrare dipenderanno dal tipo di obblighi al finanziamento che verranno assunti dalle compagnie partecipanti e dai relativi diritti alla gestione.

La capitalizzazione della Gazprom è aumentata di 3,5 volte nell'arco di cinque anni. Questo le ha permesso di assurgere all'Olimpo delle compagnie petrolifere più grandi del mondo. Quali saranno i programmi di sviluppo?

L'obiettivo strategico della Gazprom è quello di diventare una compagnia energetica globale, un leader mondiale. I principi fondamentali delle nostre strategie sono: diversificazione del core business – gas, petrolio, energia elettrica, carbone – e il rafforzamento dell'integrazione verticale. La Gazprom esporta il gas in 32 paesi, incluse le ex-repubbliche dell'Unione Sovietica; da questo punto di vista la volontà è quella di continuare a consolidare le nostre posizioni sui mercati internazionali. Nel 2006 sono stati prolungati i contratti per le forniture del gas in Francia, Italia, Germania, Bulgaria, Austria; si sta lavorando per la costruzione del gasdotto North Stream, che permetterà di au- ▶

100 PERCENT ENERGY

We are looking in all directions. New partnerships and future opportunities in China, Korea, the United States and Europe. Our future projects include the strengthening and development of the natural gas sector. Our long partnership with Eni. An interview with Alexander Medvedev, Deputy Chairman of Gazprom.

by DOMENICO NEGRINI

WHICH ARE THE REASONS THAT LED GAZPROM TO launch the South Stream project?

The initiative by Gazprom and Eni to build a new transport system for natural gas capable of meeting the most advanced environmental, technical and economic requirements, represents a major contribution to boost security in the European energy supply system. The creation of this gas pipeline from Russia to Europe through the Black Sea with a total volume of 30 billion cubic meters a year at full capacity will guarantee the development of additional energy supply routes and allow expanding the volume of natural gas supplies to Europe. South Stream has also some self-evident advantages – this project has the natural gas and the market to sell it.

What advantages does Gazprom see in Eni as a strategic partner for exploration and production projects, as well as transportation projects?

Gazprom and Eni have been carrying on their commercial cooperation and have guaranteed natural gas supply to Italian and European consumers for more than thirty years. Currently, on the basis of long-term agreements between Gazprom and Eni more than 22 billion cubic meters are supplied every year. The strategic alliance between our companies also led to the creation of the Blue Stream gas pipeline, a unique project in world history that will soon reach a throughput capacity of 16 billion cubic meters of natural gas per year. The Strategic Agreement we reached in November comprises the fundamental principles to expand the cooperation between our companies throughout the production chain, starting from extraction to the commercialisation of oil, natural gas, electric power as well as liquefied natural gas. According to current contracts, natural gas will be supplied to Italy until 2035 and since April 2007 Gazprom has been directly supplying Russian gas to the Italian market, in accordance with the current state of liberalisation in the European gas markets. The Memorandum of Understanding signed in June regarding the South Stream project was another step forward in the development of the strategic partnership between Gazprom and Eni. On our part, we greatly appreciate the results of this cooperation of many years. We count on widening our partnership relations and undertaking new joint projects envisaging further developments in several sectors such as natural gas deposits and the transportation, treatment and marketing ▶

mentare notevolmente la sicurezza e la flessibilità delle forniture del gas sul mercato europeo. Contemporaneamente è in fase di preparazione il progetto di sviluppo del giacimento Shtokman nell'offshore del Mare di Barents, che diventerà una base mineraria per esportare il gas russo in Europa, attraverso il North Stream.

Quello che cerchiamo di fare è allargare la geografia delle attività della Compagnia. Per esempio stiamo pianificando per ottenere forti posizioni sul mercato cinese e coreano con forniture del gas non soltanto fino ai confini di questi paesi, ma partecipando anche in tutta la catena del consumo del gas naturale. La recente entrata nella Sakhalin Energy in qualità di azionista principale è un altro passo importante in questo senso, poiché permetterà di operare attivamente anche sul mercato dei paesi del sud-est asiatico fornendo il GNL a paesi come Giappone o Corea.

L'organizzazione della produzione e dell'esportazione del gas naturale liquefatto in Russia ha, senza dubbio, un ruolo importante nella strategia di sviluppo della compagnia ed è in linea con le tendenze moderne dello sviluppo del mercato mondiale del gas. La strategia della Gazprom prevede l'ingresso graduale sul mercato mondiale del GNL.

Dal 2004, nell'ambito della realizzazione della prima fase, che prevede l'organizzazione di transazioni spot e operazioni swap GNL, gas via tubo, la Gazprom ha effettuato 10 forniture di gas naturale liquefatto, di cui 3 negli USA, 4 complessive per Corea e Giappone, 3 per Gran Bretagna, Messico e India. Il volume totale delle vendite del GNL è pari a circa 900 milioni di metri cubi. In seguito la Gazprom prevede di esportare il gas naturale liquefatto con propri progetti produttivi.

L'idea è di seguire l'esempio dei leader del settore energetico e diventare leader per il livello della capitalizzazione di mercato. Infatti la Gazprom è vicina a raggiungere questo scopo: se valutate Gazprom ed Exxon Mobil calcolando un barile di olio equivalente di riserve della compagnia, è ben chiaro che con i nostri progetti contiamo di aumentare di 10 volte la capitalizzazione sul mercato.

Oggi il colosso russo elabora nuovi percorsi di trasporto del gas sia verso l'Oriente (in Cina), sia verso l'Occidente (North Stream), nonché investe attivamente nelle tecnologie del GNL. Qual è la vostra strategia per entrare su questi nuovi mercati e a quali condizioni?

Ultimamente la Gazprom sta studiando attivamente le possibilità di diversificare le forniture del gas naturale. A tale proposito, vengono considerati vari progetti di entrate sui mercati dei paesi del sud-est asiatico, nuovi per la Compagnia.

Nel marzo 2006 la Gazprom e la CNPC hanno firmato un protocollo per la fornitura del gas russo in Cina. La parte cinese ha dichiarato che il suo fabbisogno ammonterà a 68 miliardi di metri cubi all'anno al 2020; sono comunque in corso trattative commerciali. Il gas naturale russo arriverà in Cina attraverso il "Sistema Unico di Approvvigionamento Gas della Russia", percorrendo due itinerari: quello occidentale, dalle zone tradizionali di produzione del gas in Russia, e quello orientale, dai giacimenti dell'isola Sakhalin. La priorità sarà data al percorso occidentale, dovuto alla vicinanza dei giacimenti della Siberia Occidentale con

una fornitura di 30 miliardi di metri cubi all'anno. Per la realizzazione delle forniture è prevista, nella prima fase, la costruzione del nuovo sistema di trasporto Altai, che collegherà i giacimenti della Siberia Occidentale con la regione autonoma Sintzyan-Uygur, nell'ovest della Cina. In quella zona l'Altai si collegherà al gasdotto cinese "Ovest-Est", attraverso il quale il gas raggiungerà Shanghai. Quanto ai progetti sul mercato coreano va sottolineato che le riforme di liberalizzazione in corso in Corea offrono alle compagnie straniere la possibilità di entrare sul mercato. In futuro abbiamo intenzione di intraprendere delle trattative con la compagnia Kogas per la fornitura di 10 miliardi di metri cubi del gas a partire dal 2012.

In linea con le tendenze del mercato mondiale del gas, nei piani di Gazprom si prevede di sviluppare in Russia le potenzialità per la produzione e l'esportazione del GNL. Basandosi sulle considerevoli risorse dell'offshore dei mari dell'Artico (prima di tutto, il giacimento Shtokman), è allo studio di fattibilità tecnico-economica la realizzazione di un'infrastruttura che provveda alle forniture dei mercati del Nord America, partecipando a tutta la catena di trattamento, fornitura e commercializzazione del GNL per ottenere il massimo profitto. Nel prossimo futuro intendiamo allargare il commercio spot del GNL, che aiuterà ad acquisire esperienze necessarie e stabilire rapporti d'affari con giocatori leader di questo mercato. Inoltre, si sta valutando la possibilità di operazioni swap tra gas naturale liquefatto e gas via tubo a medio termine.

In questo modo aumentando la propria quota sul mercato europeo, abbiamo l'intenzione di operare contemporaneamente su mercati del gas naturale in altre regioni del mondo, operando un controllo che va dalla produzione alla commercializzazione. Tutto questo tenendo fermi i nostri impegni in Europa, rimanendo il fornitore leader del gas per i consumatori europei e sviluppando la collaborazione con le compagnie del sud-est asiatico.

Quali sono le strategie della Federazione Russa nella politica energetica?

Attualmente l'industria russa dipende da un bilancio energetico, dove il gas è la materia prima più economica rispetto ad altri tipi di fonti. La quota del gas naturale, nella produzione complessiva di energia elettrica in Russia, è ingiustamente alta: quasi il 50%, mentre la quota del carbone è poco superiore al 10% e questo nonostante la Russia sia il terzo paese del mondo per riserve di carbone. I bassi prezzi del gas hanno causato una dipendenza distorta dei settori industriali russi, in particolare di quello dell'energia elettrica, da questa fonte.

Dal novembre 2006 il Governo russo ha deciso di incrementare gradualmente i prezzi del gas e possiamo aspettarci un'ottimizzazione del consumo da parte delle imprese russe. La liberalizzazione del mercato del gas in Russia permetterà di risolvere una serie di problemi importanti. Innanzitutto creare dei rapporti di mercato nel settore energetico, favorire la concorrenza, rendere l'industria del gas più attraente per gli investimenti, favorire lo sviluppo dei produttori di gas indipendenti, intensificare il risparmio dell'energia e aumentare l'efficienza energetica dell'economia russa. Inoltre si potranno ridurre le capacità energetiche della produzione industriale grazie all'imple- ▶

of natural gas and liquefied natural gas, and electric power generation.

I am confident that in the future our stable alliance will contribute to strengthen our companies' positions in the world energy market and play a relevant role for Europe's energy security.

Are you thinking of having other partners join the South Stream project?

According to the agreement undertaken by Gazprom and Eni, our project can be carried out with one or more companies specialising in the different sectors of the gas pipeline system. In my opinion, it might be a good idea to set up a number of companies which – depending on the volume of the gas conveyed and on the pipeline route – could operate in line with specific legal and fiscal regimes. The final decisions on who will join us in building the pipeline will be made following the outcome of negotiations. Entry conditions will depend on the type of financing obligations undertaken by participating companies and on related operating rights.

Gazprom capitalisation has increased by 3.5 times in five years. This allowed it to gain entrance in the Olympus of the world's largest oil and gas companies. What are its development programmes?

Gazprom's strategic goal is to become a global energy company, a world leader. The fundamental principles of our strategies are: diversification of the core business – natural gas, oil, electric power, coal – and the strengthening of vertical integration.

Gazprom exports natural gas to 32 countries, including the former republics of the Soviet Union. From this perspective, our goal is to continue to strengthen our position in the international markets. In 2006 we extended our gas supply contracts with France, Italy, Germany, Bulgaria and Austria. We are working on building the Nord Stream gas pipeline that will considerably increase security and flexibility for gas supplies to the European market. At the same time we are preparing a development project for the offshore Shtokman field in the Barents Sea, which will become a mining base for the export of Russian gas to Europe through the North Stream.

What we are trying to do is to expand the geography of our company's activities. For instance, we are planning to achieve strong positions in the Chinese and Korean markets not only by taking gas up to the borders of these countries but also by getting involved in the entire chain of gas consumption. The recent entry into Sakhalin Energy in the role of the main shareholder was another important step in this direction because it will allow us to actively operate also in the South-

East Asiatic markets by delivering LNG to countries such as Japan and Korea.

The production and exportation of liquefied natural gas in Russia has no doubt a major role in our company's development strategy and is in keeping with current development trends of the global gas market. Gazprom's strategy calls for a gradual entry into the global LNG market.

As part of the implementation of phase 1 through the organisation of spot transactions and LNG-pipeline gas swap operations, since 2004 Gazprom has carried out ten LNG

deliveries: three to the US, four to Korea and Japan, three to the UK, Mexico and India. Overall GNL sales have amounted to some 900 million cubic meters. Later on Gazprom plans to liquefied natural gas through production projects of its own. The idea is to follow the example of the majors in the energy sector and become the leading one relating to the level of market capitalisation. Gazprom is not far-away from reaching this objective: if one evaluates Gazprom and Exxon Mobil by calculating the BOE of the companies' reserves, it becomes absolutely clear that with our projects we are counting to increase by 10 times our market capitalisation.

The Russian giant is currently working on new routes for gas transport both Eastward (to China) and Westward (North Stream). It is also actively investing on LNG technologies. What is your strategy and what are your conditions for entering these markets?

In recent times Gazprom has actively studied the opportunity to diversify natural gas deliveries. For this purpose we are considering various alternatives, such as entering the South-East Asiatic markets, which are new for our company.

In March 2006 Gazprom and CNPC sealed an agreement for the supply of Russian natural gas to China. Our Chinese counterpart has declared it needs 68 billion cubic meters per year up to 2020. Commercial talks are under way. Russian natural gas will reach China through the 'Unified Gas Supply System of Russia', along two routes: the western route, from the traditional areas of gas production in Russia; and the eastern route, from the fields of Sakhalin island. Priority will be given to the western route, due to the proximity of Western Siberia fields with a supply of 30 billion cubic meters per year. In order to provide those supplies we intend – in the first stage – to set up the new Altai transportation system that will connect Western Siberia fields with the Xinjiang-Uygur autonomous region in western China. In that area the Altai system will be connected to the 'West-East' Chinese gas pipeline, through which our gas will reach Shanghai. As to ▶



MERCATI. Alexander Medvedev, vicepresidente Gazprom. La società esporta il gas in 32 paesi, incluse le ex-repubbliche dell'Unione Sovietica.

MARKETS. Alexander Medvedev, Deputy Chairman of Gazprom. The company exports natural gas to 32 countries, including the former republics of the Soviet Union.

mentazione di tecnologie avanzate, rendere liberi addizionali volumi di gas per i nuovi consumatori e per le produzioni efficaci all'interno del paese e creare condizioni tali per compensare gli investimenti delle compagnie del gas, ottenendo profitti sufficienti per realizzare nuovi progetti. Ancora potrà garantire la trasparenza della formazione dei prezzi del gas, lo sviluppo degli impianti di produzione del carbone e, soprattutto, consoliderà la sicurezza energetica della Russia.

Il gas risparmiato potrà essere utilizzato per l'approvvigionamento di gas delle regioni della Russia, ma anche per forniture all'estero.

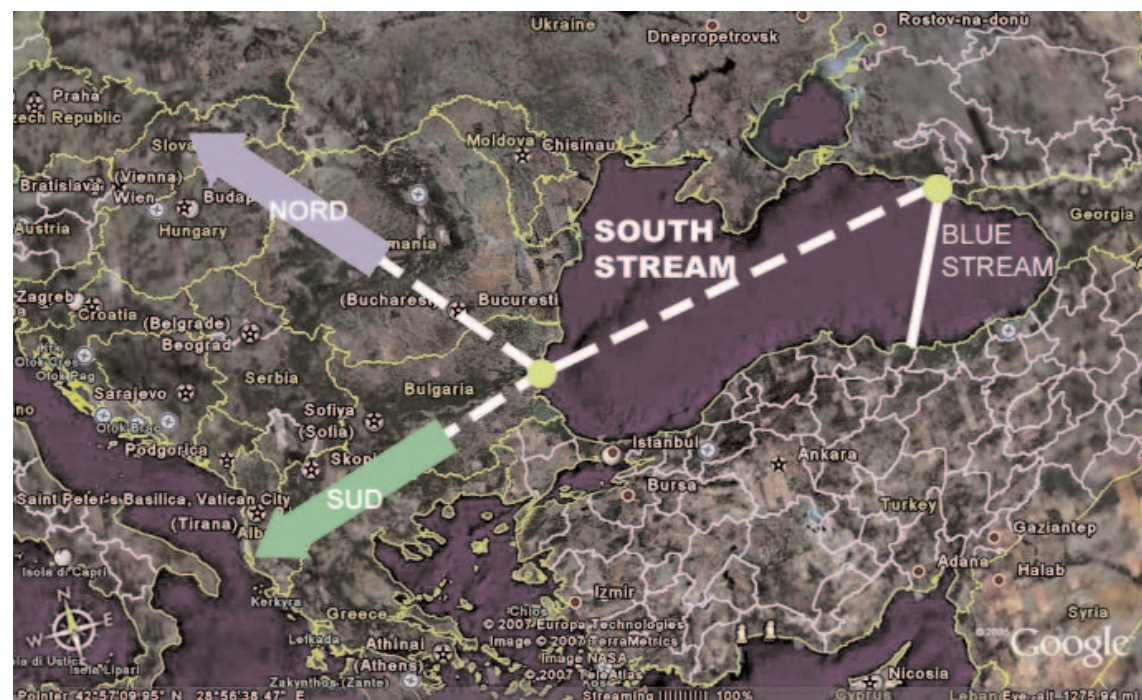
Qual è il ruolo dell'Europa nei vostri programmi?

Da oltre quarant'anni la Gazprom, nonostante i cambiamenti politici ed economici degli ultimi anni, continua a fornire il gas ai paesi europei in stretta conformità con gli obblighi contrattuali. L'Europa rimane il mercato estero principale, mentre i volumi delle sue forniture sono in continua crescita: se nel 2005 la Gazprom export ha fornito 147 miliardi di metri cubi di gas a 21 paesi dell'Europa centrale e occidentale, nel 2006 i volumi sono arrivati a 151,1.

I ricavi valutari delle esportazioni del gas sono aumentati del 42,5% e hanno raggiunto il valore record – 37,2 miliardi di dollari USA. Secondo valutazioni preliminari, la quota del gas russo nel consumo del gas nell'Europa centrale e occidentale nel 2006 ha raggiunto il 27%, e nella sua importazione – il 35%.

Nel 2006 Gazprom ha continuato a sviluppare i rapporti con i clienti tradizionali: prestando particolare attenzione al rispetto degli impegni per le forniture del gas e alla creazione di schemi per migliorarne la sicurezza. Sono stati prolungati i termini dei contratti di fornitura del gas in Francia, Italia, Germania, Austria, Repubblica Ceca e il transito del gas attraverso la Bulgaria.

Nell'ambito della strategia Gazprom ha svolto un lavoro importante per l'espansione dell'accesso allo stoccaggio sotterraneo del gas nei paesi europei, attraverso i quali passano i maggiori volumi delle esportazioni russe. Ad esempio, da poco a Salisburgo è stata completata la prima fase del deposito sotterraneo di gas Heidach, costruito da Gazprom, dalla compagnia austriaca RAG e dalla WINGAS, in conformità agli standard ecologici e alle normative di sicurezza più elevati entro due anni – un periodo estremamente breve. Dopo il completamento della costruzione della seconda fase, previsto nel 2011, l'Hei-



dach, con un volume di gas attivo pari a 2,4 miliardi di metri cubi, diventerà il secondo deposito più grande dell'Europa centrale, con un investimento di circa 260 milioni di euro.

L'ottimizzazione dei flussi del gas in Europa è un altro elemento importante nella strategia delle esportazioni Gazprom. Oltre ai gasdotti già funzionanti, tra cui il Blue Stream e Yamal-Europa, si stanno gettando le basi per la costruzione del gasdotto North Stream, che permetterà di rafforzare notevolmente la sicurezza e la flessibilità delle forniture del gas al mercato europeo. E per questo sono stati firmati importanti accordi con l'E.ON Ruhrgas, Gaz de France, WINGAS, con la danese Dong Energy, nonché con la Gazprom Marketing & Trading. Così tutti i volumi nuovi del gas, che si prevede di trasportare attraverso il North Stream, hanno trovato i mercati di sbocco. Inoltre, come già citato, il Memorandum con Eni per il South Stream, anch'esso destinato al consolidamento della sicurezza energetica dell'Europa e all'ampliamento dei percorsi delle forniture del gas naturale russo.

Insieme ai contratti a lungo termine la Gazprom utilizza sempre di più nuove forme commerciali come: transazioni spot e quelle a breve termine, utilizzo di hub. La compagnia tende ad avvicinarsi ai clienti finali del gas in diversi paesi europei. Ad esempio, nell'ambito dei processi di liberalizzazione dei mercati di gas la Gazprom ha ottenuto la possibilità di fornire indipendentemente, dal 2007 ai consumatori finali in Francia e in Italia certi volumi di gas che ammontano a 1,5 miliardi di metri cubi in Francia, e fino a 3 miliardi di metri cubi di gas in l'Italia.

La Compagnia continuerà a rafforzare le proprie posizioni sul mercato europeo, a sviluppare le attività in tutti gli elementi della catena di produzione, a cominciare dalla produzione di gas fino alle forniture al cliente finale. Tramite acquisizioni di aziende locali e la costituzione di società miste, la Gazprom intende così raggiungere un livello qualitativamente nuovo di collaborazione con i partner europei. ■

our projects in the Korean market, it should be stressed that liberalisation reforms currently underway in Korea will give foreign companies the possibility to gain access to its market. In the future we intend to begin negotiations with the 'Kogas' company for the supply of 10 billion cubic meters of natural gas from 2012.

In keeping with world gas market trends, Gazprom is planning to develop the potential for the output and export of LNG in Russia. Taking into account the vast offshore resources of the Arctic seas (above all, the Shtokman field), a technical-economic feasibility study is currently under way to set up the facilities required to supply the North-American markets being involved in the whole chain to process, supply and market LNG in order to maximise profits. In the near future we are aiming to expand LNG spot trading, which will enable us to gain the necessary skills and develop business relations with the main players in this market. We are also assessing the possibility of mid-term swaps between liquefied natural gas and medium-term pipeline gas.

By doing so, we would increase our share in the European market. At the same time we intend to work in the gas markets in other regions of the world by keeping control of operations from output to commercialisation. Meanwhile, our commitment to Europe would remain as solid as ever. We would remain the leading natural gas supplier to European consumers and at the same time we would expand cooperation with South-East Asiatic companies.

What are the strategies of the Russian Federation in energy policy?

Currently the Russian industry depends on an energy mix in which natural gas is the most economic raw material in comparison to other energy sources. In Russia's overall output of electric power, the share pertaining to natural gas is unjustifiably high – almost 50 pct, whereas the coal share is slightly above 10 pct despite the fact that Russia has the world's third largest coal reserves.

The low price of natural gas has caused a distorted dependency of Russian industrial sectors, in particular that of electricity, on this source.

In November 2006, the Russian government decided to gradually raise domestic gas prices, and we can expect a consumption optimisation in Russian plants. The deregulation of the gas market in Russia will help to solve a number of important issues. Above all, to start market-style relations in the energy sector, foster competition, making the gas industry more appealing for investments, foster the development of independent gas producers, enhance energy saving and increase energy efficiency in the Russian economy.

Besides, it will be possible to make industrial production more energy-efficient by adopting advanced technology, and release larger amounts of gas for new consumers and for efficient plants at home, thus bringing about the conditions to reward investments by gas companies and produce enough profit to carry out new projects. Plus, it will guarantee transparency in gas price fixing, the development of coal production plants, and above all, strengthen energy security in Russia.

The saved gas can be used to supply more gas to several Russian regions, but also to supply other nations.

What is Europe's role in your programmes?

For over 40 years, Gazprom, despite the political and economic changes that came about over the past few years, has been supplying gas to European countries, strictly complying with contractual obligations. Europe is still our main external market, while the amount of gas supplied is constantly on the rise. In 2005, Gazprom Export supplied 147 bln cubic metres of gas to 21 countries in central and western Europe, and the figure soared to 151.1 bln in 2006. Foreign exchange proceed of gas exports rose by 42.5% to a record 37.2 billion US dollars. Preliminary figures show that the share of Russian gas in central and western Europe reached 27% of the gas consumed and 35% of gas imports in 2006. In 2006, Gazprom kept on developing relations with traditional customers, particularly focusing on fulfilling gas supply commitments and developing standards to enhance security. Gas supply contracts have been extended with France, Italy, Germany, Austria, the Czech Republic, and for the transit of gas through Bulgaria.

Following this strategy, Gazprom has carried out major work to expand its access to underground gas storage in European countries, through which most of Russia's exportation transits. For example, the first stage of the underground gas storage facility at Heidach, Salzburg, was completed recently by Gazprom jointly with Austria's RAG and WINGAS, in compliance with the highest environmental quality and safety standards, in just two years, a very short time span.

Once the second stage is completed by 2011, Heidach, with a capacity to store up to 2.4 bln cubic metres of gas, will become the second largest gas storage facility in central Europe, at a cost of roughly 260 mln euro.

The optimization of the gas flow in Europe is another important factor in Gazprom's export strategy. In addition to the gas pipelines up and running, including Blue Stream and Yamal-Europa, the groundwork is underway for the construction of the Nord Stream gas pipeline, which will result in a noteworthy improvement in security and flexibility of gas supplies to the European market. To this end, important agreements were signed with E.ON Ruhrgas, Gaz de France, WINGAS, Denmark's Dong Energy, and Gazprom Marketing & Trading. In this way all new gas volumes, which are expected to be conveyed by way of the Nord Stream pipeline, have found outlets. Also, as already mentioned, the MoU with Eni for South Stream is also meant to enhance European energy security and expand the routes for Russian natural gas supply.

Alongside long-term contracts, Gazprom is increasingly turning to new trading instruments, such as spot and short-term transactions and the use of trading hubs. Our company is striving to get closer to end users of natural gas in a number of European. For example, in the context of gas market deregulation, Gazprom has been able to supply directly – starting in 2007 – a given volume of gas to end users in France and Italy – 1.5 billion cubic metres of gas in France and up to 3 billion cubic metres in Italy.

The company will continue to strengthen its position on the European market and to develop its activities across the entire production chain, from gas production to supply to end users. By way of the acquisition of local enterprises and the establishment of joint companies, Gazprom intends to achieve a completely new level of cooperation with its European partners. ■