

## **Уважаемые дамы и господа, уважаемые коллеги!**

Меня зовут Евгений Кашицын, я являюсь заместителем руководителя представительства компании «Газпром экспорт» в Праге.

В своем выступлении я расскажу об итогах работы компании «Газпром экспорт» в Словакии за последние несколько лет, а также о перспективах работы на рынках Словакии и Чехии.

Если мы обратимся к истории, то поставки природного газа из СССР в Чехословакию начались в 1967 г. На сегодняшний день экспорт природного газа из России в Чешскую Республику осуществляется в рамках долгосрочных контрактов, заключенных ООО «Газпром экспорт» с компанией «РВЕ Трансгаз», а также с компанией «Вемекс», которая входит в Группу Газпром. В Словакии сегодня импортером российского газа является компания СПП - партнёр ООО «Газпром экспорт» на территории Словацкой Республики.

Хотя Словакия – не самый крупный покупатель нашего природного газа, она играет принципиально важную роль в его транзите. Словакия сегодня – второй по объему транзитер российского газа, после Украины. Транзит российского природного газа по ужгородскому направлению проходит через территорию страны, в западной Словакии поток газа раздваивается: часть идет транзитом через Чехию в Германию и Францию, а другая — в Австрию, Францию и Италию. Этот факт является принципиально важным: у нас заключен долгосрочный контракт на транзит, который предполагает сотрудничество между нашими странами и позволяет надеяться на то, что это сотрудничество будет долгим и взаимовыгодным.

В связи с истечением срока действия предыдущих контрактов на поставку и транспортировку природного газа в Словацкую Республику, 11 ноября 2008 года «Газпром экспорт» подписал с СПП Соглашение об основных условиях поставок газа в Словакию в объеме до 6,5 млрд. куб. м. в год с 1 января 2009 г., сроком на 20 лет, а также Соглашение о транзите газа с компанией «Эустрим а.с.» на тот же период, предусматривающее совокупную транспортировку около 1 трлн. куб. м газа что составляет в год порядка 50 млрд. куб. м.

По итогам 2011 г. в Словакию было поставлено около 5,9 млрд. куб. м., а также транзитом по территории Словакии прошло около 50 млрд. куб. м. транзитного природного газа, в том числе 833 млн. куб. м. технического газа, предназначенного для нужд компрессорных станций.

Наша работа на словацком рынке не ограничивается поставками газа. Как уже отметили коллеги из «Вемекс» и «Вемекс энерго», через эти компании Группа Газпром вышла на конечного потребителя в Словакии. Для нас это – знак расширения сотрудничества и выхода в новые сегменты. Подробнее я остановлюсь на этом сотрудничестве позже.

Наверняка вы все прекрасно помните экстремальные холода, которые пришли в Европу всего полтора месяца назад. Для Газпрома и «Газпром

экспорта» обеспечение поставок, в условиях крайне высокой потребности в газе, было серьезным вызовом. Наша компания максимально увеличила поставки газа не только в европейские страны, но и в страны СНГ – в частности, в Белоруссию и на Украину, одновременно увеличив почти в 4 раза подъем «голубого топлива» из подземных хранилищ.

С наступлением морозов в прошедшую зиму появлялись тревожные сообщения о том, что газа не хватает. Но Газпром и не думал сокращать поставки газа в ЕС, этого не было, да и не могло и быть по определению. Мы не сократили, а наоборот, увеличили подачу газа в трубопроводы, но этого оказалось недостаточно для того, чтобы удовлетворить максимально высокие на тот момент суточные заявки покупателей. Чтобы исполнить наши обязательства перед партнерами, мы использовали наши подземные хранилища газа, у наших партнеров также имелся доступ к ним, поэтому шла абсолютно нормальная контрактная работа. Более того, следует отметить, что все покупатели в критический период, когда потребление газа возросло, подстраховывали себя и стремились подавать заявки даже выше, чем, это было реально необходимо.

И здесь возникает концептуальный вопрос – где же те знаменитые альтернативные источники электроэнергии, где знаменитый доступный газ со спотового рынка? Я вспоминаю конференцию в Брно осенью прошлого года, где некоторые выступающие горячие головы много и красиво говорили о спотовом рынке, о его положительном влиянии на торговлю, о возможности снижения цены, о том, какие выгоды он несет потребителю – и призывали европейских контрактодержателей к переходу от долгосрочных контрактов к спотовой торговле. И что же мы видим?

В самое морозное время года куда-то исчезли, как по мановению волшебной палочки, «апологеты» спотового рынка. Ответ на этот вопрос, на мой взгляд, напрашивается сам собой – спотовый рынок в Европе показал свою объективную ограниченность, особенно в критические, пиковые периоды потребления. Он оказался рынком, на котором реальный газ отсутствовал, а виртуальный, как известно, плохо греет. Иначе, если бы спотовые цены были действительно ниже, и газа, продаваемого на этих условиях, было бы достаточно – все пошло бы на спотовый рынок и купили бы этот газ.

В начале февраля цены даже на тех площадках, где и близко не было реальных доступных объемов газа, подскочили на 60%. Поэтому идея газовой привязки в ценообразовании обрекает всю устойчивость газовой торговли на произвол спотовой спекуляции. Одновременно, надо подчеркнуть, что нет никаких предпосылок ожидать, что на этих рынках в будущем появятся достаточные реальные объемы газа для удовлетворения спроса.

Это показывает, что предлагаемая некоторыми теоретиками спотового рынка схема в определенных условиях не работает и не может быть индикатором ценовой ситуации. Утверждение о том, что спотовый рынок – панацея от всех проблем, иллюзия. Спотовый рынок играет лишь

балансирующую роль, а большая часть продаваемого там газа – излишки от долгосрочных контрактов. Нет излишков – нет газа на споте, что наглядно показали февральские события. Я думаю, что этот холодный период зимы остудил горячие головы и заставил серьезно задуматься над тем, чтобы не ломать, а наоборот, развивать систему взаимоотношений, создававшуюся десятилетиями.

Говоря о пуске газопроводов «Северный поток» и «Южный поток» возникает вопрос о том, каков будет транзит через Словакию и Чехию после их полного запуска и каковы будут изменения вектора поставок с Украины? Думаю, что можно с чистой совестью говорить, что наши обязательства по транзитным контрактам и, соответственно, объемам поставок будут выполнены. Никто без транзита, и, соответственно, без заработка не останется, с нашими партнерами мы в постоянном рабочем контакте. Кроме того, в уже функционирующем сегодня «Северном потоке», из 55 млрд.куб.м. в год – а именно столько будет составлять его максимальная мощность после запуск второй нитки – не менее 20 млрд.куб.м. газа будут поставляться по новым контрактам. Вы видите, что весь объем украинского транзита, который сейчас составляет свыше 70 млрд., перенаправить в оставшиеся мощности невозможно. Следовательно, нет никаких оснований предполагать, что после пуска «Северного потока» транзит через Словакию будет свернут.

Теперь считаю необходимым перейти от рассуждений о будущем газового рынка вообще – к рынку Словакии и конкретно сказать пару слов о работе словацкой компании «Вемекс Энерго». Являясь 100%-ной «дочкой» чешской компании «Вемекс», она за очень короткий срок буквально ворвалась на газовый рынок Словакии. Заключены контракты на поставку природного газа с потребителями в Словакии. Необходимо уточнить, что поставщик по этим контрактам был выбран на конкурсной основе, то есть предложения «Вемекс Энерго» - абсолютно конкурентоспособны.

Этот факт свидетельствует о расширении торговой деятельности компаний, работающих в рамках Группы Газпром на рынках конечных потребителей в странах Европейского Союза и является доказательством того, что только кропотливая каждодневная работа приносит свои результаты.

В заключение хочу пожелать всем участникам конференции успехов в работе и крепкого здоровья!