

Пресс-конференция на тему «Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу»

ВЕДУЩИЙ:

Добрый день, коллеги. У нас получился большой перерыв между первой и второй пресс-конференциями — 20 дней. Но сейчас у нас будет очень плотный график. Мы встречаемся с вами сегодня, завтра и послезавтра.

Сегодня речь пойдет об экспортной политике, о поставках газа в Европу. Учитывая то, что Александр Иванович Медведев не сможет 21 июня принять участие в пресс-конференции, посвященной Востоку, он в какой-то мере сегодня готов осветить и на эти вопросы тоже.

Представлять Александра Ивановича смысла особо не вижу, вы его прекрасно знаете. Еще раз напомню, Александр Иванович курирует экспортный блок, а также международные взаимоотношения.

Представлю вам относительно нового руководителя Департамента внешнеэкономической деятельности: прошу любить и жаловать — Павел Валерьевич Одеров.

Я передаю слово Александру Ивановичу, после этого — вопросы.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Добрый день, уважаемые представители средств массовой информации. Как всегда, мне доставляет особое удовольствие встретиться с вами, тем более что тема вызывает особый интерес. Что касается экспорта и в Европу и в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, мы имеем сегодня возможность обсудить эти две темы одновременно. Я думаю, это не случайно, поскольку такое совпадение отражает глобализацию рынка и влияние событий, которые происходят в Европе на то, что происходит в Азии, и наоборот.

Прошедший год был достаточно непростым. Последствия еще не до конца преодоленного глобального экономического кризиса так или иначе ощущались на нашей деятельности и мы не могли не учитывать это в нашей работе. Положительным фактором стал рост спроса на европейском рынке — главном рынке для Группы «Газпром». Что касается отрицательных факторов — то это сохранение на большей части года неблагоприятной ценовой конъюнктуры, при которой спотовые цены оставались ниже цен по нашим долгосрочным контрактам. Однако, в последнем квартале 2010 года, а затем и в начале 2011 года в этой сфере наметились серьезные изменения, если не сказать перелом. Соотношение двух ценовых показателей стало постепенно возвращаться к нормальному, докризисному положению. В отдельные периоды за прошедшие месяцы спотовые цены были не только просто выше наших, а даже значительно выше, достигая 400 долл. США за тысячу кубометров. Если мы сейчас посмотрим прогнозные форвардные цены на зиму 2011, 2012, 2013 годов, то мы увидим, что эти цены превышают 400 долл. США за тысячу кубометров.

Но, даже в целом в не совсем благоприятных для нашей компании условиях, результаты 2010 года можно считать положительными. Абсолютные объемы нашего экспорта хотя и сократились, чуть снизилась и доля российского газа на европейском рынке. Если мы говорим об объемах, то поставки уменьшились со 140,6 млрд куб. м газа в 2009 году до 138,6 млрд куб. м. Однако выручка увеличилась с 42,5 млрд до 43,9 млрд долл. США.

Здесь я еще раз хочу обратить ваше внимание на то, как работали условия take-or-pay, поскольку это дает более полную картину. Мне это тоже очень нравится всегда показывать.

В 2010 году были произведены авансовые платежи в рамках условий take-or-pay за неотобранные объемы газа в 2009 году в сумме 1,1 млрд долл. США. Кроме того, мы еще ожидаем дополнительный платеж 100 млн долл. по условиям take-or-pay за поставку газа в Чехию. Таким образом, общая сумма авансов составит 1,2 млрд долл., что при средневзвешенной соответствующей экспортной цене эквивалентно виртуальному экспорту в объеме 4,1 млрд куб. м газа.

С декабря 2010 года по май 2011 года были произведены авансовые платежи за условия take-or-pay за неотобранные объемы газа в 2010 году на сумму 1,2 млрд долл. США, и мы ожидаем миллиардный платеж по этим условиям со стороны Турции, что приведет к сумме авансов 2,2 млрд долл. США, что при применении средневзвешенной экспортной цены за соответствующий период эквивалентно поставке 7,2 млрд куб. м газа. То есть виртуальный экспорт за этот период составил дополнительно 7,2 млрд куб. м газа. Это нельзя не учитывать, оценивая ситуацию с нашими экспортными объемами и валютной выручкой.

Таким образом, перед нами стоял выбор, что ставить во главу угла: объемы и долю на рынке, или все-таки экспортную выручку? Как коммерчески ориентированная компания, акции которой котируются на бирже, Группа «Газпром» в первую очередь заинтересована в увеличении прибыли, поэтому выбор был сделан нами в пользу выручки. Думаю, что это был правильный выбор, и итоги года подтвердили это. Кроме того, нам удалось сохранить всю систему долгосрочных контрактов с условием «бери-или-плати» и систему ценообразования, привязанную к нефтепродуктовой корзине. Это важно не только в краткосрочном плане, но и на длительную перспективу.

Правильность нашего выбора была подтверждена не только нами самими, но и такой американской консалтинговой компанией, как PFC Energy, которая в своем исследовании, основанном на разработанной ей методике, проанализировала экспортную сбытовую стратегию Группы «Газпром». По расчетам PFC Energy, совокупная скидка в цене, предоставленная «Газпромом», составила всего 3% за счет включения в систему ценообразования спотовой составляющей. Если бы спотовая привязка была распространена на 30% контрактных объемов, как это сделали ближайшие наши конкуренты — норвежцы, то для получения аналогичной выручки «Газпром экспорту» пришлось бы реализовать 160 млрд куб. м газа по цене 266 долл. США.

Как установили исследователи, выполнение подобных сценариев одновременно по объему и по цене в условиях 2010 года было бы нереально, что еще раз подтвердило эффективность нашей экспортной политики.

Экспортная политика Группы «Газпром» обеспечивает стабильность, устойчивый рост, предсказуемость и высокую прибыльность. В составленном в апреле журналом Forbes списке двух тысяч крупнейших компаний мира «Газпром» занял 15-е место, причем по размеру прибыли нас обошли всего 2 компании: Nestle и ExxonMobile. Это можно считать отличным результатом, достигнутым в условиях крайне неблагоприятной конъюнктуры для нашего бизнеса.

В целом отдельные рынки демонстрируют устойчивые тенденции по восстановлению и по итогам прошлого года тройка наших крупнейших импортеров осталась неизменной: это Германия с объемом импорта в 34 млрд куб м, Турция в объеме 18 млрд куб м и Италия в объеме 13 млрд куб м.

Страны Центральной Европы показали ощутимый рост отборов. Чехия увеличила импорт на треть, Сербия почти на 20% и Румыния на 14%. Мы надеемся, что такая тенденция сохранится.

Мы исходим из того, что и в текущем году в Европе продолжится восстановление газового рынка, хотя полностью все показатели к норме не вернуться. В первом квартале текущего года мы наблюдали интересную тенденцию, что, несмотря на общее сокращение объемов отборов в Европе в силу природного фактора, объемы отбора «Газпром экспорта» существенно увеличились.

При этом мы рассчитываем поставить нашим зарубежным потребителям не менее 155 млрд куб. м природного газа, и результаты первых месяцев 2011 года делают такие задачи, поставленные нами, абсолютно выполнимыми и реалистичными. В первом квартале с.г. европейские потребители увеличили отбор природного газа на 12% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Поставки в апреле 2011 года превысили уровень прошлого года на 20%, а в мае даже на 30%. По предварительным итогам, за первые 5 месяцев 2011 года нами поставлено на экспорт в дальнее зарубежье на 17% больше газа, чем за первые 5 месяцев 2010 года.

Остановлюсь на широко обсуждаемой теме средствами массовой информации. В 2009 и 2010 годах в Европе появилась иллюзия, что газ теперь можно покупать дешево на спотовом рынке. Но в конце минувшего года эта иллюзия начала потихоньку развеиваться. Вместе с тем, есть необходимость пояснить причины аномальной дешевизны спотовых цен, так и возвращение к докризисной норме, несмотря на появление на рынке дополнительных объемов СПГ из Катара. Я хочу обратить внимание на то, что объем импорта СПГ в текущем году превышает объемы импорта прошлого года.

Давление на цены спотового рынка в сторону их понижения оказывали контракты, которые заключали крупные национальные оптовые компании с более мелкими оптовиками и конечными потребителями. Эти контракты по новым правилам Евросоюза заключаются на год-два, и большинство из них начали действовать 1 октября 2008 года. То есть, они заключались еще до начала кризиса (по 1 октября 2010 года). Тогда конечные потребители (компании) заказали слишком много газа, не зная о приближении кризиса, причем на условиях обязательства «бери-или-плати». Когда разразился кризис и спрос упал — у них появились излишки газа. Их-то и пришлось продавать на спотовом рынке, что оказало большое давление на спотовую цену. Так называемая «безудержная продажа», или «бездонная продажа» — desperate selling — широко используемый термин, как стремление выручить хоть что-то за свой товар. Эти объемы и стали главной причиной большого расхождения между ценами спота и долгосрочных контрактов. Но с 1 октября 2010 года, когда вступили в силу новые контракты, они отражали изменившуюся модель поведения конечных потребителей. Они недозаконтрактывали газ, ожидая, что дополнительный газ можно будет, как и раньше, легко и недорого докупить на спотовом рынке. Но исчезновение desperate selling обернулось исчезновением тех объемов, которые обеспечивали низкие цены на спотовом рынке. Соответственно, эти цены пошли вверх. Поэтому, по меньшей мере, на следующие два года мы можем ожидать, что цены на споте будут существенно выше. Я уже приводил вам форвардные цены на зиму 2011, 2012 и 2013 годов — они составят если не выше 400 долл. США, то близки к 400 долл. США. Таким образом, они становятся абсолютно сравнимы с ценами по нашим долгосрочным контрактам, привязанным к нефтепродуктовой корзине.

Как вы знаете, Евросоюз выдвинул амбициозные задачи по резкому сокращению выбросов CO₂ — на 20% к 2020 году и на 80% к 2050 году. Технически достижение последней цели возможно за счет перехода на возобновляемые источники энергии. Это подтвердило исследование консалтинговой компании McKinsey. Но ключевое здесь слово — «технически». Экономiku этого перехода никто не оценил. Группа крупных компаний, работающих в газовой отрасли, включая «Газпром экспорт», попросили ту же McKinsey исследовать с финансово-экономической точки зрения сценарий сокращения выбросов на 80% к 2050 году с целью найти оптимальный путь. Им оказался так называемый «оптимизированный газовый сценарий», который предполагает сочетание газа и возобновляемых источников энергии в разумной пропорции. По сути, газ должен заменить уголь. В случае использования для сокращения выбросов только возобновляемых источников энергии, в ближайшие 20 лет Евросоюзу потребуются найти инвестиции в размере 1,5 трлн евро, а субсидии — без них возобновляемые источники неконкурентоспособны — должны достичь около 820 млрд евро. По имеющимся оценкам, это может обойтись дополнительно каждому гражданину стран Европейского Союза почти в 200 евро в год. Кстати, проведенный недавно в Германии опрос показал, что только 9% немцев готовы платить дополнительно больше 100 евро в год за использование электроэнергии, полученной с помощью возобновляемых источников энергии.

Но, в случае же широкого привлечения природного газа для обеспечения спроса на электроэнергию, понадобятся инвестиции на сумму 500 млрд евро к 2030 году и 850 млрд евро к 2050 году. Даже с учетом более высоких операционных расходов газовых электростанций по сравнению с возобновляемыми источниками энергии, экономия составит не менее 500 млрд евро к 2050 году.

В минувшем году в мире много говорили и о сланцевом газе, некоторые даже полагали, что он может произвести революцию в отрасли, и не только в США. Мы объективно считаем сланцевый газ важным фактором, и, более того, положительным фактором для развития газовой отрасли. Однако вряд ли он способен обеспечить революционные изменения. Главная причина нашей оценки — себестоимость его добычи. Мы длительное время уже изучаем потенциал сланцевого газа, и пришли к выводу, что нам, обладающим большими запасами традиционного газа, нет необходимости разрабатывать месторождения нетрадиционного сланцевого газа. Причин много, в том числе и финансовая. Пока опыт разработки таких нетрадиционных месторождений есть только в США. С 2005 года цена на скважине в среднем там составляет около 6 долл. США за млн британских термальных единиц, то есть в пересчете, 200 долл. США за 1000 куб. м. А цена на Хенри Хабе, главной газовой торговой площадке США сейчас около 4 долл. США за мбте, то есть, около 160 долл. США за тыс куб.м. Одна буровая установка для традиционного газа обходится нам в миллион долларов, а для сланцевого газа — в 3-4 раза больше. Причем бурить они должны постоянно (поскольку скважина истощается примерно за 2 года), причем, не только вертикально, но и горизонтально. Потом туда надо закачивать химикаты и воду, а затем ее надо откачивать и очищать. Себестоимость производства весьма и весьма высока.

До сих пор компании, добывающие сланцевый газ, выходили из положения с помощью широкого использования финансовых инструментов. Они подстраховывались, продавая свой газ на форвардном рынке за год-два до начала добычи. Форвардная кривая позволяла им продавать газ по ценам 6-7 долл. США

за мбте. Но с середины прошлого года форвардная кривая стала практически плоской, то есть за счет такого хеджирования более невозможно покрывать реальную себестоимость производства. Это неизбежно обернется восстановлением нормальных ценовых параметров на американском рынке, который снова станет привлекательным для поставок, в том числе и сжиженного природного газа.

Мы считаем, что как дополнение к традиционному «голубому топливу» сланцевый газ будет развиваться, а добыча его расти. Но мы не видим в нем серьезного конкурента для себя: он останется газом для местного потребления, хотя сейчас сланцевый газ косвенно влияет и на нас, поскольку часть объемов СПГ, предназначенного для Северной Америки, попадает на рынок европейских стран. Но как мы считаем — это фактор временный, который исчезнет с неизбежной нормализацией ценовых параметров в США.

Попутно возникает вопрос, а зачем крупные компании проявляют интерес к сланцевому газу, покупают за многие миллиарды долларов фирмы, работающие в этой отрасли? Сейчас крупным компаниям трудно найти хорошие месторождения традиционного газа, которые можно было бы записать на свой баланс. Капитализация этих компаний зависит не только от показателей производства, денежного потока, но и от наличия запасов на балансах, от их пропорций по отношению к объемам продаж. Все эти компании готовы платить большие деньги, чтобы включить любые запасы в свой баланс. Покупка сланцевых компаний позволяет это сделать. Таково главное объяснение политики крупнейших нефтегазовых компаний в этой области.

Теперь перейдем к юридическим аспектам. «Газпром», как вы знаете, участвует в диалоге с Европейским союзом в применении положений «Третьего энергопакета», который ведется на межправительственном уровне. Наш бизнес, кстати, всегда соответствует правилам, которые установлены на тех рынках, где мы работаем. В качестве крупного оптового поставщика мы объясняем свою позицию, призванную обеспечить наибольшую эффективность этого рынка. Сейчас мы предложили Европейскому Союзу придать особый статус трансграничным газопроводам, по которым газ поступает в Европу и которые проходят через территорию Европейского Союза. Вся идеология развития конкуренции на газовом рынке в Евросоюзе заключается в том, чтобы создавать все больше свободных объемов в газопроводах, чтобы некие конкуренты, третьи стороны, могли участвовать в транспортировке газа. В этом есть смысл для магистральных газопроводов внутри ЕС. Там много поставщиков, много компаний, которые хотели бы участвовать в использовании транзитных мощностей. Но почему это должно применяться к газопроводам, где нет никаких других поставок, кроме экспорта, например из России? Этот газ движется с Востока на Запад и там объективно не может возникнуть другой поставщик.

В этой связи возникает серьезная проблема — инвестирование в газовую инфраструктуру. Если поставщики, включая «Газпром», будут отстранены от нее в рамках «Третьего энергопакета», то кто сможет осуществлять такие инвестиции?

Эти инвестиции не относятся к числу высококорентабельных. Более того, Евросоюз пытается регулировать доходность инвестиций в газовую инфраструктуру, ограничивая ее весьма существенно. Ранее в них были заинтересованы преимущественно отраслевые компании, которым надо было доставлять газ потребителям. Пока из всех желающих стать владельцем газотранспортной системы по новой системе в той или иной стране не видно ни одного кандидата, который хоть что-нибудь когда-либо построил. Еще один

вопрос — с точки зрения безопасности: газопроводная система в Европе фрагментирована. Мы с владельцами газотранспортных систем общаемся в повседневном режиме и в состоянии координировать те или иные возникающие ситуации, в увязке с добычей, транспортировкой и сбытом. Давайте представим себе, что на их месте появится дюжина-другая владельцев различных фрагментов газотранспортной системы? Кто будет нести ответственность за ту или иную ситуацию? Кто будет отвечать за решение операционных задач в отрыве от производителя, которого хотят исключить из этой системы? Стоит подумать о том, чтобы применять «Третий энергопакет» на этапе, когда газ уже прибыл на территорию Европейского Союза к пунктам сдачи по долгосрочным контрактам, где создается тот самый виртуальный газовый рынок. Внутри этого рынка доступ третьих лиц как раз и может быть обеспечен.

Теперь о новых проектах:

«Северный поток».

Работы по прокладке трубопровода общей протяженностью 1220 км, соединяющего российский Выборг и германский Грайфсвальд, завершаются. Газопровод будет состоять из двух ниток, каждая рассчитана на 27,5 млрд куб. м газа в год, и практически весь объем, который будет поставлен по газопроводу, уже законтрактован. В 2011 году по этому трансбалтийскому газопроводу поступит первый газ. Наполнение системы газом уже начнется в самое ближайшее время.

«Южный поток».

Этот панъевропейский проект становится все более интернациональным. Первоначально строительство морского участка, протяженностью около 900 км, планировалось силами «Газпрома» и итальянской ENI. В марте 2011 года к проекту стала подключаться германская компания Wintershall, как еще раньше французская EDF. Работы по реализации масштабного проекта мощностью до 63 млрд куб. м в год идут по графику. Сводное ТЭО проекта будет представлено в третьем квартале этого года и ввод в эксплуатацию намечен на 2015 год.

Теперь о подземном хранении.

Важным способом диверсификации газовых поставок, обеспечения их стабильности и гибкости является система подземного хранения. В конце января руководство Группы «Газпром» приняло решение «О наращивании мощностей ПХГ Общества в зарубежных странах». Мы уже широко используем этот ресурс. Например:

- «Газпром экспорт» совместно с WINGAS эксплуатирует в Германии крупнейшее в Европе газохранилище — «Реден», с объемом активного газа свыше 4 млрд куб. м.
- WINGAS и компания RAG эксплуатируют ПХГ «Хайдах» в Австрии общим объемом активного газа 2,8 млрд куб. м. Совсем недавно отмечался ввод в действие второй очереди этого подземного хранилища.
- С 2005 года, в соответствии с лизинговым соглашением, подписанным с компанией Vitol «Газпром» на 5 лет получил доступ к 50% мощностей ПХГ «Хамбли Гроув» в Великобритании.

Кроме того, совместно с европейскими партнерами, изучаются возможности и реализуются новые проекты по подземному хранению газа:

- С компанией VNG ведется работа по строительству близ г. Бернбурга (Германия) ПХГ «Катарина» с активным объемом до 600 млн куб. м.
- С компанией TAQA достигнуто соглашение о ПХГ «Бергермеер» (Нидерланды),
 - с компанией «Сербиягаз» достигнута договоренность о совместной реализации проекта ПХГ «Банатский Двор» (Сербия) с активным объемом до 0,5 млрд куб. м газа.

Мы также проводим технико-экономическую оценку возможности участия в проектах в сфере ПХГ на территории Австрии, Великобритании, Италии, Румынии, Словакии, Турции, Чехии и ряда стран. Перспективы — самые благоприятные. С 2006 по 2010 года наши мощности по хранению газа в Европе увеличились с 1,4 млрд до 2,5 млрд куб. м., а суточная производительность с 18,2 млн до 30 млн куб.м. После реализации упомянутых проектов, наши мощности по хранению газа в Европе к 2015 году возрастут почти до 5 млрд куб.м активного газа, а суточная производительность — до 65,7 млн куб. м. Логика нашей долгосрочной стратегии такова: реализация самостоятельных инвестиционных проектов в области ПХГ позволяет снизить тариф на хранение (использование мощностей осуществляется на основании инвестиционного, а не коммерческого тарифа), получить полную гибкость по использованию активного объема ПХГ и минимизировать риск по неполучению мощностей хранения в период пикового спроса на газ.

Еще одно перспективное направление — это использование газа в качестве газомоторного топлива. Мы уже открыли свои заправки через дочерние и внучатые компании — «Газпром Германия» и чешская Vemex. Однако, хотя сжатый, или компримированный природный газ (КПГ) является самым простым решением, мы не ограничиваемся развитием только этого вида топлива. На фоне роста цен на бензин и дизельное топливо, и одновременно ужесточение европейских экологических норм применительно к автотранспорту, природный газ в качестве моторного топлива будет востребован во всех его проявлениях. Весьма перспективно использование СПГ в качестве моторного топлива для крупнотоннажных грузовиков. Технология gas-to-liquids максимально приближает газ по своим свойствам к традиционным жидким топливам, и повышает его конкурентоспособность.

Преимущества газа как моторного топлива не подлежат сомнению, и его использование обеспечивает существенно меньшие затраты, минимальный уровень выбросов, а также, что важно для городского транспорта, более низкий уровень шума. Мы уверены, что этот рынок будет расти, и стремимся максимально использовать его в развитии: у нас есть газ, есть ноу-хау, есть технологии, и есть партнеры, которые уже проявили свою заинтересованность как на политическом, так и на корпоративном уровне.

Тем самым европейская часть презентации заканчивается, и я хочу очень коротко в преддверии вопросов рассказать вам немножко об Азиатско-Тихоокеанском регионе. Вас, конечно, всех здесь волнует и беспокоит, как идут переговоры с китайской стороной. Хочу здесь развеять сомнения и объяснить, что происходит.

Ясно, что ценовой вопрос при заключении долгосрочных контрактов является ключевым. Особенно, когда речь идет о поставке газа на новый для нас рынок. Но если мы проанализируем потребности китайской стороны, то очевидно,

что альтернативы поиска решений нет. Ключевым компонентом нашей долгосрочной стратегии является диверсификация географии деятельности, в том числе выход на страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Этот регион для нас приоритетный, значение восточного вектора в нашей стратегии возрастает. К примеру, если сейчас Китай зависит от импорта источников энергии на 50%, то к 2020 году, по прогнозам Пекина, зависимость увеличится до 60%. Если в 2006 году Индия и Китай совокупно потребляли около 20% всей энергии, производимой в мире, то к 2030 году этот показатель вырастет до 28%.

В целом, только в Восточной Азии в течение ближайших 20 лет дефицит энергии может превысить дефицит в Европе и Америке более чем в семь раз. Прогнозы указывают, что этот регион будет обеспечивать 75% растущего мирового спроса на энергоносители до 2030 года. И у нас есть все возможности для того, чтобы быть одним из основных поставщиков в этот регион.

Давайте посмотрим на Китай. Китайская экономика, вторая по объему ВВП в мире, остается очень энергоемкой, и хотя природный газ занимает пока крайне незначительное место в энергетическом балансе, его роль будет расти. По прогнозам самих китайских коллег, к 2020 году потребление газа в Китае вырастет до 350-400 млрд куб. м по сравнению с текущими 87 млрд куб. м в 2009 году и 107 млрд куб. м в 2010 году. Даже если китайские коллеги после необходимых исследований сочтут экономически и геологически оправданной добычу у себя сланцевого газа, на рынке остается место и для «голубого топлива» из России.

Рынок природного газа Китая развивается сейчас стабильно и приобретает качественные характеристики современного рынка ликвидного товара. Я бы мог долго рассказывать про перспективы китайского рынка, особенно в связи с пессимистическими публикациями в некоторых наших газетах, но факты говорят за себя: поставки природного газа в Китай по двум коридорам ориентированы на различные рынки потребления и являются взаимодополняющими. Мы, безусловно, найдем решение с китайскими коллегами, которые учтут все факторы и растущего китайского рынка, и то, что рынок стал глобальным.

Теперь о «Сахалине-2». Проект — наш флагман в регионе. Как вы помните, 18 февраля 2009 года производство СПГ в рамках проекта «Сахалин-2» началось. За это время мы вышли на проектную мощность в 9,6 млн тонн СПГ в год. Япония является основным потребителем сахалинского СПГ — около 65% продукции по проекту законтрактовано четырьмя крупнейшими электрогенерирующими и пятью газовыми компаниями этой страны по долгосрочным контрактам в течение 25 лет. Доля сахалинского газа в объеме потребления СПГ в Японии составляет уже около 8%. После трагических событий на Фукусиме и «Сахалинская Энергия», и «Газпром» сделали все возможное, чтобы удовлетворять дефицит энергопоставок в Японию. Нами поставлено уже три сверхплановых танкера в Японию. И мы ожидаем описания реальных потребностей японской стороны для удовлетворения их как в краткосрочном, так и в среднесрочном, и в долгосрочном плане. У нас для этого все есть: есть ресурсы Восточной Сибири и Дальнего Востока, есть проекты, есть возможность как расширения проекта «Сахалин-2», так и строительства нового завода СПГ в районе Владивостока.

Мы также диверсифицируем свою деятельность в Северной Африке, у нас есть интерес и к израильским месторождениям, а также есть ряд проектов в соответствии со стратегией вхождения «Газпрома» в нефтегазовый рынок Латинской Америки. Я бы мог долго рассказывать о японском рынке, о работе на рынке США, где наша компания уже входит в число 20 крупнейших операторов

рынка через нашу компанию Gazprom Marketing & Trading USA. Я думаю, вопросы у вас наверняка будут, я с удовольствием на них отвечу.

В ноябре 2009 года в Сингапуре зарегистрирована компания Gazprom Marketing & Trading Singapore, созданная для расширения присутствия «Газпрома» в Азиатско-Тихоокеанском регионе. И с 2010 года эта компания приступила к маркетинговым и трейдинговым операциям. В Сингапуре также создается специальное подразделение Gazprom Marketing & Trading по морским перевозкам. Компанией было зафрахтовано пять танкеров СПГ.

Электроэнергетика является отдельным направлением нашей деятельности за рубежом, совместно с «Газпром энергохолдинг» мы планируем до конца 2011 года определить список приоритетных проектов с учетом закрытия атомной энергетики в Германии и уже объявленного такого же действия в Швейцарии. Я думаю, перспектива электрогенерации на газе большая, и в этой связи мы ведем переговоры с рядом крупных наших партнеров о расширении этой деятельности, где «Газпром» будет играть роль не только в качестве поставщика природного газа, но и оператора в области электричества. Не надо забывать и о торговле квотами на выброс CO₂. Группа «Газпром» активно работает, в том числе не только в зарубежных странах, но и в России уже запущено пара проектов. Ясно, что судьба Киотского протокола всех волнует, мы оснащены и технологиями, и методологиями, и генерируем уже сертификаты на выброс CO₂, поэтому будем ждать, чем уже закончится киотская судьба, и будем готовы работать в зависимости от результатов.

Спасибо за внимание. Готов ответить на ваши вопросы.

ВОПРОС: Дмитрий Бандура, японская газета «Никкей». Как известно, некоторое время назад была достигнута принципиальная договоренность о сотрудничестве с японской компанией по реализации проекта СПГ, первого завода СПГ в районе Владивостока. Скажите, пожалуйста, в каком состоянии сейчас находится этот диалог, каков график переговоров по реализации этого проекта? Насколько то, что произошло в Японии, ускорило переговоры или придало какой-то импульс ускорения проекту?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я думаю, что этот вопрос вы лучше адресуйте завтра Александру Георгиевичу Ананенкову. Он непосредственно этим занимается и даст ответы. Но то, что перспектива есть — я уже сказал, и по расширению, и по новому заводу в районе Владивостока. Будут ли у нас там иностранные партнеры — тоже вопрос открытый. Это касается и японских, и корейских компаний.

ВОПРОС: Елена Мазнева, газета «Ведомости». Вопросов много, можно я два с половиной задам? Давно известно, что европейские клиенты вышли на так называемый второй раунд переговоров с «Газпромом» по пересмотру контрактов. Вы недавно говорили, что с некоторыми есть какие-то договоренности. Насколько мы понимаем, европейцам сейчас уже не надо увеличивать долю спота. То есть, о чем вы сейчас разговариваете, хотят ли они снижения базовой цены, и с кем уже есть договоренности и о чем?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я еще раз хочу подчеркнуть, что право на пересмотр цен есть как у продавца, так и у покупателя, но оно не безусловное, оно должно быть оправдано изменениями в рыночных условиях. Поэтому это не просто желание

купить дешевле и продать дороже, что является естественным, это должно быть подкреплено анализом. Как я уже сказал, многие иллюзии, касающиеся спотового рынка, если они уже не исчезли, то исчезают. Хотя разрыв между спотовой индексацией и нефтепродуктовой индексацией в целом, если проанализировать за период 2010-2011 год, сохранился, и есть риск увеличения этого разрыва в силу роста цен на нефть и нефтепродукты, но, тем не менее, как я сказал, разрыв существенно сократился в силу инфраструктурных ограничений. Форвардные цены на газ на основных ликвидных торговых площадках (а по-настоящему ликвидной является только одна площадка в Европе — это NBP) превышают 400 долл. США. Вот еще неделю назад цена на зиму была 420 долл. США. Поэтому надо учитывать, каким иллюзиям оказались подвержены клиенты и как эти иллюзии теперь потихоньку растворяются.

Поэтому мы ожидаем от наших партнеров взвешенного профессионального подхода. К тому же мы не являемся для рынка какой-то внешней стороной. Более того, мы сами являемся одним из самых опытных, профессиональных и искушенных участников этого рынка. Наша компания Gazprom Marketing & Trading работает и в Великобритании, и во Франции. Мы сами работаем и в Германии, и в Италии, поэтому мы знаем, «с чем едят» рынок, в том числе и спотовый рынок. Недавно мы договорились с рядом наших партнеров на очень сбалансированные условия, которые отражают вот те тенденции, которые появились на рынке, но даже в страшном сне мы не собираемся делать что-то, что бы привело к разрушению традиционной системы ценообразования. И не потому, что мы такие консервативные, а потому, что мы в первую очередь заботимся о наших клиентах, чтобы они имели гарантированные долгосрочные возможности покупки газа.

Е. МАЗНЕВА: Александр Иванович, извините, можно я детализирую этот вопрос? За последние два месяца об очередных переговорах с вами, не тех, которые были в прошлом году, а новых, объявили итальянская ENI, германский E.ON и французская GDF. Вот с ними конкретно идут сейчас переговоры? Договорились ли вы с кем-то из них сейчас, не в прошлом году, а сейчас? И о чем?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы договорились с ними в прошлом году. Они воспользовались правом внеочередного пересмотра цен, и в рамках этого права мы сейчас с ними ведем переговоры.

Е. МАЗНЕВА: Еще одни, или...? А когда они могут закончиться, эти переговоры?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Отводится определенное время на эти переговоры, время еще не закончилось. Я не могу вам раскрывать особенности наших коммерческих переговоров. Но еще раз я говорю, что иллюзии, связанные со спотовым ценообразованием, они исчезают. И два фактора есть для этого: ликвидность и уровень цены. Одно дело, когда цены на базе спотовой индексации были низкие или падающие, и разрыв был очень большой, а сейчас разрыв очень маленький. Я могу вам сказать, что прогноз среднегодовой цены по 2011 году около 400 долл. США, а цена прогнозная на следующую зиму, она выше 400 долл. США.

ВОПРОС: Анна Ширяевская, агентство Bloomberg. Александр Иванович, один уточняющий вопрос после коллеги: вот вы сказали, что с некоторыми партнерами вы уже нашли взвешенные решения. Вот с какими из партнеров вы уже нашли решения в этом году, какие-то компании вы можете назвать? И второй вопрос по

прогнозу экспортной выручки в этом году в связи с предполагаемым ростом объемов. Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас есть прогноз, что мы получим от экспорта в дальнейшем зарубежье более 60 млрд долл. США выручки, что будет приближаться к рекордной выручке, которую мы получили в 2008 году. С кем договоренности достигнуты — мы достигли договоренности с компанией GasTerra, с компанией Edison.

ВОПРОС: Майкл Кравченко, Russia Today. По поводу цен, сейчас вы, конечно, не договорились с китайцами, они тоже сказали, что они наоборот не будут платить цену на уровне европейских цен, но все равно необходимо, видимо, в ближайшем будущем договориться с ними. Насколько вы скидку им дадите, и как это будет влиять на переговоры на пересмотр цен в Европе в связи с этим? Второй вопрос по поводу Белоруссии: недавно Белоруссия заявила, что полностью готова продать «Белтрансгаз» вам, до конца года они хотя это сделать. Насколько это реально?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Давайте я про Белоруссию сначала отвечу. Да, переговоры ведутся. Алексей Борисович Миллер встречался с вице-премьером Семашко, и эти переговоры будут продолжены на этой неделе. Но речь идет не только о том, сколько будет стоить оставшиеся 50%, но и какие будут условия для работы предприятия, которое будет 100% принадлежать «Газпрому», какие условия должны быть закреплены для обеспечения эффективной работы этого предприятия. С нашей стороны у нас нет сомнений, что мы это предприятие сможем загрузить работой, но помимо нашей возможности и желания есть внешние факторы. Мы не хотим ни в коем случае оказаться в ситуации, когда мы рассчитываем на одни условия работы, а они вдруг «раз!» и окажутся другими. И поэтому, помимо условий купли-продажи, есть условия, которые должны быть закреплены межправительственным соглашением между Россией и Белоруссией. Также как и при заключении контракта в Китайскую Народную Республику и помимо корпоративного соглашения по условиям на строительство газопровода при переходе границы Россия — Китай, предполагается заключить межправительственное соглашение Россия — Китай, которое определит условия работы хозяйствующих субъектов на долгий период. Напомните первый вопрос?

М. КРАВЧЕНКО: По поводу договоренности по ценам поставки газа в Китай. Они не хотят платить европейские цены на газ, какую скидку вы готовы предоставлять им, чтобы заключить этот договор и как это будет влиять на нынешние переговоры и пересмотр цен на европейском рынке.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Во-первых, речь не идет о том, что цены должны быть одинаковые для Китая и для Европы. Речь идет о другом принципе, о принципе равнодоходности при поставках газа в Европу и при поставках газа в Китай. Здесь очень простая логика есть, и я думаю, трудно этой логике возражать, что мы собираемся по западному коридору поставлять газ на базе наших месторождений, таких же месторождений, из которых мы поставляем газ в Европу. Да, разные транспортные расстояния, которые учитываются при тех предложениях, которые мы делали нашим китайским коллегам. Но мы думаем не только о своей доходности, но и мы думаем о балансе газа в Европе и в Азии, поэтому

переговоры идут непросто. Но понимание между нами есть, и я думаю, что мы найдем решение, с учетом того, что газ Китаю нужен, мы об этом знаем, и я надеюсь и уверен, что решение будет найдено. Сколько времени оно займет — я думаю, что до конца года есть очень хорошие шансы договориться.

ВОПРОС: Наталья Антоненко, агентство «Интерфакс». Можете ли вы уже оценить, какова будет динамика экспорта в дальнее зарубежье в июле и августе? Может быть, какие-то импортеры уже объявили, какие объемы газа они отберут? Второй вопрос по экспортному блоку. Есть ли у вас уже какое-то понимание по конкретным шагам, по совершенствованию его структуры? И третий вопрос по поводу Центрального Европейского Газового Хаба: несколько лет назад была информация, что «Газпром» хочет войти туда в рамках СП, вот сохраняется ли этот проект, и если нет, то почему? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вышел приказ о том, что внешний блок будет отвечать за экспорт не только в дальнее зарубежье, но и в ближнее зарубежье. Поэтому сейчас уже готовятся соответствующие организационные мероприятия, которые приведут к тому, что Департамент внешнеэкономической деятельности совместно с «Газпром экспортом» будет полностью отвечать за экспорт, и в ближнее, и в дальнее зарубежье. При этом «Газпром экспорт» в тех случаях, когда это не входит в конфликт с межправительственными соглашениями, будет контрактодержателем при поставках газа, а в тех случаях, когда есть какие-то ограничения в связи с наличием там межправительственных договоренностей, то контрактодержателем будет «Газпром». Департамент будет организатором, а «Газпром экспорт» будет участвовать в этой работе в силу наличия своих профессиональных кадров. Поэтому я не вижу здесь никаких проблем. Наоборот, я думаю, что с учетом того, что у нас экспорт в ближнее зарубежье переведен на те же принципы, что и экспорт в дальнее зарубежье, то очень логичный шаг.

По Хабу. Мы не скрывали свое желание войти в этот Хаб. Но вот Еврокомиссия, несмотря на желание наших партнеров, понимание, что ликвидность этого Хаба во многом зависит от нас, стала искать в этом какую-то подоплеку: не хотим ли мы через этот Хаб контролировать потоки газа в Европе. Если Еврокомиссия не хочет нам презумпцию давать, ну пускай сами тогда ликвидность создают этому Хабу. Я очень разочарован такому подходу, что мы должны не просто китайскую стену возводить, а вообще отдать голову, ноги и все другие части тела, которые у нас есть для того, чтобы войти в этот Хаб. Мы к этому не готовы. Мы считаем, что бизнес-модель очень логична. И неодобрение Еврокомиссией вхождения «Газпрома» или «Газпром экспорта», по-моему, очень близоруко, и еще раз показывает то, что речь идет не об обеспечении новых механизмов или новых инструментов, в которых мы готовы были участвовать, а в попытках придать нам какие-то намерения, которых у нас нет. Я думаю, что все равно рано или поздно деловая логика возьмет верх, просто жалко, что время уходит.

С января по май мы более 7 млрд куб. м сверх намеченных планов уже поставили. Июньские отборы, как обычно, чуть меньше, поскольку уже и отпуска начинаются, но с другой стороны, период закачки идет. Поэтому мы в консервативном прогнозе, как я уже сказал, считаем, что где-то в дальнее зарубежье 155 млрд куб. м будет, а если будет даже более удачный вариант, оптимистический, то мы можем проэкспортировать около 158 млрд куб. м. Давайте дождемся.

ВЕДУЩИЙ: Я задам один вопрос, полученный через интернет из Германии, из Франкфурта. Какие у вас ожидания в отношении экспорта в Германию? Насколько увеличится объем экспорта в связи с отказом от атомной энергетики в Германии? Отреагировал ли уже E.ON на предложение «Газпрома» вместе строить новые газовые электростанции?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Немедленного эффекта трудно ожидать, ведь вывод атомных электростанций займет время, сроки определены, но для того, чтобы замещать атомную генерацию газовой, нужно начать инвестировать сейчас. Поэтому мы ведем переговоры не только с E.ON, но и с нашими традиционными партнерами, с компанией Wintershall. В ближайшее время будет встреча Председателя Правления Алексея Миллера с господином Гроссманом, руководителем компании RWE, у которых тоже в портфеле есть и атомная генерация, и электрогенерация. Независимые производители электроэнергии к нам активно выходят с предложениями развивать электрогенерацию и в Германии, и в других странах, где есть дефицит электроэнергии. Это, прежде всего, относится к странам Восточной Европы. В Турции перспективы электрогенерации очень хорошие. Но мы не собираемся быть просто поставщиком газа или участвовать просто в толлинговых схемах, которые возможны по переработке газа в электроэнергию. У нас накоплен опыт по работе и с газом, и с электроэнергией для наших клиентов, так называемые green solutions, компания Gazprom Marketing & Trading давно уже своим клиентам предоставляет пакетные решения. Поэтому мы хотим быть и инвесторами в электроэнергетику. У нас есть возможности для этого, и, как я сказал, с «Газпром энергохолдингом» мы заканчиваем исследование наиболее перспективных рынков.

ВОПРОС: Здравствуйте, Александр Иванович. У меня вопрос по take-or-pay, вы сказали, что ожидаете аванса от Турции в размере 1 млрд долл. США. Вопрос, когда ожидаете, и если в этом году, то какой квартал, если можно?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Условие «бери или плати» — оно, что называется, железобетонное в наших контрактах, и мы с турецкими коллегами работаем в четком соответствии. Сейчас выверка окончательная делается и мы ожидаем, что эти деньги будут получены не позднее третьего квартала в соответствии с контрактом. Ну и потом, опять же, в этом нет ничего страшного для наших покупателей. Более того, с учетом прогнозного более высокого уровня цен, оплатив аванс по более низкой цене, это позволит в будущем получить газ по цене ниже, чем та, которая будет преобладающей ценой для последующего периода. Потому что отбор газа осуществляется не в течение одного года, а в течение трех-пяти лет. Трагедии никто не делает, что нужно заплатить take-or-pay, заплатил — потом получил газ.

ВОПРОС: Олеся Астахова, агентство Reuters. Ожидалось ранее, что вы в июне достигнете решения с китайскими партнерами, на какой срок намечен очередной раунд переговоров и до конца года достигнете компромисса? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я в своем выступлении сказал, что мне кажется, что шансы очень хорошие, потому что у нас есть газ, есть возможность в 2015 году начать поставлять газ, и мы каких-то особых требований не выдвигаем. Принцип равнодоходности при поставках газа в Европу и в Китай очень логичный и к тому

же позволит не допускать разбалансировки рынка Азиатско-Тихоокеанского региона. И то, что какой-то другой поставщик предлагает более низкую цену, нам, честно говоря, довольно все равно. Более того, это позволяет китайской стороне составлять хороший коктейль из собственного газа, газа, который он получают по другому контракту, и из нашего газа. И Игорь Иванович Сечин об этом сказал, и Алексей Борисович Миллер, и главное, я не вижу основания, почему наш газ должен продаваться по другой цене? Я думаю, что мы проведем акционерное собрание и с легким сердцем приступим к продолжению переговоров.

ВОПРОС: Александр Фролов, журнал «Газпром». Какова судьба проекта газопровода Иран — Пакистан — Индия и возможность участия «Газпрома» в этом проекте? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы свою экспертизу предложили нашим коллегам. Насколько мы знаем, там очень тяжелые идут ценовые переговоры, плюс вопросы региональной безопасности всех волнуют, но мы готовы. Такого опыта, как у нас, по строительству газопроводов, нет ни у кого.

В заключение я все-таки хотел вернуться к вопросам реорганизации внешнего блока. Я специально подготовил для коллег данные по экспорту всего и выручки. 2005 год — экспорт всего давал выручку в 34,4 млрд.долл. США. 2006 год — 49,2 млрд долл. США, 2007 год — 52,9 млрд долл. США, 2008 год — рекордный год — 81,6 млрд долл. США. Потом было падение, но опять же, оно было до уровня только предшествующего года. 2009 год — 52,9 млрд долл. США. Но уже прошлый, 2010 год, опять у нас высокий показатель — 59,5 млрд долл. США. За 5 месяцев этого года у нас выручка от экспорта составила 36,3 млрд долл. США, это означает, что в этом году у нас будет рекордный год, о чем вы скоро еще все узнаете. Это отражение того, что проводить разницу между экспортом в ближнее и дальнее зарубежье уже нет никакого смысла. И более того, у нас нет никаких третьих поставщиков, нет ни посредников, никакого «РосУкрЭнерго» не участвует в организации поставок газа в Украину, поэтому это дает возможность «Газпрому» получать полную выручку от экспорта и в дальнее, и в ближнее зарубежье, в тех объемах, в которых я вам сказал. Поэтому цифры у нас очень хорошие и скоро мы откроем новые рынки. Спасибо.