

ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

www.kmln.ru

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь

№ 40 июль 2013



ЭНЕРГИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

СОДЕРЖАНИЕ

ГАЗПРОМ. ИТОГИ ГОДА ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «ГАЗПРОМ» АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР	4
ПОСТАВКИ ГАЗА НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК, ПРОГРАММА ГАЗИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗА» КИРИЛЛ СЕЛЕЗНЕВ	10
СТРАТЕГИЯ «ГАЗПРОМА» В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГ» ДЕНИС ФЕДОРОВ	15
РАЗВИТИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ: ДОБЫЧА ГАЗА, РАЗВИТИЕ ГТС ЗАМПРЕД ПРАВЛЕНИЯ ВИТАЛИЙ МАРКЕЛОВ	24
ЭКСПОРТ И ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВОК ГАЗА В ЕВРОПУ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ-ЭКСПОРТ» АЛЕКСАНДР МЕДВЕДЕВ	30
ГАЗПРОМ» НА ВОСТОКЕ РОССИИ, ВЫХОД НА РЫНКИ СТРАН АТР	36
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОАО «ГАЗПРОМ» НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА АНДРЕЙ КРУГЛОВ	41
ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИЛИ СВОЙ ПУТЬ?	49
О СИТУАЦИИ НА ГАЗОВОМ РЫНКЕ	60
УСТРАНЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ НА ПУТИ СТАБИЛЬНОСТИ ПОСТАВОК В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ	68
ДОСТУПНЫЕ СЕТИ: ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА?	77

От редакции



Дорогие читатели!

Традиционно, один летний номер «Инфраструктуры и экономики» мы посвящаем компании, которая для сегодняшней российской экономики примерно как Пушкин для литературы - «наше всё». В этот раз мы дополнили сугубо газпромовскую точку зрения другими: во-первых, энергетическими дискуссиями Петербургского экономического форума; во-вторых, материалами некоторых публичных мероприятий, что проводились нашими энергетиками всех мастей. Пожалуй, такой журнал оказывается менее буклетом, и более журналом... «что и требовалось доказать».

Обобщая услышанное, застенографированное, отредактированное и как следствие неоднократно внимательно прочтенное, хотел бы сказать следующее. Главная интрига 2012 года, похоже, оказалась просто интрижкой. Великий и ужасный сланцевый газ, который должен был истребить нашу страну с экономической мировой карты, оказался не так уж велик и ужасен. Как следствие, не состоится и заявленный было крестовый антимонопольный поход против нашей газовой монополии, предпринятый в Европах; понятно, что евробюрократы могли бы камня на камне не оставить от сложившихся переговоров — да не хотят мёрзнуть; кто его знает, потепление у нас сегодня или не потепление...

Ну да ладно, плюнем и постучим, чтобы не сглазить. В конечном итоге, почти вся бурная деятельность нашей страны — всё-таки не что иное, как глубокая переработка нефтегазовых заработков... Так что — посмеёмся тем, кто продолжает размышлять про «нефтегазовое проклятие»; это на самом деле, как сказано в одной мудрой книге, - «благословение бездны, которая долу».

Спасибо, что остаётесь с нами!

С уважением

главный редактор Алексей Комольцев

Учредитель: ИП Комольцев А.В.

Адрес редакции: 198261 Санкт-Петербург,
ул. Бурцева, д. 13, кв. 62

Тел./факс (812) 910-6978, (495) 776-8190

Свидетельство о регистрации СМИ от 24.10.2006 г. ПИ
№ ФС77-25896, выдано Федеральной службой по над-
зору за соблюдением законодательства в сфере мас-
совых коммуникаций и охране культурного наследия
Издатель, главный редактор: предприниматель
Алексей КОМОЛЬЦЕВ
komolcev_av@rambler.ru

Бухгалтер: Олег НОГА

Корреспонденты: Ольга ЛОСКУТОВА, Сергей ВАСИЛЬЕВ

Дизайн: Лариса МИТРОФАНОВА

Расшифровка: Алина НЕИЗВЕСТНАЯ,

Александра ХОМУТКОВА

Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА

komolion@rambler.ru

Корректор: Мария ДОБРОВА

<http://www.kmln.ru>

Подписано в печать 30 июня 2013 г.
Публикации, сопровождаемые блоком адресной
информации, модули на обложках журнала, и
статьи, помеченные значком ●, публикуются
на правах рекламы.

Отпечатано в типографии
ООО «Цветпринт», г. Санкт-Петербург
Роменская ул., д. 10к
Установочный тираж 3000 экз.

Газпром. Итоги года

Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер



— Алексей Борисович, если можно, несколько вопросов по украинской теме, очень кратких. На каком этапе сейчас переговоры по созданию газотранспортного консорциума по украинской ГТС? Что вы думаете по поводу энергохаба на базе украинских ПХГ с европейскими партнерами? Что вы думаете по поводу планов Украины добывать сланцевый газ и, соответственно, отказаться от «газпромского» газа?

— Очень приятно, что мы начали с наших украинских коллег, с наших украинских друзей. Сегодня переговоры по консорциуму не ведутся, и самая главная причина в том, что оснований для ведения переговоров по консорциуму нет. Чтобы вести переговоры предметно, необходимо внести изменения в украинское законодательство. Необходимо внести изменения в десяток законодательных и нормативных актов Украины. До сегодняшнего дня это не сделано. Хотя наши украинские коллеги говорили о том, что это произойдет — сначала в один период времени, потом в другой. Время идет, но ничего не происходит. И буквально в самые последние недели можно уже констатировать, что в ходе переговоров, тех контактов, которые у нас есть с нашими украинскими коллегами, с их стороны эта тема вообще не звучит.

Что касается энергохаба на Украине. Украина может любые проекты в энергетической и газовой сфере предлагать зарубежным партнерам, но я хочу сказать в отношении опыта «Газпрома». Украина говорит о том, что в ее подземных хранилищах можно было бы

хранить газ, закачивать его летом и продавать зимой, поставлять его на рынок. У «Газпрома» есть опыт закачки газа в подземные хранилища Украины — опыт сугубо негативный. Мы в конечном итоге вопрос урегулировали с нашими украинскими партнерами. Но для себя приняли очень жесткое решение на основании этого печального и непростого опыта: никогда, ни при каких условиях не закачивать газ в подземные хранилища Украины, какие бы условия наши украинские друзья нам ни предлагали. Мы в настоящее время газ в ПХГ Украины не закачиваем и закачивать не будем.

Сланцевый газ. Пожалуйста, добывайте сланцевый газ. Его добывают в некоторых странах. Отрасль эта понесла серьезные убытки в 2012 году: больше 10 млрд долл. Убыток в этом сегменте газодобычи. Себестоимость его добычи чрезвычайно высокая. Если кто-то хочет его добывать без ориентира на финансово-экономическую эффективность, то этим тоже можно заняться.

— Украина сокращает закупки российского газа и при этом увеличивает через реверс импорт газа из Европы. Ваше отношение, отношение «Газпрома» к этим не совсем прозрачным схемам?

— Наше отношение очень простое. Украина и в отношении сокращения объемов закупки российского газа, и в отношении реверсных схем в первую очередь во главу угла должна ставить соблюдение своих договорных обязательств, которые отражены в соответствующих контрактах. В частности, что касается закупки российского газа, в нашем

контракте есть условие «бери или плати». Это обязательство распространяется на НАК «Нафтогаз Украины». И в дальнейшем мы будем с ними взаимодействовать исходя, в частности, из этого положения контракта. Что касается реверса. Есть договор на транзит, на транспорт через территорию Украины. Украина не имеет права распоряжаться российским газом в трубе на территории Украины как своим. Поэтому любой виртуальный реверс является противозаконным. Именно исходя из этого мы анализируем складывающуюся ситуацию. И по результатам этой работы будем соответствующим образом дальше действовать, предпринимать соответствующие меры, если шаги Украины по реверсу будут противозаконными и противоречить тем договорам, которые у нас с ними заключены.

— Как «Газпром» намерен добиться от Украины выплаты задолженности в 7 млрд долл., если, по сути, компании не намерены идти в суд? Почему аванс «Нафтогазу» за транзит газа в этом году оказался в два раза меньше, чем в прошлом?

— Что касается штрафов, которые уже в настоящее время мы зафиксировали по исполнению НАК «Нафтогаз Украины» обязательств по контракту, в частности, по условиям «бери или плати». Могу сказать так: сегодня мы никаких шагов не планируем предпринимать. А дальше видно будет. Что касается аванса, мы предоставили НАК «Нафтогаз Украины» аванс в счет оплаты за транзит в размере 1 млрд долл. Причина, почему это в два раза меньше, на самом деле очень простая: она предопределена нашей договоренностью с украинскими коллегами в отношении того, что дальше даты 1 января 2015 года мы авансировать наших украинских коллег в счет оплаты за транзит не будем. Цифра в 1 млрд долл. определена простым счетом суммы до того выданного аванса и того срока, который оставался до 1 января 2015 года, и прогнозируемым на 2014 год объемом транзита через территорию Украины. Простая арифметика нам дала 1 млрд долл. ровно.

— Сколько надо Украине закупить газа в ПХГ, чтобы обеспечить транзит в Европу зимой?

— Объем активного газа в подземных хранилищах Украины на начало отбора из ПХГ должен составлять более 19 млрд куб. м. На сегодня закачано меньше 7,5 млрд куб. м, по той информации, которая у нас есть. Мы видим очень серьезные риски в настоящее

время для транзита российского газа в Европу через территорию Украины предстоящей зимой, если Украина не предпримет должных шагов по ускорению закачки газа в ПХГ. Время еще есть. И предоставление аванса за транзит в объеме 1 млрд долл. продиктовано, в частности, нашим желанием помочь нашим украинским друзьям.

— Учитывая все нынешнее состояние дел с Европой — и антимонопольное расследование, и желание клиента пересмотреть цены, и третий энергопакет — какими вы видите позиции «Газпрома» в Европе в какой-то ближнесрочной перспективе двух-трех лет? Как они поместятся?

— Два-три года для газового бизнеса — небольшой срок, но мы видим очень большие изменения даже на гораздо меньшем временном промежутке, а именно — в прошедшие шесть месяцев, первые полгода 2013 года. Сегодня на оперативном докладе цифра экспорта нашего газа в Европу — 453 млн куб. м. Я попросил: поскольку это обычно высокий уровень наших поставок в Европейский союз, давайте посмотрим, какому зимнему периоду соответствуют 453 млн куб. м. Вы знаете, очень интересное совпадение. Среднесуточный объем поставок нашего газа в Европейский союз в январе 2013 года — 453 млн куб. м. Сегодня, 28 июня, «Газпром» поставляет газ в Европу по зимнему режиму, по режиму января, один в один. Причины заключаются в том, что газ из других источников не поступает сегодня на европейский рынок. В очень больших объемах ушел и продолжает уходить катарский газ. 42,3% — объем падения поставок катарского газа на рынок Европы, 13% — Ливия, 10% — Алжир. Рост наших объемов за первое полугодие 2013 года по отношению к первому полугодю 2012 года — плюс 10%. Но я хотел бы обратить ваше внимание на то, что это с начала года. А вот наша статистика уже по июню: в июне 2013 года к июню 2012 года объем поставок «Газпромом» газа в Европу — плюс 26%. При этом в отдельные дни наши поставки превышали соответствующие поставки в прошлом году в полтора раза. Поэтому, если говорить об объемах поставки газа на европейский рынок в этом году, сейчас очень благоприятные для нас оценки. Мы уже практически 80 млрд куб. м газа поставили на европейский рынок по долгосрочным контрактам за первое полугодие. Но на самом деле, есть и другой фактор: не только переориентация на азиатский рынок, но и снижение объемов добычи, и в частности в Северной Африке. Есть экспертные оценки.

СПГ со спотового рынка в Европейском союзе уходит на азиатский. Наши европейские коллеги говорили: «Да, мы приветствуем спотовую торговлю, все на спот». Но азиатские страны его законтрактовали на основе долгосрочных контрактов. И этот газ в Европейский союз не вернется

Я думаю, что, если снижение объемов углеводородов в этом регионе и в ряде других добычных регионов будет происходить такими темпами, то цена на нефть марки Brent в самое ближайшее время может выйти на уровень 150 долл.

СПГ со спотового рынка в Европейском союзе уходит на азиатский рынок по долгосрочным контрактам. Наши европейские коллеги говорили: «Да, мы приветствуем спотовую торговлю, все на спот». Но этот газ сейчас со спота ушел, азиатские страны его законтрактовали на основе долгосрочных контрактов. И этот газ в Европейский союз не вернется, эти объемы обратно не придут. Поэтому если говорить о том, что происходит на рынке — это очень серьезные изменения, в больших объемах. Те цифры, которые я сейчас назвал, говорят, что это очень существенные подвижки на рынке газа. Да и в целом Европа начала проигрывать свои позиции по отношению к другим центрам энергопотребления, в частности Азиатско-Тихоокеанскому региону. Если это будет продолжаться, то рост спроса на газ на глобальном рынке — это риск для энергетической безопасности Европейского союза.

Что касается «Газпрома». Мы на европейский рынок можем поставить столько газа, сколько хотят наши потребители, сколько им газа нужно. Объемы со спотового рынка уходят, и наши потребители уходят в долгосрочные контракты «Газпрома» с нефтяной привязкой. При этом цены на споте существенно подтянулись и очень приблизились в настоящее время к ценам долгосрочных контрактов.

Вы знаете, что в марте на некоторых рынках спотовые цены были в два раза выше, чем цены долгосрочных контрактов. Одна из причин — переориентация на другие рынки. Но март в Европе был месяцем зимним (вы помните, в России март тоже был больше похож на февраль). Европа не была готова к таким сюрпризам погоды, и к марту в подземных хранилищах Европы уже не осталось газа. А погода была очень холодной. Спрос был значительным, спотовые площадки неликвидны — это все хорошо знают. И поэтому произошел резкий рост цен. Цены по долгосрочным контрактам строятся на базе корзины, и они абсолютно предсказуемы. Поэтому я могу сказать, что потребители в Европе действительно на сегодняшний день имеют возможность для себя очень быстро восстановить и получить те объемы поставок, которые они потеряли из-за ухода ряда поставщиков с европейского рынка.

Наше видение доли «Газпрома» на рынке. По итогам 2012 года доля «Газпрома» на рынке составляет 26%. Думаю, что абсолютно реалистичная оценка на 2030 год — 33%, это одна треть на европейском рынке.

— Вчера арбитраж вынес беспрецедентное решение по спору с RWE и приказал внести рыночную привязку в формулу цены. Ожидаете ли вы дальнейшего давления со стороны европейских покупателей на контракты с целью включения спотовой составляющей? Можете ли вы конкретизировать, какая доля спота будет в контракте с RWE после решения суда, и каким будет объем ретроактивных платежей с мая 2010 года для осуществления решений арбитража? Спасибо.

— Я, конечно же, коммерческую сторону не буду вам раскрывать, в том числе то, что касается формулы. Это конфиденциальная часть нашего контракта. Но, в первую очередь, я хочу сказать, что наша оценка решения арбитражного суда такова: абсолютно объективное профессиональное решение суда, который видит и очень хорошо чувствует тенденции, которые складываются на газовом рынке, в частности на газовом рынке Европы. Поэтому, если оценивать решение, мы в целом оцениваем его положительно. Никакого дальнейшего давления мы не ожидаем.

— В связи со вступлением в силу третьего энергетического пакета «Газпром» сталкивается с определенными трудностями при строительстве газопроводов в Европе. В частности, до сих пор не принято взаимоприемлемое решение по газопроводам OPAL и NEL. Но, тем не менее, «Газпром» начал реализовывать проект



«Южный поток». Каким образом вы планируете избежать рисков в связи с третьим энергетическим пакетом?

— Третий энергетический пакет очень интересный документ, пример нормативного акта, когда чтобы обеспечить экономические условия, минимально необходимые для реализации проекта, необходимо — вдумайтесь! — получить изъятие, исключение из этого документа. В этой связи есть разные экспертные оценки. Они говорят, что документ такого типа вряд ли можно отнести к документам управления рыночными методами. Это документ административно-командного управления: чтобы вам получить минимально необходимые приемлемые экономические условия, вы сначала получите изъятие из нормативного акта административным путем. Вот так он работает. Но мы находимся в конструктивном диалоге с Европейской комиссией. В частности, вы упомянули и OPAL, и NEL. Думаю, что в самое ближайшее время — абсолютно точно это произойдет до конца года — этот вопрос будет решен и урегулирован. В целом, на наш взгляд, системным решением этой проблемы должно стать соглашение между Россией и Европейским союзом о трансграничной энергетической инфраструктуре. Проект такого соглашения Европейской комиссии представлен российской стороной.

— «Шах Дениз» официально объявил об отказе от проекта Nabucco в пользу Трансадриатического газопровода (TAP). Как это скажется на реализации проекта «Южный поток» и скажется ли вообще?

— Что касается «Южного потока», в настоящее время третий энергетический пакет еще не актуален. Он может быть актуален только к моменту его запуска, к моменту начала эксплуатации газопровода. Напомню, что у нас ввод первой нитки газопровода это декабрь 2015 года. Декабрь 2016 года — еще две нит-

ки. И полностью мы выйдем на проектную мощность в 63 млрд куб. м газа в год к концу 2017 года. У нас проект реализуется строго по графику. Во втором квартале будущего года мы начнем уже укладывать трубу в море. Что касается решения по Nabucco и TAP. Если образно говорить, мы с вами стали свидетелями «похорон» проекта Nabucco. Проекта Nabucco больше нет. О нем много говорили десятилетиями, и все, больше нет Nabucco. Состоялись «похороны». Что касается проекта TAP — это менее известный проект. Консорциум заявил о том, что приоритетом является именно этот маршрут. Хорошо, приоритет — этот маршрут. Пока контракты под поставки по этому газопроводу не заключены, их еще на сегодняшний день нет. Когда этот проект будет реализовываться, тоже не ясно. Но то, что наступила определенность с Nabucco — это хорошо. Теперь всем все ясно. Планы в отношении TAP никоим образом не влияют и не повлияют на наши планы реализации проекта «Южный поток», и в частности по проектной мощности. Проектная мощность «Южного потока» — 63 млрд куб. м газа в год. Для этого у нас есть наши партнеры, покупатели нашего газа. И в этой части мы ни с кем не конкурируем.

Что касается в целом экономической составляющей проекта. Я хочу напомнить, что такого рода проекты интересны «Газпрому» с той точки зрения, что мы не платим в случае с транзитными странами наполовину транзитный тариф. В частности, в морской части газопровода «Южный поток», вы знаете, «Газпрому» принадлежит половина акций. На самом деле, это неплохо, если компания будет платить тарифы в два раза меньше. Это очень хорошо. А что касается финансовой составляющей проекта, его финансирования. В первую очередь хочу обратить внимание, что для наших партнеров в странах, через кото-

рые пройдет «Южный поток» — это Болгария, Сербия, Венгрия, Словения, страны-партнеры, куда будут построены газопроводы-отводы, — в финансовом плане это абсолютно безрисковый финансовый проект. В финансовом плане рисков там нет никаких.

— Насколько возможна реализация проекта «Ямал — Европа-2» с учетом очень болезненной реакции Польши на это?

— Во-первых, для нас сегодня самым экономически эффективным маршрутом поставки газа в Европу является поставка газа через Беларусь. После того как «Белтрансгаз», а ныне «Газпром трансгаз Беларусь» стал нашей 100-процентной «дочкой», мы трубой вышли на границу с Польшей. Экономическая эффективность этого проекта чрезвычайно велика. Во-вторых, хотел бы отметить очень большую заинтересованность ряда стран Европы в реализации этого проекта. Особенно хотел бы подчеркнуть здесь Словакию, также как и Венгрию. И последнее. Если говорить о том, в какой степени этот проект реалистичен, хочу сказать, что он более чем реалистичен. Почему? Потому что у нас с Польшей написано и действует в настоящее время межправительственное соглашение по реализации проекта «Ямал — Европа» в двухниточном исполнении: «Ямал — Европа-1» и «Ямал — Европа-2». Это межправсоглашение, под которым стоят высокие подписи. Поэтому мы оцениваем вероятность реализации этого проекта как очень и очень высокую. До конца года будет завершена разработка ТЭО, основные результаты которого мы пред-

Самым экономически эффективным маршрутом поставки газа в Европу является путь через Беларусь. После того как «Белтрансгаз» стал нашей 100-процентной «дочкой», мы трубой вышли на границу с Польшей. Хотел бы отметить очень большую заинтересованность ряда стран Европы, особенно Словакии, Венгрии.

ставим широкой общественности. Уверен, что уже в этом году мы достигнем первой договоренности с участниками проекта по его реализации.

— В своем докладе сегодня с утра Вы порадовались за конкурентов, которые не смогли этой зимой увеличить поставки газа в Европу. Но не сказали про Азербайджан, который, по-моему, на 30% уронил экспорт в блок стран за исключением России. Как бы Вы оценили вообще перспективы азербайджанской газовой отрасли и азербайджанского экспорта, особенно в контексте озвученного решения по Трансадриатическому газопроводу? И как Вы думаете, на данный момент, на этапе «Шах Дениз-2», сможет ли азербайджанский экспорт в Россию наконец-то достичь тех 3 млрд куб. м, о которых говорят уже несколько лет?

— Что касается таких оценок положения дел с добычей в Азербайджане — эти оценки мне знакомы. Действительно, я не упоминал об этом. Но я хотел бы, чтобы ответить на ваш вопрос, несколько слов сказать о Турции. Турция является целевым рынком для поставок российского, азербайджанского и иранского газа. Для наших поставок турецкий рынок является самым динамично растущим. Недавно Турция вышла на второе место по объему импортируемого у «Газпрома» газа. А сегодня она наступает на пятки Германии. Хочу сказать, что в формате Петербургского форума состоялась встреча с министром энергетики Турции господином Йылдызом. Речь шла о том, что Турция заинтересована в увеличении объемов закупки «газпромовского» газа. Значит, на то есть основания. Основанием, во-первых, могут быть растущие потребности на турецком рынке. Во-вторых, точно так же как в ситуации на европейском рынке, это могут быть — подчеркиваю, «могут быть», — и факторы недопоставки газа другими поставщиками. Но что касается турецкого рынка, речь идет о том, что мы буквально в самое ближайшее время можем выйти на максимальные годовые контрактные количества поставки газа в Турцию — это 30 млрд куб. м. Тот прогноз, который мы видим и оцениваем совместно с нашими турецкими коллегами, — это в самое ближайшее время может быть 20-процентный рост к тому уровню, который мы имеем сегодня по поставкам в Турцию. Какие выводы из этого можно сделать? Первый вывод: Турция может стать в ближайшей перспективе нашим самым крупным импортером и может обойти даже Германию. А во-вторых, если мы говорим о дополнительной потребности в российском газе на турецком рынке, значит, это может быть обусловлено



следующими факторами: ростом спроса или недостаточной возможностью удовлетворения этого спроса из других, нероссийских источников.

— По «Балтийскому СПГ». Мы слышали, что первые поставки ожидаются в 2018 году. Не могли бы вы рассказать более подробно об этом проекте. Какие источники газа планируются для этого проекта, какие рынки, может быть, более подробно, сроки? Планируете ли вы привлечь партнеров к этому проекту?

— У проекта «Балтийский СПГ» есть очень серьезное конкурентное преимущество: этот проект не привязан ни к одному из месторождений, не привязан к конкретной ресурсной базе. Поставки газа на завод СПГ будут осуществляться из Единой системы газоснабжения. Единая система газоснабжения — это как один большой баллон, в котором всегда есть газ. И это несомненное преимущество этого проекта по отношению ко всем другим. Что касается рынков. Целевыми рынками являются Европа, Латинская Америка и Индия. Что касается Европы — здесь картина абсолютно объективная: снижение объемов поставки СПГ за первое полугодие 2013 года к соответствующему периоду в 2012 году — минус 37%. Поэтому, конечно же, мы видим нишу для поставок СПГ на европейский рынок. А обусловлено это тем, что транспортное плечо от завода СПГ на Балтике до целевого европейского рынка очень-очень небольшое. Этот газ будет абсолютно конкурентоспособным.

Во-вторых, надо понимать, что очень большой потенциал своповых, разменных операций. «Газпром» может заработать еще дополнительную маржу в части стремления тех поставщиков СПГ, которые есть в настоящее время, на европейский рынок. Просто напросто те поставщики, которые сейчас по-

ставляют СПГ в Европу, уходят в Азию, а мы их объемы замещаем поставками со своего завода. Это совместный бизнес. Маржу, которую мы заработаем, поделим по справедливости.

Поэтому ситуация для такого проекта очень и очень благоприятная в настоящее время. Могу сказать, что этот проект нами был проработан в течение буквально нескольких месяцев в этом году, очень оперативно и очень быстро. Обусловлено это было именно теми изменениями, которые мы видим на газовом рынке в Азии и Европе.

Что касается сроков. Срок — 2018 год, и подход наш точно такой же, как и к проекту «Владивосток-СПГ». Мы считаем возможным привлечь в этот проект партнеров на 49%. В частности, это может быть индустриальный партнер, это может быть крупный покупатель, это может быть финансовый инвестор. Буквально два дня тому назад мы проводили совещание по проектам «Владивосток-СПГ» и «Балтийский СПГ». Могу сказать, что на совещании было принято решение по списку компаний, которым будет направлено приглашение на переговоры по проекту «Владивосток-СПГ». Эти компании разделены именно на те три группы, которые были названы раньше — это индустриальные партнеры, потенциальные крупные покупатели и финансовые инвесторы. Такой же подход у нас будет и в отношении «Балтийского СПГ». Именно по такой схеме мы планируем вести переговоры по привлечению партнеров в этот проект.

— В последнее время «Газпром» получил значительное количество лицензий на новые участки на шельфе России. Каковы планы по разработке этих новых участков? Может быть, вы можете уже дать какие-то детали? Планируете ли вы эти участки разрабатывать самостоятельно?

но или опять же с привлечением иностранных партнеров?

— Что касается новых участков. Хочу сказать, что это, в первую очередь, участки в Карском море. Могу сказать, что это один из наших центров газодобычи на шельфе, который будет в самое ближайшее время. То, что касается привлечения иностранных партнеров. Отвечая на этот вопрос, я думаю, что можно было бы привести пример. Мы определились с компанией «Роснефть» в отношении работы на арктическом шельфе. В частности, речь шла о двух блоках: «Восточно-Сибирский-1» и «Восточно-Сибирский-2». Нашим видением сначала было то, что правильным было бы создать совместное предприятие с компанией «Роснефть». И предложение это было продиктовано тем, что сегодня «Газпром» является единственной компанией в России, которая имеет опыт работы на нашем морском шельфе. У нас уже открыто семь месторождений на шельфе в результате проведенных геологоразведочных работ, и в этом году мы вводим в эксплуатацию два шельфовых месторождения: Приразломное и Кириновское. При этом на Кириновском месторождении впервые в России добыча будет вестись придонным способом.

Поэтому наше предложение было продиктовано тем, что «Газпром» имеет опыт, имеет технологии, имеет специалистов для того, чтобы вести геологоразведку на этих шельфовых участках. Но окончательное решение было все-таки поделить пополам, что и было сделано. Нам достался второй участок, и дальше мы будем уже работать по этому участку самостоятельно. Задача, которая в настоящее время ставится руководством страны, следующая: осуществлять геологоразведочные работы на шельфе российские компании должны, опираясь на собственную компетенцию. «Газпром» в этом направлении работает, и дальше будет работать.

— Усилия «Газпрома» по закреплению на рынках Азии велики и заметны, но после того, как был введен завод СПГ на Сахалине, новых результатов не видно. Скажите, когда возникнут новые контракты? Звучала тема насчет списков кандидатов в партнерство по «Владивосток-СПГ», о каких странах речь?

— Что касается заключения контрактов, я скажу вам так: до конца 2013 года мы можем с вами рассчитывать на заключение юридически обязывающих договоренностей и по СПГ, и по трубопроводному газу. Что касается списка компаний, которые мы сейчас будем приглашать для ведения переговоров по «Владивосток-СПГ», я думаю, что корректнее будет, чтобы сначала компании все-таки полу-



чили официальные приглашения от «Газпрома», а потом уже здесь что-то комментировать. Но я думаю, что вы в самое ближайшее время об этом узнаете. 6 млн тонн СПГ — да, такое требование есть для потенциального покупателя. Для финансового инвестора, для индустриального партнера такого требования нет.

— Сейчас вопрос либерализации экспорта СПГ обсуждается и готовится решение. Каковы могут быть последствия для «Газпрома»? Какие предложения «Газпром» представил в Правительство по тому, как может быть организована либерализация, то есть будет ли какая-то координация между поставщиками? Какими вы видите ваши предложения по решению этого вопроса?

— Первое: решения нет, поэтому о какой-то координации говорить, наверное, рано. Вы говорите: какие последствия для компании? Если такое решение будет принято, значит у «Газпрома» не будет монополии на экспорт СПГ. Но надо сказать, что вообще-то монополия на экспорт газа — это не преференция. Преференцией это не является, поскольку мы в настоящее время за счет той выручки, которую мы получаем на внешнем рынке, поддерживаем внутренний рынок. Поэтому это не какой-то преференциальный режим для «Газпрома». Если будет принято решение, будем смотреть, как взаимодействовать. Но решения пока нет.

— Вчера появилась информация, что в Правительстве могут отказать от плана перехода на равнодоходность цен внутри и вне страны. Эксперты говорят, что в этом случае «Газпром» недополучит 60 млрд долл. По-вашему, насколько верна эта цифра, и если она неправильная, то о какой сумме речь? И что в том случае,

если будет такой сценарий, будет делать компания, какая будет стратегия?

— Стратегия очень простая: мы государственная компания, государство определяет политику ценообразования на внутреннем рынке, в рамках этой политики мы и будем работать. Работать будем эффективно, обеспечим акционерам приемлемую прибыль на акцию. Компания будет занимать лидирующее положение на мировом энергетическом рынке.

— Что Вы можете сказать тем, кто выступает за разделение компании на добычную и транспортную? И, соответственно, предусмотрен ли в компании какой-то комплекс мер для того, чтобы остановить падение акций и укрепить капитализацию?

— Что касается разделения компании на добычную и транспортную. Вы знаете, главным конкурентным преимуществом (я не имею в виду здесь «Газпром»), а имею в виду российскую газовую отрасль в целом и то, что мы с вами успешно проходим каждую зиму без проблем) является вертикальная интеграция. Известен один очень серьезный, основополагающий принцип. Он заключается в том, что мы имеем самую надежную систему газоснабжения в мире. Это признается абсолютно всеми: и нашими, и зарубежными экспертами. Для России это сверхактуально, потому что мы северная страна и у нас очень-очень холодные зимы. Так вот, мы имеем самую надежную систему благодаря тому, что эта система, обращаю ваше внимание, проектировалась (ключевое слово — «проектировалась»), проектируется и будет проектироваться как единая система газоснабжения. Не строится и не эксплуатируется, а проектировалась, проектируется и будет проектироваться как единая система газоснабжения. В этой связи никакой альтернативы этому у нас нет.

Про акции. Про акции сегодня много мы говорили, отвечая на вопросы наших акционеров. Без сомнения, это их беспокоит. Здесь в зале присутствуют аналитики, которые пишут на эту тему. Они хорошо знают, что производственные, финансовые показатели компании «Газпром» — как и других крупных компаний России, и банков в том числе, — мало влияют или вообще не влияют на капитализацию компании. Вы знаете, каждый день можно рассказывать о том, какие факторы влияли на динамику на фондовом рынке, и много-много чего еще и отталкиваться от того, какие объемы производства или чего бы то ни было у той или иной компании. И все-таки основополагающие факторы на сегодняшний день, который есть на фондовом рынке, не связаны с тем, какие производственные и финансовые показатели этих компаний. Но это не значит, что руководство этих компаний не может предпринимать серьезные шаги для того, чтобы поднимать капитализацию компании.

Поэтому этот вопрос мы для себя ставим, анализируем его, думаем. Но если говорить о том, что на рынке происходит, и как вообще зарабатываются деньги — вы хорошо знаете, что деньги на фондовом рынке зарабатываются на волатильности. Для игроков фондового рынка очень важно, чтобы была волатильность, чтобы были большие колебания акций. Зарабатывают как «быки», так и «медведи». Если кто-то хочет заработать, вы знаете правило, что покупать надо на падении, продавать надо на росте. Если покупать на падении, значит, сейчас самое время покупать акции «Газпрома».

— На какие рынки сбыта в сегменте газомоторного топлива мы рассчитываем за рубежом, помимо российского?

— Если говорить о потенциале рынка газомоторного топлива Европы, то мы его оцениваем как очень высокопотенциальный и очень емкий рынок для нас. В частности, речь идет о малотоннажном СПГ, о бункеровке в Балтийском и в Северном морях. У нас уже есть в настоящее время опыт работы в сегменте газомоторного топлива в Германии и Чехии. И если говорить о страновых приоритетах, которые по газомоторному топливу есть у «Газпрома» и где мы будем расширять свое присутствие и работать, то это, в первую очередь, Германия, Чехия и Польша.

— По Штокмановскому проекту: вы сказали, что ждете более эффективные технологии. Сколько времени это может занимать? В это время что будет делать ваш партнер — Total, есть ли сейчас переговоры и что они хотят делать?

— Тогда несколько слов про Штокман. Проект является чрезвычайно капиталоем-

ким. Он технологически, технически реализуем — в этом нет никаких сомнений. Но для акционеров ключевой вопрос — это внутренняя норма доходности. По тем затратам, которые мы имеем до сегодняшнего дня, принять окончательное инвестиционное решение с приемлемой для акционеров внутренней нормой доходности невозможно. В частности, наши французские партнеры, компания Total, сообщили, что они видят потенциальную возможность оптимизировать, сократить затраты. Мы с ними договорились о том, что они нам представляют такие предложения. Поэтому в текущий период времени мы переговоров не ведем, а ждем предложений от компании Total.

— В последнее время было немало упреков в адрес руководства «Газпрома», что «проспал, прозевал, не учел, не так отреагировал» и тому подобное. Говорили даже о том, что «Газпрому» грозит разорение в связи со сланцевым газом, ростом конкуренции на рынке. Как Вы относитесь к подобному рода упрекам, и какое будущее все-таки ждет «Газпром»?

— Я хочу сказать, что «Газпром» — это компания, которая работает во всех часовых поясах Российской Федерации. Поэтому наша специфика работы такая, что у нас рабочий день и, можно сказать, работа никогда не кончается. Поэтому по определению «Газпром» ничего не мог «проспать». А поскольку «Газпром» ничего не мог «проспать», мы к этим суждениям, которые Вы здесь перечислили, таким образом и относимся. Что касается нашего будущего. Мы сегодня — реальный, обращаю ваше внимание, реальный лидер мирового энергетического рынка. Сегодня мы реальная, обращаю ваше внимание, глобальная компания. СПГ по нашим собственным контрактам мы уже поставляем в десять стран мира. Доля на рынке мирового СПГ — 5%. Мы сейчас реализуем проект во Владивостоке, реализуем проект на Балтике — будем иметь долю 15% на мировом рынке СПГ. Но это только одно из направлений нашей работы. Я могу сказать, что наши позиции мы будем и дальше укреплять. Без сомнения, наши позиции на европейском рынке и роль «Газпрома», роль трубопроводного газа сейчас еще больше возрастут. В среднесрочной перспективе мы видим рост доли на рынке. В среднесрочной перспективе мы планируем выйти на объемы поставок газа в Азию, сопоставимые с объемами экспорта газа в Европу. Отвечая на вопрос одного из журналистов, я уже сказал, что мы ожидаем первых юридически обязывающих договоренностей до конца 2013 года.

— Вы инициировали объединенный чемпионат по футболу — скажите, зачем вы это

Мы сегодня — реальный лидер мирового энергетического рынка. Сегодня мы глобальная компания. СПГ по нашим контрактам мы поставляем в десять стран мира. Доля на рынке мирового СПГ — 5%. Мы сейчас реализуем проект во Владивостоке, на Балтике — будем иметь долю 15% на мировом рынке СПГ.

делаете? Ведь вы все-таки руководитель крупнейшей газовой компании.

— Надо сказать, что мы этим занимаемся в первую очередь как акционеры футбольного клуба «Зенит». Футбольный клуб «Зенит» на сегодняшний день является одним из лидеров российского футбола. И мы понимаем, что для выступления в Лиге чемпионов, на европейской арене, мы, конечно, будем вынуждены соблюдать правила финансового «fair play». В настоящее время ни один российский клуб — подчеркиваю, ни один российский клуб — и ни один украинский, даже очень известные и удачно выступающие на европейской арене футбольные клубы, не соответствуют требованиям финансового «fair play». Чтобы эту проблему решить, мы считаем, что правильно объединить чемпионаты России и Украины и проводить объединенный чемпионат. Интерес к такому турниру очень и очень большой. Предварительные оценки уже даны. Финансовая составляющая такого турнира может быть сопоставима с финансовой составляющей Лиги чемпионов. Поэтому, когда мы продвигаем эту идею, мы, в первую очередь, ориентируемся на те требования, которые предъявляет УЕФА к клубам, в частности российским и украинским. Первым шагом к созданию объединенного чемпионата (и это один из пунктов нашего плана) является объединенный турнир четырех команд, который вчера стартовал. В нем принимают участие украинские клубы «Шахтер» (Донецк), «Динамо» (Киев), российские клубы «Спартак» (Москва) и «Зенит» (Санкт-Петербург). Украинские команды, вы знаете, вчера выиграли оба матча.

Поставки газа на внутренний рынок

Программа газификации регионов

Участник пресс-конференции — член Правления «Газпрома», начальник Департамента маркетинга, переработки газа и жидких углеводородов, генеральный директор «Газпром межрегионгаз» Кирилл Селезнев



— Начнем с поставок газа на внутренний рынок. В 2012 году из ресурсов «Газпрома» потребителям Российской Федерации было реализовано 249,7 млрд куб. м газа. Это на 5,9% меньше, чем в 2011 году, в 2011 году было реализовано 265,3 млрд куб. м. Основным потребителем у нас является электроэнергетика (эта доля занимает 27,6%), вторыми у нас являются население и коммунальный комплекс. Выручка от реализации газа Группой «Газпром» на российском рынке выросла на 2,4% по сравнению с 2011 годом и составила 740,3 млрд руб. Средняя цена реализации газа на внутреннем рынке в 2012 году также выросла по сравнению с 2011 годом на 238,8 руб. и составила 2964,2 руб. за 1 тыс. куб. м соответственно. Доля Группы «Газпром» в 2012 году на рынке составила 73,1%. Вы видите снижение по сравнению с 2011 годом. Это обусловлено увеличением доли рынка независимых производителей, в основном в Челябинской области. Достаточно большой объем независимые производители поставляют потребителям в Костромской области. Но, тем не менее, тенденция по годам такова, что доля Группы «Газпром» остается более-менее неизменной. Мы также предпринимаем ряд мер по увеличению доли рынка. Помимо газификации, о которой я скажу чуть позже, мы развиваем новые рынки. В основном это Дальний Восток и Восточная Сибирь. Общий

ежегодный объем потребления в этих регионах может составить более 22 млрд куб. м газа к 2030 году.

Из ресурсов «Газпрома» и прочих производителей в 2012 году Группой «Газпром межрегионгаз» было реализовано 291,2 млрд куб. м газа — на 5,1% меньше, чем в 2011 году. В том числе, у нас 31,9 млрд куб. м реализовано по ценам, предусмотренным Постановлением Правительства №333. Объем газа, реализуемого по Постановлению Правительства №333, также неуклонно растет. Видим эту тенденцию и считаем, что она также сохранится.

Несколько слов о дебиторской задолженности. В 2012 году общая дебиторская задолженность конечных потребителей перед «Газпромом» выросла по сравнению с 2011 годом на 47%. Эти цифры нас, безусловно, не радуют. Чуть позже я расскажу о тех мерах, которые мы предпринимаем, и о причинах возникновения этой задолженности. Для социально значимых групп населения «Газпром» в 2012 году осуществил поставку 82,9 млрд куб. м газа, общий уровень платежей в 2012 году у нас снизился, составил 91,7%, в 2011 году он был 93,8%. Расчеты организаций коммунального комплекса снизились в 2012 году до 88%.

Несколько слов о регионах, в которых ситуация существенно ухудшилась. В числе «лидеров» у нас Брянская, Тверская, Новгородская, Астраханская, Владимирская и Мо-

сковская области. У нас только за последние полтора-два месяца уровень задолженности организаций коммунального хозяйства Московской области вырос на 4 млрд руб. Регионы, в которых ситуация улучшилась — Томская область, Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика, Смоленская область и Омская область. Уровень платежей населения за газ в 2012 году составил 95%, это на 3% выше уровня 2011 года. Хочу обратить ваше внимание на Чеченскую Республику. Она находится в разряде регионов с лучшей динамикой платежей — благодаря плотному взаимодействию с правительством Чеченской Республики. Нам удалось выйти на достаточно хороший уровень платежей населения — рост за 2012 год составляет 23,4%. То же самое можно сказать в отношении Чеченской Республики и по предприятиям коммунального хозяйства. С руководством республики налажена работа, которая позволила нам в 2012 году поднять эффективность работы на новый качественный уровень.

Теперь несколько слов о причинах образовавшихся задолженностей. Они, безусловно, не новы. Основная причина — это наличие посредников в виде управляющих компаний, которые находятся в цепочке платежей за тепловую энергию от населения. Также есть проблемы, связанные с присутствием недобросовестных операторов котельных, работающих на арендованном имуществе. Как правило, это муниципальное имущество, которое передается в аренду. Отработав сезон, эти предприятия исчезают.

Не могу не сказать о наличии экономически необоснованных тарифов на тепловую энергию. На сегодняшний день в ряде регионов существующие тарифы не покрывают те затраты, которые приходится на производство тепловой энергии, на ремонты, поэтому это, безусловно, отражается и на платежах.

Также на сегодняшний день есть проблема ограничения злостных неплательщиков. На нас накладывается ряд ограничений по прекращению подачи газа за неоплату. Об этом несколько позже более подробно остановлюсь. Также оставляет желать лучшего работа судебных приставов, потому что на сегодняшний день эффективность взыскания задолженностей судебными приставами остается на крайне низком уровне.

Мероприятия по урегулированию проблемы задолженности потребителей за газ, которые мы проводили в 2012 году. Цифры говорят за себя сами. Были выставлены претензии на 74,8 млрд руб., исковых заявлений предъявлено на 43 млрд руб., вынесено судебных решений по исковым заявлениям, обратите внимание, практически в 2 раза меньше — на 36,6 млрд руб., а задолженность всего взыскана на 28,2 млрд руб. Отключено должников — 160 тыс. абонентов. Остальные цифры тоже говорят за себя сами.

Теперь несколько слов о Программе газификации регионов Российской Федерации. Объем инвестиций в 2012 году составил 33,8 млрд руб., а суммарный объем инвестиций за предыдущие годы составил порядка 190 млрд руб. Хочу обратить ваше внимание на то, что более 90% этой суммы — порядка 180 млрд руб. — составили инвестиции только за период с 2005 по 2012 годы. Вы знаете, что традиционно у нас есть разграничение обязательств с субъектами Российской Федерации, где мы осуществляем газификацию. «Газпром» берет на себя функции по строительству межпоселковых газопроводов и полностью выполняет взятые на себя обязательства. А администрация взяла на себя обязательства по подготовке потребителей.

Есть регионы, которые полностью не выполняли обязательства в 2012 году. Также обратите, пожалуйста, внимание: у нас есть такие «лидеры» — Волгоградская область, Краснодарский край, Ленинградская область — которые не выполняют взятые на себя обязательства практически с начала реализации программы газификации, еще с 2006 года. В двух словах скажу о программе газификации на 2013 год. Определены инвестиции в объеме 33,4 млрд руб., в том числе 27,8 млрд руб. для строительства газораспределительных сетей, газопроводов и отводов, ГРС в 68 субъектах Российской Федерации.

На 2013 год Программа газификации уже полностью определена. Несколько слов скажу о прогнозном уровне газификации по итогам реализации программы в 2012 и 2013 годах. При исполнении, подчеркнем, администрациями регионов своих обязательств, средний уровень газификации в стране к началу 2014 года может составить 65,3%.

— У меня как раз вопрос по задолженности. Она растет, как вы сказали. Теплоснабжающие организации рассчитываются за газ по остаточному принципу. А можно ли или планируется ли изменить законодательство так, чтобы газовая составляющая попадала на расчетный счет ресурсоснабжающей организации сразу, в первую очередь? И что можно для этого сделать?

Несколько слов о прогнозном уровне газификации. При исполнении администрациями своих обязательств, средний уровень газификации в стране к началу 2014 года может составить 65,3%.

— Безусловно, вопрос касается не только Ставропольского края, но и в целом проблематики теплоснабжения. Как я уже отметил в своей презентации, основными причинами образования задолженности организаций коммунального хозяйства, в основном, теплоснабжающих предприятий, являются наличие управляющих компаний, посредников в цепочке платежей и другие изложенные факторы. На наш взгляд, безусловно, исключение этих посредников и «расщепление» платежей с выделением «газовой» составляющей позволит нормализовать ситуацию. Потому что, по нашим данным, население за тепло, безусловно, платит. Конечно, не 100%, но, во всяком случае, это не та величина, которую мы получаем в оплату поставляемого тепло-снабжающим организациям ресурса.

Мы этой проблематикой занимаемся, но ситуацию необходимо менять на законодательном уровне. Где-то эта проблема более сбалансирована, где-то есть, как в Ставропольском крае, Московской области, перекося, связанные именно с наличием этих посредников. Есть, не буду скрывать, прямые злоупотребления на местах, проще говоря, воровство. Это и есть тот комплекс вопросов, над которыми мы работали, работаем и, я думаю, будем работать и дальше.

— Скажите, пожалуйста, в нашем регионе сложилась такая ситуация, что руководство много говорит о газификации северо-западных районов региона, но, между тем, долг сейчас за природный газ превышает сейчас 1,5 млрд руб., по данным на 1 мая. Каковы шансы у вологжан в ближайшее время все-таки получить газ в удаленные районы?

— Безусловно, проблема газификации северных районов Вологодской области существует, но Вы сами ответили на свой вопрос. При наличии задолженности более 1,5 млрд руб. никаких шансов на эту газификацию у Вологодской области нет. Для газификации

северных районов необходимо строительство газопровода-отвода от ГРС «Кириллово». Мы в своих планах строительство данного газопровода-отвода предусматривали, но, с учетом образовавшейся задолженности и отставания по подготовке потребителей, давно работу приостановили. Поэтому мяч находится на стороне администрации региона. Как только мы увидим положительную динамику, увидим, что эта задолженность будет сокращена, когда мы увидим, что подготовка потребителей войдет в те плановые показатели, которые у нас подписаны вместе с администрацией, после этого мы готовы будем вернуться к рассмотрению строительства данного газопровода от ГРС «Кириллово».

— Скажите, пожалуйста, о ваших планах газификации Омского региона на ближайшее время.

— Планы газификации Омского региона, безусловно, присутствуют, а всего было выделено на газификацию региона 662 млн руб. Просроченная дебиторская задолженность составляет 283 млн руб. Соответственно, на 2013 год мы определили минимальный объем инвестиций — это 10 млн руб. — для начала и продолжения проектно-изыскательских работ. Как только просроченная дебиторская задолженность будет погашена, мы готовы будем увеличить объем инвестиций. У нас в июле-августе будет проведена работа по подведению итогов реализации программы газификации в первом полугодии 2013 года, и по итогам этого полугодия мы можем увеличить объем финансирования для Омской области. Но нам действительно необходимо, чтобы просроченная дебиторская задолженность была погашена.

— В прошлом году я вам задавал вопрос по поводу «Газпром межрегионгаз Пермь» — не собираетесь ли вы его продавать. Вы тогда сказали, что компания еще не снила свою долю на рынке сбыта газа ниже 50%. По итогам 2012 года был потерян «Уралкалий», и, по моим ощущениям, уже где-то ниже 50%.

— Начну с вашего первого вопроса. Мы не ставим перед собой задачу реализовывать наши региональные компании в случае, если доля рынка опускается ниже 50%. Все зависит от эффективности реализации газа в регионе. Если для нас сальдо положительное, мы продолжаем. В Челябинской области, Вы, безусловно, об этом знаете, из потребителей у нас осталось одно население и коммунальные хозяйства, небольшая доля мелких промышленных потребителей. Соответственно, у нас получилось отрицательное сальдо по реализации газа в этом регионе, и было принято решение о реализации регио-

нальной компании. По Пермской области у нас, несмотря на конкуренцию с независимыми производителями, все хорошо. Поэтому реализовывать региональную компанию мы не планируем. Ответ такой же, как и был в прошлом году: нет.

— В 2013 году «Газпром» запланировал серьезные затраты по строительству газопроводов в Пермском крае, многократно увеличив годовую сумму инвестиций и обратил в законотворение Пермского края с предложением предоставить налоговую льготу на имущество — по 2013 году это 500 млн руб. Депутаты уже два раза отказали. Ваш комментарий можно по этой теме?

— Мы обращались не только в ваш регион, но и в другие регионы с просьбой к законодательному собранию применить в отношении нас льготу по налогу на имущество. Это связано с тем, что в случае строительства новых объектов газификации возникает дополнительный налог на имущество. Безусловно, это ложится на тарифы, на потребителей. Возникает ситуация, когда тариф на транспортировку для простого потребителя становится достаточно большим, и его очень тяжело оплачивать. Поэтому мы обращаемся к органам региональной власти с тем, чтобы нам предоставили эту льготу только лишь с тем, чтобы снизить эту составляющую в тарифе для конечного потребителя. Нам было отказано, но мы эту работу будем продолжать, будем разъяснять свою позицию, для того, чтобы в конечном итоге наши потребители получали газ по оптимальным ценам.

— Зависят ли инвестиции на газификацию региона от долгов?

— Начну со второго вопроса. Безусловно, зависят. Если есть долги, мы пересматриваем объемы не только по газификации, но и по газомоторному топливу. Будем пересматривать наши планы по строительству тех или иных спортивных объектов. Вы знаете — у «Газпрома» достаточно большая программа по развитию социальной и спортивной инфраструктуры в регионах Российской Федерации. Этот комплекс вопросов, который связан с уровнем оплаты поставляемого газа. В части газификации к этому еще добавляется и необходимость для регионов своевременно подготавливать потребителей к приему газа. У Кировской области на сегодняшний день более 200 млн руб. задолженности за поставленный газ. Тем не менее, у нас на 2013 год выделены инвестиции в объеме 300 млн руб. на газификацию. Мы заканчиваем те объекты газификации, которые уже начаты. Мы не хотим омертвлять незавершенное строительство. По корректировке программы в случае

наличия и сохранения этой задолженности инвестиции на газификацию будут значительно уменьшены.

— Сейчас идет активное использование газа в качестве газомоторного топлива. Будет ли поставлен вопрос о выделении инвестиций региону в зависимости от процесса развития и использования природного газа в качестве газомоторного топлива?

— Мы действительно занимаемся развитием газомоторного топлива, на наш взгляд, это дальнейшее продолжение развития рынка газа в стране. Мы считаем, что на газомоторное топливо могут быть использованы очень большие объемы. Поэтому инвестиции, безусловно, будут выделяться. Но и здесь необходимо, как я уже сказал, в первую очередь соблюдать платежную дисциплину.

— Будут ли увеличиваться инвестиции в газификацию региона: Ямала, Ханты-Мансийска и Тюмени? На самом деле, нам несколько обидно, так как большинство газа добывается именно у нас, а вот процент газификации у нас как-то хромает. Будет ли что-то в связи с этим сделано, какие планы на ближайшее время?

— За период с 2005 по 2012 год на газификацию Тюменской области мы выделили более 1 млрд 600 млн руб. Объем достаточно большой. На 2012 год было выделено 313 млн руб., объем инвестиций в 2013 году оставался примерно на том же самом уровне: он составил 300 млн руб. Тем не менее, просроченная дебиторская задолженность составила 202 млн руб., поэтому этот вопрос тоже, безусловно, есть. К корректировке цифры 300 на 2013 год мы можем в июле-августе вернуться, как в сторону ее увеличения, в случае отсутствия задолженности, так и в сторону ее уменьшения. Ситуация та же самая, что и со всеми другими регионами. Уровень газификации Тюменской области, действительно, достаточно невысок (если сравнивать в целом по России) — порядка 35%. Однако есть и особенности данного региона, в том числе, связанные с концентрацией населения. Все эти вопросы мы с руководством региона рассматриваем. Деньги систематически выделяются. Будем работать и дальше.

— Будет ли включена газификация Чувашского Заволжья в окончательную программу газификации на 2014 год?

— Чувашия у нас традиционно находилась и находится в числе лидеров — и в части оплаты за газ, и в части подготовки потребителей. Но эта тенденция в 2013 году имеет уже некий негативный оттенок: на сегодняшний день задолженность за поставленный газ — более 500 млн руб. И если объем инвестиций у нас

по годам выделялся достаточно стабильно, в этом году, в 2013-м, мы выделили всего лишь 87 млн руб. — на завершение уже начатых объектов газификации. Уровень газификации Чувашии: город — 96,8%, село — порядка 60%, а в целом 84%. На фоне общероссийского — достаточно неплохой показатель. Дальше газифицировать и окончательно подводить газ мы планируем, но нам необходима также добрая воля со стороны руководства региона. Это оплата по существующим долгам и подготовка потребителей.

— По вашим прогнозам, в этом году какую долю «Газпром» может занимать на внутреннем рынке и в перспективе до 2020 года, учитывая усиление конкуренции на внутреннем рынке?

— Мы уверены, что доля «Газпрома» на рынке будет находиться на уровне порядка 75% «плюс-минус» — в горизонте до 2020 года. Тот объем рынка, который будет переходить к независимым производителям, будет компенсироваться, во-первых, созданием новых потребителей за счет программы газификации, во-вторых, развитием газопотребления в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, где оно будет существенно возрастать в горизонте до 2020 года. Поэтому не исключаю, что в целом доля газа «Газпрома» на внутреннем рынке в горизонте 2020 года будет расти.

— Может быть, Вы назовете каких-нибудь крупных промышленных потребителей, с которыми долгосрочные контракты истекают в этом году и с какими потребителями вы уже начали вести переговоры по их пролонгации?

— В отношении второго вопроса могу сказать, что мы со всеми нашими потребителями ведем работу. У нас с рядом потребителей заканчиваются долгосрочные контракты в 2017 году, с другими потребителями мы проводим работу и предлагаем им два вида контрактов: однолетний на существующих условиях и долгосрочный. Поэтому данная работа идет, и в зависимости от пожеланий потребителя мы гибко находимся с ним в контакте для того, чтобы обсуждать эти условия и предлагать наиболее комфортные.

— Правильно ли я понял, что в этом году вы рассчитываете чуть-чуть нарастить долю и удержать ее на уровне 75%?

— Я бы не сказал, что мы планируем удержаться за эти 75%. Может быть и больше, может быть и меньше. Это живая работа, которая у нас происходит не только в начале договорной кампании, а которой мы занимаемся в реальном режиме, постоянно находимся в контакте со всеми нашими потребителями. Тот уровень, который мы на сегодняшний день занимаем, снижаться не будет. На мой

взгляд, он будет постепенно вырастать. Причиной я вам уже тоже назвал.

— Каков Ваш прогноз покупки газа у независимых поставщиков в этом году, и конкретно у «НОВАТЭКа» — если можно, в сравнении с прошлым годом?

— Уровень закупки газа у независимых на память составил по 2012 году порядка 25 млрд куб. м газа. В 2013 году мы сократили объем закупки газа у независимых, он снизился, по-моему, до уровня в 13 млрд куб. м. Дальше все будет зависеть от той ситуации и тех переговоров, которые мы будем проводить с независимыми производителями. Это в первую очередь связано с балансом газа.

— «НОВАТЭК» недавно заключил контракт на поставки газа «Мосэнерго». Ожидается ли в ближайшее время заключение аналогичных контрактов дочек «Газпрома» с «НОВАТЭКом»? Если да, то на какой срок, какие объемы и когда это может возникнуть?

— В отношении контракта с «Мосэнерго» ситуация следующая: пока наши генерирующие компании не планируют заключать какие-либо контракты с независимыми производителями. На сегодняшний день все контракты подписаны, но у нас впереди 2014 год, у нас впереди баланс 2014 года — как «Газпрома», так и независимых. Поэтому будем смотреть, что будет получаться. Мы открыты для предложений.

— Что случилось с идеей равнодоходности цен? Учитываете ли вы реализацию этой идеи в своих программах?

— Безусловно, мы учитываем эту идею. Что случилось — я бы не хотел комментировать решения руководства нашей страны. Какие решения будут приняты, в такой экономической модели мы и будем существовать. Безусловно, мы придерживаемся идеи равнодоходности, строим наши определенные планы, связанные с увеличением нашей экономики при поставке газа на внутренний рынок. Но вы прекрасно знаете, что есть социально-экономическое развитие страны, инфляция, и все они связаны с ценой на газ. Уже неоднократно применялись понижающие коэффициенты к формуле равнодоходности, поэтому мы будем ожидать решений Правительства Российской Федерации и, безусловно, их выполнять.

— Проблема роста задолженности потребителей за газ в повестке дня у вас стоит ежегодно — и на Правлении, и на Советах директоров, и в печати. У вас рычаги, как я понял, достаточно узкие. Это работа с регионами по совместным проектам газификации и ответственность каждого из регионов, а второе — это со-

ращение инвестиций. Может быть, вы видите необходимость новых законодательных положений для того, чтобы эту проблему поставить на государственный уровень и более эффективно ее решать?

— Безусловно, мы этим вопросом занимаемся. На законодательном уровне мы видим необходимость введения обязательства упразднить управляющие компании, для того, чтобы платежи за поставляемые ресурсы напрямую шли ресурсоснабжающим организациям. Также необходимо сбалансировать тарифы в регионах, что находится уже в компетенции субъектов Российской Федерации. Кроме того, безусловно, необходимо совершенствовать работу, связанную с выставлением исковых заявлений и требований по ним. К сожалению, не вся эта работа на сегодняшний день дает тот результат, который мы бы хотели. Также мы находимся в достаточно стесненных рамках по ограничению потребителей при наличии существующей задолженности за поставленный газ. По этой проблематике ведем работу с правоохранительными органами и с прокуратурой для того, чтобы упростить введение данных мер. Но на сегодняшний день пока мы остаемся в той же самой конфигурации, в какой и были. Вы, наверное, знаете — Председатель Совета директоров «Газпрома» Виктор Алексеевич Зубков проводил весной совещание, связанное с увеличением роста задолженности предприятий коммунального комплекса. Однако могу сказать, что, к примеру, Московская область за последние месяцы не только не снизила задолженность, она ее увеличила на 4 млрд. руб.

— Вы говорите о доле рынка в 75% — это при каких абсолютных объемах? Хотелось бы конкретные цифры. В случае,

На законодательном уровне мы видим необходимость введения обязательства упразднить управляющие компании, чтобы платежи за поставляемые ресурсы напрямую шли ресурсоснабжающим организациям. Также необходимо сбалансировать тарифы в регионах, что находится уже в компетенции субъектов РФ. Кроме того, необходимо совершенствовать работу, связанную с выставлением исковых заявлений и требований по ним. К сожалению, эта работа на сегодняшний день дает не тот результат, который бы мы хотели



Раньше у Тульской области существовала очень большая проблема с подготовкой потребителей. На сегодняшний день проблема с подготовкой потребителей не снята, но уже находится в положительной динамике.

если рост цен будет меньше 15%, предполагаются ли корректировки в инвестиционной программе?

— В какой инвестиционной программе? В отношении инвестиций надо разделить. У нас есть Программа газификации регионов РФ. В случае если у нас цена на газ меняется, наша программа останется неизменной. Это уже те цифры, которые мы утвердили. Мы видим, каким образом эти средства будут получены и направлены на газификацию. В отношении доли рынка в 75%: в абсолютных цифрах точно сказать сложно, но мы планируем этот уровень и считаем, что он будет выдержан, и в горизонте до 2020 года будет даже наблюдаться рост. До 2020 года мы планируем рост потребления в 22 млрд куб. м природного газа по Дальнему Востоку. Это порядка 7% от нынешнего объема реализации газа Группой «Газпром межрегионгаз». Рост рынка будет зависеть от экономической ситуации в стране, от того, каким образом будут развиваться потребители, каким образом будет развиваться производство — крупное, мелкое. Прогнозировать в сегодняшней ситуации достаточно сложно.

В минувший сезон в Воронежской области получили так, что самый основной объем работ по газификации был выполнен именно зимой. Хотелось бы узнать, есть ли еще какой-то подобный опыт? Насколько он уникален для средних широт?

— Я бы не сказал о каком-то уникальном опыте. Те работы, которые производились, шли в соответствии с графиком, и мы, если мне не изменяет память, два объекта газификации досрочно вводили в Воронежской области. Нам нужно было успеть к отопительному сезону, и мы их закончили где-то в середине-конце октября. Поэтому я бы не сказал, что опыт какой-то уникальный. Работа в спокойном, нормальном режиме.

— Уже год о нашем регионе нет упоминаний. То есть мы ни среди лучших, ни среди худших. Говорит ли это о стабильности, и каким образом это потом скажется на развитии газификации?

— Мы действительно ежегодно выделяем порядка 300 млн руб. на газификацию этого региона. Раньше у Тульской области существовала очень большая проблема с подготовкой потребителей, я бы не сказал, что снята, но мы видим, что она уже находится в положительной динамике. 300 млн руб. выделены на 2013 год. Мы посмотрим по итогам выполнения программы газификации в первом полугодии, и дальше будем принимать какие-то решения. Но пока я причин для ухудшения ситуации, связанной с выделением инвестиций на газификацию Тульской области, не вижу.

Хотелось бы спросить Вас в связи с проблемами выполнения графика синхронизации в Ленинградской области: что ожидает Ленинградскую область в этом году и, если все-таки будут производиться инвестиции «Газпром» в газификацию, как будут решаться проблемы газификации Лужского, Приозерского и Выборгского районов?

— По газификации Лужского и Приозерского районов: по-моему, необходимо строительство 11 объектов газификации. Два объекта мы вводим по Лужскому району в этом году, несколько объектов по Всеволожскому району. Ленинградская область традиционно находится в числе отстающих — и по долгам, и по выполнению взятых на себя обязательств: чуть менее 1 млрд руб. на сегодняшний день просроченная дебиторская задолженность у Ленинградской области. Есть значительное отставание еще с 2006 года — на слайде было представлено — по подготовке потребителей. Поэтому объемы инвестиций в Ленинградскую область будут значительно уменьшаться, и они уже уменьшены. Газификация Лужского и Всеволожского районов находится только в руках администрации региона — погашение задолженности и устранение отставания в подготовке потребителей.

У Самарской области высокая задолженность — более 3 млрд руб. Насколько это много на фоне других регионов? В чем причина такой уникальности положения нашей губернии? На какой стадии находятся переговоры со Средневолжской газовой компанией?

— Уровень газификации Самарской области достаточно высок. Он составляет на сегодняшний день более 95%. Задолженность за последние месяцы существенно

сократилась. Она сейчас составляет не 3 млрд, как было, ранее, а 1 млрд 900 млн руб. Безусловно, это достаточно много, как я отмечал, отвечая на предыдущий вопрос. У Ленинградской области это 950 млн руб. Цифры, конечно, достаточно большие, поэтому инвестиции, безусловно, будут уменьшены. Отставания по подготовке потребителей, правда, нет. Средневолжская газовая компания — это, если я не ошибаюсь, независимая газораспределительная организация, которая находится на территории области. Она существует вне зависимости от нас, поэтому мы никаких переговоров на сегодняшний день с ней не ведем. Мы осуществляем транспортировку газа по нашим распределительным сетям, она, соответственно, по своим, имеем разные тарифы и являемся двумя независимыми экономическими субъектами региона.

Очень хотелось бы, чтобы Вы пояснили механизм образования долгов. То есть вот у меня ощущение, что население у нас платит, но каким-то образом до «Газпрома» эти 1,5 млрд не добираются. Куда, собственно, просачиваются деньги?

— Проблематика понятна. Я же уже на этот вопрос, может быть, не напрямую, отвечал — это наличие управляющих компаний, которые собирают деньги за поставленное тепло и другие коммунальные услуги. Просто они их расходуют так, как считают нужным. И уже в оставшуюся очередь платят ресурсоснабжающим организациям. Это первый момент. Второй момент. Не будем скрывать, существует злоупотребление, когда деньги собираются, а потом компания после отопительного сезона просто исчезает. Компания в аренду берет имущество у муниципалитета, не обеспеченное ничем, никаких гарантий нет. Она работает, собирает деньги, и потом уже никого не найти. Вот правоохранительные органы этим занимаются. Ну и третий момент — это несбалансированные экономические тарифы на производство тепла, потому что, не будем скрывать, в ряде регионов тепловое оборудование и тепловые сети находятся в достаточно плохом техническом состоянии. Необходимы инвестиции. Безусловно, тариф не может покрыть все инвестиции, связанные с ремонтом этого оборудования, с эксплуатацией, с оплатой за поставленные ресурсы. Поэтому возникает некий перекокс, и деньги тоже до ресурсоснабжающих организаций в этой части доходят уже в последнюю очередь. Поэтому комплексное решение этих трех проблем действительно будет гарантией не 100%, но 97–98% платежей за поставленный газ.

Стратегия «Газпрома» в электроэнергетике

Участник пресс-конференции — начальник Управления развития электроэнергетического сектора и маркетинга в электроэнергетике «Газпрома», генеральный директор компании «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров.



— Наши производственные и финансовые результаты за прошлый год уже известны, мы неоднократно их представляли. Если сравнивать те результаты, которые мы достигли, с результатами 2008 года, то нам удалось прирастить выручку на 53%, EBITDA — на 221%, чистую прибыль — где-то на 716%. Показатели по выработке электроэнергии и тепла примерно одинаковые и колеблются, в основном, в зависимости от сезонных факторов и от стоимости энергии, которую мы продаем. У нас появились первые результаты за 2013 год — за I квартал, они также представлены в презентации. Пока эти результаты предварительные. Что по выручке, что по выработке электроэнергии и тепла, если сравнивать с I кварталом 2012 года, результаты у нас хуже, по EBITDA — нам удалось ее прирастить. Пока эти данные еще не совсем точные, они могут изменяться, но незначительно.

Про наши основные результаты мы неоднократно говорили, помимо производственных и финансовых, это выполнение нами инвестиционной деятельности. За 2012 год в рамках ДПМ (договоров о предоставлении мощности) мы ввели новый блок на Киришской ГРЭС номинальной мощностью 800 МВт, блок на Правобережной ТЭЦ ТГК-1, завершили выполнение проекта модернизации энергоблока на Новочеркасской ГРЭС ОГК-2 и ввели в эксплуатацию гидроагрегат

на Лесогорской ГЭС ТГК-1. Также нам удалось завершить проект строительства Адлерской станции, которая предназначена для энергоснабжения олимпийских объектов, и на сегодняшний день она может нести нагрузку в 360 МВт.

Учитывая достаточно сложный 2012 год — там были достаточно неблагоприятные внешние факторы, сдерживание тарифов на электроэнергию и тепло — тем не менее, за счет введения различных программ по повышению эффективности, направленных на снижение затрат, в трех наших компаниях (ОАО «Мосэнерго», ОАО «ТГК-1» и ОАО «ОГК-2») нам удалось добиться достаточно неплохих результатов.

Этот год — 2013 — тоже сильно картинку не улучшил с точки зрения тарифных решений, которые принимаются регуляторами. Мы будем продолжать оптимизировать наши затраты в генерирующих компаниях, хотя мы находимся уже на уровне, когда дальше снижать их достаточно рискованно и сложно.

Могу сказать, что и в прошлом, и в этом году ведется работа по оптимизации топливного баланса. Нам удалось добиться подписания ряда новых контрактов. В том числе, по Сургутской ГРЭС мы подписали новый контракт и новое дополнительное соглашение с «Сургутнефтегазом», которое нам позволит в следующем году нарастить объемы потре-

бления газа «Сургутнефтегаза», и добились дополнительной скидки на этот газ.

Заключили контракт на закупку газа с «НОВАТЭКом» для «Мосэнерго». В течение ближайшей пары недель будет объявлен конкурс на часть газа, потребляемого ТГК-1. Надеемся, что независимые поставщики придут на конкурс и предложат нам на следующий год контракты примерно на 2 млрд куб. м — такую цифру мы будем выставлять на конкурс на 2013 год.

Кроме того, мы оптимизируем наши затраты по углю. Мы практически для всех станций нашли альтернативных поставщиков. Если раньше мы чаще всего были привязаны к одному поставщику, то сейчас, в связи с изменением мировой конъюнктуры на рынках угля, нам удалось добиться достаточно хороших результатов с точки зрения снижения его стоимости. Самый плохой результат — это сохранение контрактов на уровне текущего года на полтора года вперед; самый хороший результат — мы добиваемся, в том числе, 20процентного снижения цен на уголь на ряде энергетических объектов. Эту работу мы ведем достаточно активно. У нас одна Новочеркасская ГРЭС пока осталась без нового контракта. Но мы завершаем конкурс, на этой неделе подведем итоги. Мы обратились в ФАС, мы считаем, что произошел сговор крупнейших компаний в Ростовской области — это «Донуголь» и ЮТК (ООО «Южная топливная компания») — они подали одну заявку. Мы обратились в Федеральную антимонопольную службу, чтобы она вмешалась в этот процесс.

Ничего, к сожалению, не произошло с точки зрения модернизации электроэнергетики, так никакая модель рынка и не принята. Мы оцениваем необходимость в обновлении мощностей примерно в 20 ГВт до 2020 года. В противном случае мы считаем, что значительная часть нашего оборудования (более 50%) к 2020 году значительно устареет, что будет нести в себе риски надежного энергоснабжения потребителей. Сейчас, как вы знаете, в Минэнерго и других регуляторах рассматривается несколько моделей, но пока однозначного решения нет. Недавно мы проводили заседание некоммерческого партнерства «Совет производителей электроэнергии» в Туле, где

собирались большая часть руководителей генерирующих компаний, были представители Минэнерго. К сожалению, достигнуть консolidированной позиции по модели, которая все-таки будет реализовываться, не удалось.

Достаточно большую претензионную работу ведем с нашими должниками. Если есть, условно говоря, узаконенные, в лице Северного Кавказа, Тувы, химпрома, где достаточно сложно вести эту работу, но, тем не менее, мы ее все равно проводим, то сейчас значительные силы мы бросили на работу с «Энергостримом». В случае, если наши долги не будут взысканы в рамках судебных процессов в Российской Федерации, мы готовы выходить и в суды иностранных государств, — мы знаем, где есть денежные средства, знаем, где есть имущество акционеров «Энергострима», — причем делать это будем в ближайшее время и делать это будет не только «Газпром энергохолдинг», но и ряд других энергетических компаний. Сейчас с нами, по заказу нескольких компаний, работает общемировая известная юридическая компания. Я думаю, что в течение двух-трех недель мы будем готовы обращаться с исками в иностранные государства.

В заключение хочу сказать: мы не ожидаем, что 2013 год для нас будет более простым. До сих пор, к сожалению, не знаю, принято или не принято решение насчет индексации по газу, какой она будет. Не секрет, что для энергетиков чем выше индексация цен на газ, тем лучше: эффективные мощности, которых у «Газпром энергохолдинга» достаточно много, учитывая большой объем инвестиционной программы, которую мы реализовываем, для нас, конечно, увеличат маржинальный доход на рынке электроэнергии. Если рост цен на газ будет незначительный, то мы потеряем доход. Мы не понимаем, какая будет индексация КОМа (конкурентного отбора мощности на оптовом рынке электроэнергии) в 2014 году — до 1 июня должны были быть озвучены эти цифры, но их нет. Будет ли индексация КОМа, не будет индексации КОМа... если реализуется пессимистический сценарий — индексации КОМа не будет, а индексация тарифов на природный газ будет достаточно низкой — то мы ожидаем, что для Группы компаний это будет минус порядка 600–700 млн руб. в ЕBITDA (во второй половине 2013 года — в 2014 году), что отразится, в том числе, и на наших производственных результатах. Поэтому надеемся, что решения, которые будут приниматься, будут сбалансированными.

— **Вы рассматриваете расширение бизнеса за счет новых активов. Можете рассказать о новых активах, и подробнее**

— **про усиление позиций на рынке сбыта тепловой энергии?**

— Это не секрет, что мы никогда не отказывались от возможных проектов по приобретению энергетических активов. Сейчас мы ведем — говорили об этом неоднократно — соответствующую работу с рядом энергетических компаний. Наибольшего прогресса мы добились в наших переговорах по «Квадре». У нас подписано соглашение с «ОНЭСИМом» (владелец контрольного пакета акций «Квадры»), и на сегодняшний день мы ждем решения Федеральной антимонопольной службы. Если ФАС выдаст удовлетворяющее нас решение, в котором не будут содержаться невыгодные для нас структурные или поведенческие условия, то мы будем осуществлять приобретение этой компании. Договоренности по основным условиям приобретения компании нами с акционерами «ОНЭСИМа» достигнуты. Второй проект, которым мы активно занимаемся, — это участие в приватизации компании МОЭК (ОАО «Московская объединенная энергетическая компания»). На сегодняшний день извещение о приватизации МОЭКа вывешено на соответствующем сайте, сделано соответствующее информационное объявление. Сейчас мы ведем работу с профильными департаментами «Газпрома», планируем ее завершить и передать материалы на Совет директоров «Газпрома», где мы опишем целесообразность участия в этой сделке, структуру сделки и все соответствующие моменты, которые требуются для решения Совета директоров. Будем просить согласовать участие «Газпром энергохолдинга» в приватизации МОЭКа. Помимо этих двух основных проектов у нас есть и другие направления, по которым мы ведем работу. Но по этим проектам мы достигли наибольшего прогресса.

— **Вопрос от акционера «Квадры»: будет ли оферта миноритариям?**

— Первое — у нас еще нет приобретения «Квадры», и говорить об оферте рано. Второе — мы все с вами знаем, что в Российской Федерации вышел федеральный закон об инсайдерской деятельности, по которому я отношусь к инсайдерам. Любое мое слово — «будем», «не будем» и по какой цене — приведет меня к достаточно печальным последствиям. Есть законодательство. Несомненно, любая коммерческая компания, в том числе Группа «Газпром энергохолдинг», стремится к оптимизации своих затрат, в том числе и на проведение обязательных оферт. Но все это в рамках правового поля: если будет оферта — значит, она будет; если структура сделки позволит нам не делать оферту — значит, мы не будем ее делать.

— **Уточните как раз по поводу структуры сделки по «Квадре». Кто будет покупателем и в каких долях?**

— Скорее всего, из того, что мы сейчас подразумеваем, может быть несколько покупателей. Это часть денег со стороны «Мосэнерго», часть денег — со стороны «Центрэнергохолдинга», это наша дочерняя компания, на 99% принадлежит «Газпром энергохолдингу». Но это не окончательная структура. Пока мы видим это таким образом.

— **У меня несколько вопросов по Рязанской ГРЭС. Как долго еще станция будет недозагруженной? С 1 апреля ГРЭС работает по измененному штатному расписанию — прошло сокращение. Будет ли вторая волна? Ведется ли какая-то целенаправленная политика по уходу от предприятий-посредников в лице управляющих организаций, чтобы деньги за оплату шли напрямую производителю энергии? Как сработала Рязанская ГРЭС за текущий год?**

— Как долго будет недозагружена станция — это вопрос не к нам, а к Системному оператору (ОАО «СО ЕЭС») — Системный оператор Единой энергетической системы России). Он каждые 10 дней выбирает те виды оборудования, которые будут включены в работу. Вы знаете, что в центральном регионе постепенно вводятся новые атомные энергоблоки, мощность которых, естественно, ставится в базовый режим, поскольку в России они не подвергаются регулированию. А мы своими блоками, в том числе и достаточно большой мощностью, их, так скажем, резервируем. И Рязанская ГРЭС участвует как раз в резервировании мощностей АЭС, поэтому она в принципе никогда не сможет работать на полную мощность, всегда у нее будет в резерве находиться оборудование на случай, если что-то будет происходить с атомными мощностями, чтобы она могла поддержать баланс в системе. По второй волне сокращений: в прошлом году, когда вели работу по анализу лучших практик, взяли официальные данные всех ОГК. Основная проблема, основной минус, который у нас был выявлен в работе — у нас достаточно большая численность людей на МВт установленной мощности. Мы по этому показателю занимали первое место с конца из всех ОГК, которые есть в России. Конечно, есть трехлетняя программа по оптимизации численности персонала, но, учитывая, что мы строим новый блок 300 МВт, я думаю, что Рязанскую ГРЭС это коснется меньше, и серьезных сокращений, конечно же, мы не планируем.

Что касается премий и вознаграждений, которые получают сотрудники электростан-

ции: в случае, если станция будет работать в оптимальном режиме, то и премии будут более серьезными. Но мы считаем, что социальная защищенность работников наших генерирующих компаний достаточно высока. Во всяком случае, точно выше, чем у наших конкурентов. Не везде: там, где есть сетевые компании, где они включают все свои затраты в тариф, — там понятно, что они могут платить существенно больше и достаточно большие деньги направлять на выплаты. У нас такой ситуации нет, наша фактическая цена формируется за счет спроса и предложения, поэтому мы, конечно же, понимаем свою социальную ответственность, но исходим из более реалистичных правил жизни.

Уход от предприятий-посредников. Рязанская ГРЭС производит не так много тепла для того, чтобы нам вести подобную работу. Все, что касается ОГК — там в общем объеме выручки тепла 1-1,5%. Хотя, несомненно, работа в ОГК проводится, у нас из года в год сокращается уровень задолженности за тепло от управляющих компаний и бюджетных организаций.

Наибольшая наша проблема, с которой мы сталкивались, — это Мурманская ТЭЦ. Там действительно у нас 4,5 млрд руб. долгов было по концу прошлого года при всей выручке станции в 4,5 млрд руб. Мы вели и ведем там целенаправленную кампанию, порядка 60% компаний перевели на прямые платежи, и нам удалось добиться значительного улучшения платежеспособной дисциплины в Мурманске.

Сейчас ухудшилась ситуация у нас в Санкт-Петербурге. Там достаточно тяжело с платежами, поэтому мы тоже думаем о внедрении новых биллинговых систем. И я думаю, что с этого года мы начнем работу с управляющими компаниями: выставление «платежек» напрямую, потому что мы не очень довольны, как в Питере работает ВЦКП (ГУП «Вычислительный центр коллективного пользования многоотраслевого комплекса жилищного хозяйства»). Надеемся в течение года-полтора значительно улучшить ситуацию.

Вроде, я на все вопросы постарался ответить, которые были заданы. Но в целом: на Рязанской ГРЭС идет строительство нового энергоблока, мы надеемся, что он в 2014 году будет введен в эксплуатацию. Станция находится в московском энергоузле, и это явно не та станция, где мы испытываем наибольшие проблемы. Станция хорошая, адекватная. Нам в этом году, в том числе по Рязанской ГРЭС, удалось добиться хорошей скидки по закупкам угля. У нас в конкурсе участвовало порядка пяти компаний, из которых три были прямыми поставщиками угля. По новому за-

кону мы не можем никого отсеивать: если компания приносит подтверждение, что у них есть контракт на уголь требуемого качества, то мы обязаны ее допускать к участию в конкурсе. И в этом году прямой производитель — компания «Русский уголь» — выиграла конкурс, я считаю, на очень комфортных условиях для станции, примерно на два года. Это комфортно и для нас, и, я надеюсь, для поставщика. Поэтому надеюсь на улучшение финансовых результатов в этом году.

— **Планируется ли продолжение реконструкции первой очереди Рязанской ГРЭС на угольных блоках? И если да, то в какие сроки?**

— нас инвестиционная программа ОГК-2 достаточно большая, нам ее нужно завершить. Мы ожидаем завершения ее основной части в 2015–2016 годах, после этого мы сможем говорить о новых инвестициях. Если же будет принята программа модернизации — понятно, что Рязанская ГРЭС — относительно молодая станция, если брать в целом активы, которые есть в Российской Федерации и не находится в зоне первого приоритета — но если программа будет принята, то мы со следующего года готовы начать проектирование модернизации ряда энергетического оборудования.

— **Вопрос по поводу достаточно сложной ситуации с Надвоицким алюминиевым заводом. В начале мая еще было сказано нашим главой республики, что вопрос может быть решен, если будет продана Ондская ГЭС, входящая в каскад Выгских ГЭС — это ТГК-1. Будет ли продана эта гидроэлектростанция? И в общем скажите о ситуации по Карелии: какие возможны инвестиции, будут ли они в модернизацию ГЭС, потому что они все уже достаточно старенькие.**

— Действительно, ГЭС достаточно старенькие, и это важный вопрос, учитывая, что они приносят основной доход ТГК-1 — и в ЕBITDA, и в чистой прибыли. Понятно, что поддерживать в надлежащем состоянии ту курицу, которая несет золотые яйца — это приоритет номер один, и мы достаточно много делаем для ГЭС, расположенных не только в Карелии, но и в Ленинградской области, в Мурманской области. Есть большая программа, как только мы ее закончим — в 2013 году мы дореконструируем последние блоки — будем рассматривать дальше по возрастному составу оборудования, по необходимости модернизации. Что касается ситуации вокруг Ондской ГЭС: мы считаем, что и так оказываем большую поддержку предприятиям РУСАЛа, расположенным, в том числе, в Республике Карелия, в Ленинградской области. Два года назад нами были заключены свободные двухсторонние договоры, которые по этому году для нас принесли минус 240 млн руб. Если смотреть на весь фонд заработной платы ку-ста из этих трех заводов РУСАЛа, то там это не менее 50% от фонда заработной платы всех людей, которые на них работают. Было письмо на руководство страны с соответствующими резолюциями: «разобраться», «должить». Было совещание в Администрации Президента Российской Федерации, по результатам которого были направлены соответствующие предложения, которые были согласованы Президентом Российской Федерации. В частности, мы считаем наиболее целесообразным вариантом для решения ситуации продажу Ондской ГЭС.

В сжатые сроки нами был заключен контракт с компанией Ernst&Young. Совместной рабочей группой подготовлены сценарные условия для того, чтобы нам с РУСАЛом не биться, как это происходило на ряде про-



ектов, где тоже им были поручения купить станции — они по полтора года согласовывали сценарные условия, потому что сейчас никакие рыночные индикаторы не в состоянии показать реальную стоимость активов в электроэнергетике. Поэтому DCF-модель (модель дисконтированного денежного потока) — основной показатель, сколько денег приносит станция — умножается на какое-то количество лет, определяется стоимость актива и станция продается. И для того, чтобы нам не биться и не выносить на руководство разные подходы, была сформирована рабочая группа из представителей «Газпрома», РУСАЛа, Минэнерго, Минэкономразвития и «Совета рынка» (некоммерческое партнерство «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью»). Понятно, что основную роль играли министерства, которые должны были выдать сценарные условия до 2025 года, исходя из которого оценщик проводит соответствующую оценку.

Соответственно, в достаточно сжатые сроки — надо поблагодарить за это в первую очередь Минэнерго — выдали сценарные условия, и мы ожидаем к середине июня завершения работы. Ernst&Young выдает нам отчет, который мы направим, соответственно, в РУСАЛ, в Минэкономразвития, в Администрацию Президента РФ, в Минэнерго, вынесем на совет директоров ТГК-1. Думаю, что у нас там с финскими коллегами (компания Fortum, акционер ОАО «ТГК-1») возникнут проблемы, но мы их будем решать. Есть соответствующие поручения руководства страны, мы будем их выполнять. Поэтому в середине июня мы ожидаем отчет оценщика, а дальше все будет зависеть от позиции РУСАЛа. ВОПРОС: Эльвира Копылова, газета «Южноуральская панорама». Вопрос по Троицкой ГРЭС. Изначально планировалось строительство двух энергоблоков мощностью по 660 МВт.

— Сейчас строительство одного энергоблока завершается, и хотелось бы узнать, когда и при каких условиях будет принято решение о возведении второго энергоблока.

— Завершается — Вы сильно сказали. На сколько я помню, на конец 2014 года — начало 2015 года запланирован ввод электростанции в работу. Учитывая и те события, достаточно печальные, которые происходили с китайскими строителями, с разрушениями кранов и так далее, и тот факт, что в России никогда не строилось таких блоков — российская промышленность даже не делает подобного оборудования — 660 МВт — как не хотелось бы, но могут быть какие-то корректировки по срокам. Что касается второго блока: сейчас мы выполняем инвестиционную программу

ОГК-2, находимся на ее основном этапе, на пике инвестиций. Рассчитываем, что в 2015–2016 годах, когда мы введем значительную часть оборудования, у нас сильно подрастет EBITDA по компании, и мы будем располагать большим финансовым плечом. В этом году «Газпром» помог ОГК-2 и направил 20 млрд руб. на докапитализацию компании, для того чтобы она имела возможность продолжать реализацию инвестиционных проектов. После этого мы вернемся к этому разговору. Несомненно, Троицкая ГРЭС, если бы она была в надлежащем техническом состоянии, была бы одной из станций-доноров. Но, учитывая не очень хорошее техническое состояние электростанции, к сожалению, у нас там месяц от месяца из-за разного включаемого состава оборудования приносит разные результаты.

По идее второго блока: мы с китайскими партнерами разговаривали, но это точно не раньше 2016 года. Хотя инфраструктуру мы создаем под два энергоблока. Это логично: мы достаточно большие деньги вкладываем в поддержание работы существующего оборудования, но там уже, честно говоря, проще строить новое. Но пока внешние факторы не позволяют нам увеличивать инвестиционную программу.

— *Хочу продолжить разговор об инвестициях: Вы говорите, что проще строить новое. Я хочу замолвить словечко о Ставропольской ГРЭС в Солнечнодольске. Я знаю, что уже даже был готов, по-моему, проект по строительству двух энергоблоков. Какова ситуация, когда приступите к работе? Потому что Ставропольский край надеется запустить этот проект и пополнить бюджеты всех уровней.*

— По Ставропольской ГРЭС: действительно, она изначально входила в инвестиционную программу, одобренную РАО «ЕЭС России». Было завершено проектирование по станции, оно прошло главгосэкспертизу на два блока по 420 МВт. Но после достаточно серьезного анализа нами совместно с регуляторами было принято решение перенаправить эти блоки на те проекты, которые более востребованы в Российской Федерации. Ответить здесь могу только тем же, чем отвечал ранее: закончим инвестиционную программу и вернемся к рассмотрению проектов. Ставропольская ГРЭС находится в достаточно хорошем техническом состоянии. Я там был буквально неделю назад — хорошая станция.

— *Вы не так давно приезжали, скажем так, инспектировать строительство девятого блока на Новочеркасской ГРЭС. К концу 2014 года войдет ли этот блок в строй? И второй вопрос: этот блок рабо-*

тает на угле; если опять не договоритесь с угольщиками, какие вы видите дальнейшие пути решения этой проблемы?

— Я в Ростов-на-Дону последнее время летаю, наверно, чаще, чем в любые другие регионы. Это связано и со строительством нового энергоблока, это связано и с нашей ситуацией с угольщиками. Блок строится, есть проблемы — котел с ЦКП (циркулирующим кипящим слоем), аналогов которого в России нет. Мы надеемся уложиться в сроки, но учитывая, что это достаточно сложный угольный блок, у него будет очень сложная наладка. Мы не исключаем для себя, что нам придется сроки продлить по вводу блока. Но опять же, в рамках тех грейс-периодов, которые у нас существуют.

Что касается ситуации с угольщиками: почему-то было достаточно распространено мнение о том, что в Ростове существует дефицит угля. Когда мы начали проводить конкурсы, нам говорили, что нужно брать все, что тебе предлагают, и закрывать глаза на все остальное. Могу сказать так: уголь крайне некачественный. Станция построена под калорийность угля 5800 ккал/кг, а работаем с 4800 ккал/кг в лучшем случае. Учитывая наличие гидроудаления, нам приходится дожигать некачественный уголь газом. То есть мы теряем весь экономический смысл от работы угольной электростанции. Конечно же, мы ориентируемся на тех поставщиков, которые поставляют наиболее качественный уголь, а на сегодняшний день, несмотря на стелания наших угольщиков, самый качественный уголь поставляют украинцы, хотя это тот же самый угольный разрез. В прошлом году мы заключили контракт с Украиной на достаточно небольшой объем — порядка 20% от потребления станции. Но мы его заключили со снижением соответствующей доли газа в топливном балансе, то есть российские угольщики не пострадали от заключения контракта нами с украинскими компаниями.

Наращивать долю украинского угля мы не собираемся. Но для нас уголь украинцев — с учетом того, что он более-менее равен по калорийности российскому, а по цене ниже — в целом, если учитывать все факторы, выходит на 20% дешевле, чем российский. Когда мы проводили конкурс, единственное, что сделали, это несколько снизили цену и предложили всем российским угольным компаниям в нее уложиться. Для них это лучше, чем тот контракт, который есть у Украины, а для нас хуже. Тем не менее, мы, понимая все социальные факторы, пошли на это и ввели коэффициент за некачественный уголь. К одной из шахт это не применяется, поскольку она находится в состоянии банкротства.



Их нужно год поддержать, там относительно небольшие объемы, и поэтому мы пошли на пролонгацию действующих соглашений с ними. В остальном у нас сегодня на конкурс заявок подали на 40% угля больше, чем нам требуется для электростанции. Есть уголь в регионе, есть возможность выбирать из поставщиков. Мы не опасаемся ситуации, что нам не хватит угля. Мы просто пытаемся договориться с крупнейшими компаниями, понимая, что за ними стоят 50 тыс. человек, но такое впечатление, что это нужно только нам. Я встречался и с руководителями, и с акционерами этих компаний — потому что 50 тыс. человек — это 50 тыс. человек — и пытался их убедить в том, что нам нужно договариваться. Пятилетняя динамика, которую в том числе мы предоставили в Минэнерго и в Администрацию Ростовской области, показывает, что мы росли по темпам прироста стоимости угля не то, что в коэффициентах ФСТ и Минэкономразвития, а намного больше. За 5 лет накопленный рост на уголь очень большой, гораздо больше всех этих коэффициентов, которые рассчитываются при установлении тарифов или при расчете самой дорогой генерации. И мы считаем, что на год-полтора теперь угольщики должны пойти нам навстречу. При этом, чем дороже уголь, тем меньше загрузка электростанций. Нужно понимать, что мы работаем в конкурентной среде, и чем ниже будет цена, тем больше мы будем загружать энергоблоки. Я надеюсь, что здравый смысл возобладает, и мы все решим.

— *Какова судьба Красноярской ГРЭС-2? В этом году был экономический форум у нас в феврале, и электроэнергетике в регионе уделялось большое внимание. Несмотря*

на то, что на 50% это гидрогенерация, тем не менее, даже при среднем уровне водности наша станция востребована. А за последние годы коэффициент установленной мощности вырос на 30% и вот превышает уже 60%. Подстанция Камала развивается. Выход мощности есть. Бородинский уголь с хорошей калорийностью рядом. То есть нам нужно увеличение мощности. 1250 МВт мало, да. Нужно еще 410 МВт. Все условия есть, и работники станции надеются на план модернизации, что мы попадем в списки будущего развития.

— Там не только Бородинский, там и Переясловский угольный разрез. Когда я говорил о том, что у нас есть возможность выстраивать конкурентные отношения, а не быть зависимыми от одной угольной компании — это, в том числе, относилось и к Красноярской ГРЭС. Благодаря станции Переясловский угольный разрез развивается, потому что раньше мы брали все 100% угля с Бородинского.

Красноярская ГРЭС — я согласен, что эта станция — один из доноров, наряду с Сургутской ГРЭС. Она работает с очень высокими экономическими показателями. Я не соглашусь с тем, что мы туда ничего не инвестируем. Мы там провели достаточно большую программу модернизации, в том числе электротехнического оборудования. Когда Саяно-Шушенскую ГЭС полностью введут и когда Богучанская ГЭС наконец заработает, и будут построены схемы выдачи мощности, мы считаем — даже не мы считаем, объективность такова, — что эффективность Красноярской ГРЭС все равно выше, чем большинства других станций, работающих на традиционных видах топлива. Мы будем одними из первых, кто будет попадать в баланс. Мы не ожида-

ем ни снижения выработки на этой станции, ни каких-то других проблем. С точки зрения экономики эта станция для нас очень важна, всегда она у нас в приоритете, мы вкладываем достаточно большие деньги в модернизацию существующего оборудования.

Строить новый блок или не строить? Ну, давайте посмотрим, как хотя бы два года работают и Саяно-Шушенская ГЭС и Богучанская ГЭС, потому что это довольно большой прирост по относительно дешевой мощности. Еще раз говорю: среди всех станций, работающих на традиционных источниках в этом узле, конечно, Красноярская ГРЭС одна из лучших. Конечно же, будем ее поддерживать в надлежащем состоянии.

— *Вы начали говорить про Петербург — собственно, про платежи и про программу, которая будет внедряться. Вопрос: можно ли конкретнее рассказать о самой программе? ТГК-1 начало банкротить несколько жилищных сервисов в Петербурге. Вероятно, это относится к пунктам этой программы? И второй вопрос — про финансирование. У нас все рвется и рвется. Может быть, будет увеличиваться финансирование на следующие годы по ремонту труб?*

— Начну со второго вопроса. Теплосеть — больная проблема. Пять тысяч повреждений в год только на наших тепловых сетях. Это не то, что неудовлетворяющая — это критическая ситуация. С точки зрения наших вложений денежных средств: мы вкладываем в теплосеть денег больше, чем выручка у теплосети. Мы ежегодно, последние три года, по-моему, вкладывали туда по 4–4,5 млрд руб. На сегодняшний день с момента прихода «Газпрома» в акционеры ТГК-1 мы инвестировали порядка 18–19 млрд руб. в тепловые сети. Этого недостаточно. Мы считаем: для того, чтобы привести тепловые сети в порядок, необходимо вложить в них в течение 5 лет хотя бы 50–60 млрд руб. Вы понимаете, что на сегодняшний день источников нет. Тариф на тепло в Санкт-Петербурге на 30% ниже, чем в Москве. Практически вся тепловая генерация в Питере убыточна. ТГК-1 выдерживает только за счет гидрогенерации, расположенной в Мурманской, Ленинградской областях, в Карелии и так далее. В этом году пока утвержденная инвестпрограмма — 2 млрд руб., но ничто не мешает нам ее скорректировать. Мы неоднократно обращались ко всем возможным регуляторам с тем, что ситуацию нужно менять. С разными подходами, с разными вариантами. Но мы понимаем, что даже при нынешних 4 млрд руб., которые вкладывались в последние годы, ситуацию не вытащить. Надо хотя бы еще 6–7 млрд руб. вкладывать.

У нас еще в ТГК-1 огромная инвестпрограмма, которую мы практически выполнили. Осталось только построить ЭС-1 (проект двух энергоблоков общей мощностью 100 МВт на электростанции-1 Центральной ТЭЦ Санкт-Петербурга), которую мы построим без привлечения средств ТГК-1, для того, чтобы дополнительно не нагружать компанию. Но все плюсы от ДПМ получит, конечно же, ТГК-1. Мы просто не понимаем, откуда взять источники денежных средств для того, чтобы инвестировать 50–60 млрд руб. в ближайшие 5 лет в тепловые сети для того, чтобы выполнить необходимый объем программы.

Эту позицию я, в том числе, озвучивал и на правительственной комиссии, и губернатору — на каждом совещании, практически на каждом межведомственном комитете «Газпрома» и города этот вопрос поднимается. Но пока решений нет. Вот мы принимаем решение по нетрадиционной энергетике, Правительство говорит: у нас будут ДПМ, мы увеличиваем долю нетрадиционной энергетики с 0,5% до 2,5% минимум. Вопрос: зачем в стране, богатой газом, богатой углем нам вкладывать гигантские деньги в строительство нетрадиционных источников. Европа вся отказывается потихонечку от нетрадиционных источников. В последние два года я очень часто езжу на все эти конференции, связанные с возобновляемыми источниками энергии. Вы бы видели на угольных станциях в Германии, используемых как резервные относительно нетрадиционных источников, в каком режиме они работают. Просто каждые два часа котел поднимают или останавливают. Для угольного котла это тихая катастрофа. Еще для газового маневренного оборудования это относительно нормально, а для угольной генерации это недопустимо.

Поэтому, с моей точки зрения, принимаются абсолютно неоднозначные решения, которые не поддержаны ни производителями энергии, за исключением «КЭС-холдинга» по понятным причинам, ни потребителями — и соответствующее письмо было направлено премьер-министру страны, где подписались все генераторы и все потребители, о том, что эта история неоднозначная и должна обсуждаться. Тем не менее, эти решения принимаются в течение нескольких месяцев. А там, где решения очевидно необходимы, они могут так долго идти. Я так эмоционально говорю потому, что это действительно проблема, люди гибнут, за этим стоят реальные человеческие судьбы. Многие получают очень большие ожоги. Это проблема.

Что мы делаем помимо того, что вкладываем деньги? В этом году отказались от того, чтобы не делать гидроиспытания, будем де-

лать их летом. Мы знаем, что это многим не нравится, что это приводит к определенному дискомфорту с точки зрения получения горячей воды в летний период. Тем не менее, я считаю, когда мы будем продавливать целые участки, мы будем видеть наши проблемы. Лучше так, чем потом проводить такие испытания на жителях Питера в зимний период. Поэтому летом проведем гидроиспытания, найдем, я надеюсь, большую часть проблемных точек и будем над ними работать.

Что касается собираемости: к сожалению, она ухудшается. Есть большие долги бюджетных организаций, есть задолженность управляющих компаний. Мы будем банкротить тех, кого можем банкротить, и останавливаться на этом не собираемся. Мы видим ухудшение ситуации с собираемостью за тепло. В свое время долго вели переговоры с ВЦКП — это та организация, которая выставляет платежи примерно 70% управляющих компаний. Мы не понимаем, каким образом они их выставляют. У нас по большому объему задолженности находятся иски в судах, и большую часть этих судов мы выигрываем. Но мы теряем время, долги увеличиваются, иногда не с кого уже взыскивать, поэтому сейчас думаем над тем, чтобы для тех, кто не входит в ВЦКП, — это примерно 30% — создать собственную компанию, которая будет заниматься биллингом. У ТГК-1 накоплен опыт, как я уже рассказывал, по Мурманской станции. Человек, который в Мурманске занимался переходом на прямые контракты, сейчас этим занимается в Санкт-Петербурге. Будем вести работу.

Что касается всех денег: я неоднократно говорил всем соответствующим руководителям в Питере, что если перед ТГК-1 будут погашены долги бюджетных организаций, что находится в компетенции города, то все эти деньги будут направлены в теплосеть на улучшение ситуации с теплоснабжением Питера.

— *Есть ли интересы у «Газпром энергохолдинга» в Мурманской области по приобретению каких-то активов, может быть, по приобретению сетей и так далее. Потому что в регионе при избытке электроэнергии и при том, что есть Кольская атомная электростанция, электроэнергия очень дорогая. И электростанции либо дороги, либо убыточны. Прокомментируйте, пожалуйста.*

— Я с вами не соглашусь, что у нас тарифы на электроэнергию в Мурманской области высокие. Они самые низкие — ниже тарифы, по-моему, только в Иркутской области. Я других таких регионов не знаю, где такие низкие тарифы на электроэнергию. По теплу — я абсолютно согласен: мы близко подошли к некоему психологическому барьеру, за кото-

рым если тарифы повышать, люди просто не будут по ним платить. Это связано с тем, что у нас Мурманская область вся на мазуте или электростанциях. Честно говоря, пока выхода из ситуации, кроме дотаций со стороны федерального бюджета, я не вижу. Либо прямых — то, что сейчас осуществляется. Либо можно не прямые — то, что мы в свое время предлагали и достаточно активно обсуждали при Дмитрие Владимировиче Дмитриенко (губернатор Мурманской области в 2009–2012 годах), и при новом губернаторе. Это создание неких льготных тарифов. Там же всё на самом деле очень просто: есть Кольская АЭС, ее все условно постоянные затраты уже включены в тариф. Нарастивание выработки на атомной станции фактически означает только улучшение ее экономики. Мы считаем, если бы на этот объем электроэнергии, который потребляют электростанции, ввести спецтариф, — что не принесло никому бы никаких отрицательных последствий, а принесло бы только пользу, с моей точки зрения, — и загрузить максимально эти электростанции, то можно было бы снизить мазутную составляющую в выработке тепловой энергии и несколько выровнять эту ситуацию. Но пока решений нет. С точки зрения наших интересов в Мурманской области: ну я уже говорил о том, что там достаточно печальная ситуация с точки зрения и долгов, и всего-всего-всего, поэтому расширять наш бизнес мы не собираемся.

— *Сейчас российские власти активно проводят политику по индексации тарифов на газ, то есть их снижение — как это вообще может отразиться на работе ваших компаний? И Вы заметили, что индексация тарифов на газ и индексация КОМа может как-то негативно сказаться на EBITDA. Я хотела бы узнать почему. Вроде как они снижаются.*

— Мы видим, что достаточно большой объем нового оборудования, новых энергоблоков в структуре мощностей введен у многих компаний, в том числе у «Газпром энергохолдинга». Когда формируется маржинальная цена и когда достаточно высокая цена на топливо, те станции, которые работают в наиболее эффективных режимах и с наиболее эффективным топливным балансом, наиболее эффективным условным расходом условного топлива на выработку киловатт-часа электроэнергии, естественно, они получают больший маржинальный доход. Они эффективны, они получают больше денег. Поэтому чем выше цена на газ или на топливо, в среднем — каждая компания внутри себя может вести работу по оптимизации баланса стоимости, по поиску независимых

поставщиков или еще какие-то варианты — тем мы больше зарабатываем на этих новых энергоблоках. И если цена на газ не будет сильно расти, у нас будет расти цена на новую мощность. Парадоксальная история: вы цены на газ не будете повышать или будете повышать в незначительных объемах, в этом случае по новым блокам наши доходы на рынке на сутки вперед снизятся, — а они же считаются как разница — и тариф на мощность вырастет. Поэтому здесь решение по индексации должно быть правильным.

По КОМу: если нам не проиндексируют КОМ хотя бы на уровень инфляции... вы знаете, что за последнее время его индексировали только 1 раз. Что такое КОМ? Это наши условно постоянные затраты, куда входят зарплаты сотрудников, ремонтные фонды. Так вот, если нам не проиндексируют КОМ хотя бы на уровне инфляции, то нам станет еще тяжелее.

— *А вы ждали снижения до 2013 года? Или на 2013–2014 годы?*

— Новые цены на КОМ будут с 1 января. То есть КОМ будет проводиться сейчас, а цена индексироваться — или не индексироваться — с 1 января. А с июля должна быть индексация и какие-то решения по газу. С 1 июля, естественно, при определенных тарифах на газ будут определенные ценовые сигналы на рынке. Я бы говорил о полутора годах, скорее. Половина этого года — частично мы эффект или неэффект получим — и следующий год — эффект или неэффект.

— *Денис Владимирович, расскажите о ваших зарубежных проектах в Азии. Всплывала информация о том, что планируется строительство каких-то станций в Китае, если не ошибаюсь, в Корее и еще в Японии, насколько я помню. Какое топливо там предполагается использовать, если есть уже какие-то конкретные планы? Если газ, то чей, соответственно. И второй вопрос — о возможном приобретении электроэнергетических активов. Помимо тепловых активов, может быть, какие-то есть еще планы?*

— Буквально месяц назад был Совет директоров «Газпрома», где мы докладывали о результатах работы в электроэнергетике — как российской, так и по тем поручениям, которые были по европейской энергетике. По европейской энергетике мы пока пришли к выводу, что мы должны мониторить ситуацию, она не очень хорошая для традиционных источников — и для угля, и для газа. Она создана с большим уклоном в сторону нетрадиционных источников, и на сегодняшний день это невыгодно. Но, тем не менее, ситуацию мы мониторим, у нас там

есть 2–3 проекта. Но пока они в большой степени не интересны для нас. Если говорить про европейские активы: мы продали в Литве Каунасскую ТЭЦ. Сделка была завершена несколько месяцев назад. По Азии. Есть соответствующее поручение Совета директоров «Газпрома». «Газпром» выбран консультант на конкурсе, это Boston Consulting Group, мы с ними начинаем работать по Азии. Понятно, что мы будем работать по тем странам, куда планирует «Газпром» приходить со своим газом. Мы считаем, что азиатские рынки могут быть для нас достаточно интересными. Но отчитываться мы будем в конце года, поэтому надеемся до конца года закончить эту работу и понять, при каких условиях мы можем поучаствовать в энергетике азиатских стран. По приобретениям в России. Те два проекта, которые были, я уже назвал: МОЭК и «Квадра». Мы ведем переговоры по другим активам, может, они менее крупные, но мы пока по ним не достигли договоренностей.

— *Вы говорите, что ведете переговоры с рядом российских энергокомпаний. Кроме «ОНЭКСИМа», кто сейчас что-то продает в России? Возможно, речь идет не о больших отдельных станциях, а о пакетах акций ваших дочерних компаний? Например, вы планируете у «Интер РАО» выкупить небольшие доли, например ОГК-2 — у них оставалось что-то?*

— По первому вопросу уже все, что я мог сказать, я сказал. Кто продает, кто покупает — это такой вопрос... Кто-то, не помню, говорил: то, что нельзя купить за деньги, можно купить за очень большие деньги. Рыночная экономика подразумевает под собой возможность как приобретения, так и продаж отдельных энергетических активов.

— *Сокращение долговой нагрузки ваших дочерних энергокомпаний — Вы могли бы привести общую сумму долга на сегодня, насколько она критична или не критична, способы погашения, этапы погашения? Может, что-то продавать будете, наоборот, а не приобретать. Потому что, возможно, это в какой-то конфликт с вашей целью покупок активов входит или, может быть, речь пойдет о том, что все покупки будет финансировать «Газпром», а не сами энергетические компании — его дочка?*

— С точки зрения долговой позиции: я не скажу точную сумму долга, но по Группе «Газпром энергохолдинг» мы не выходим за 2,5 по соотношению долг-ЕБИТДА. Проблемы, конечно же, существуют, в первую очередь в ОГК-2 — там очень большая кредитная нагрузка, большая инвестпрограмма. 20 млрд руб. «Газпрома» нам, конечно, сильно помог-

Мы считаем, что азиатские рынки могут быть для нас достаточно интересными. Но отчитываться мы будем в конце года, поэтому надеемся до конца года закончить эту работу и понять, при каких условиях мы можем поучаствовать в энергетике азиатских стран.

ли, но мы надеемся на корректировку этих показателей за счет ввода новых энергоблоков и роста ЕБИТДА до 2016 года, а дальше — планомерное снижение этих показателей. По «Мосэнерго» этот вопрос на сегодняшний день неактуален, то есть там достаточно низкие показатели — по-моему, на уровне 1,5–1,7, что для энергокомпании более чем комфортно. По ТГК-1 в целом показатель находится в районе 3 по году, но если мы будем смотреть квартальную отчетность, — а мы обязаны смотреть квартальную отчетность, — то во II–III кварталах, которые являются для компании самыми невыгодными, позиция подходит к 4. Поэтому для снижения долговой позиции по ТГК-1, учитывая, что мы завершили основной этап инвестиционной программы, ищем здоровый баланс между выплатой дивидендов и снижением кредитной нагрузки и, опять же, инвестициями в надежность. По ОГК-2 реализуем инвестпроекты, строим: думаю, что к концу этого года компания опять подойдет вплотную к показателю долг-ЕБИТДА в 4. По «Мосэнерго» пока подобных проблем с высоким уровнем долга не наблюдается. По нашим ощущениям, мы считаем оптимальным отношение долга к ЕБИТДА в наших компаниях на уровне 2,5. По покупкам: все зависит от конкретной сделки. По «Квадре» мы сами реализуем проект. Без поддержки материнской компании.

— *Не могли бы Вы чуть-чуть подробнее остановиться на вопросе новой модели рынка. Вы рассказали о последних попытках найти консенсус. Хотелось бы понять, если зафиксировать текущую ситуацию, какие ФОИВы (федеральные органы исполнительной власти) что поддерживают, договорились ли вы хоть о чем-нибудь и возможна ли общая позиция*

по каким-нибудь вопросам? Выявились ли еще какие-то разногласия и каков шанс, что мы получим хоть какую-то новую модель в обозримом будущем?

— По ФОИВам: я слышал только позицию Минэнерго, они поддерживают так называемую «модель Удальцова» (Юрий Удальцов — председатель наблюдательного совета НП «Совет рынка»). Комментировать ее, учитывая разное нами всеми понимание этой модели, достаточно сложно. Я могу сказать, то, что мы делаем — а это не только «Газпром энергохолдинг», в этом процессе участвуют и другие компании: представители Enel, E.ON и Fortum, — однозначно ту модель, которую делаем, поддерживаем мы и поддерживает ее «Интер РАО». По модели Удальцова: однозначно ее поддерживают СУЭК, КЭС и «ЕвроСибЭнерго». Остальные компании имеют вопросы — хотя мне некорректно говорить за другие компании, они и сами за себя могут сказать — и к нашей модели, и к той модели. Но я всегда отношусь к тем людям, которые говорят, что революционные изменения ни к чему хорошему нас не приведут в условиях того, что государство в любом случае будет регулятором, в любом случае будет вмешиваться и в техническую политику. Это его, с моей точки зрения, прямая обязанность. Все-таки мы социальная страна, мы холодная страна с точки зрения продолжительности отопительного сезона. Конечно же, тарифы на электроэнергию и, в первую очередь, на тепло будут достаточно социальными.

Модель, которую разрабатывает сейчас рабочая группа под руководством Юрия Аркадьевича Удальцова, при всем моем глубочайшем к нему уважении, несомненно, хорошая, но здесь мы расходимся в том, насколько государство захочет вмешиваться в эту модель. Если оно будет вмешиваться в ту модель, которую предлагают сейчас, в том числе Минэнерго, то для нас это будет означать гораздо более негативные последствия, чем даже существующая модель. Несомненно, мы все понимаем, что нынешняя модель уже не в состоянии без каких-то докруток, вмешательств работать самостоятельно и формировать правильные инвестиционные сигналы в отрасли. Ее нужно менять. Вопрос — каким образом.

— Определена ли схема покупок и финансирования именно МОЭКа?

— Схема финансирования МОЭКа может быть определена только Советом директоров «Газпрома», так как это относится к его компетенции. У нас есть предложения, мы их досогласовываем с профильными департаментами «Газпрома», у нас практически не осталось разногласий, но раскрывать ее я не

могу, поскольку это является коммерческой тайной. Мы считаем, в конкурсе должен участвовать «Газпром энергохолдинг». Каким образом будет структурирована — это компетенция Совета директоров, а наше дело — вместе с профильными департаментами предложить эту схему. ВОПРОС: Яна Лисицына, газета «Энергетика и промышленность России». У меня такой вопрос: очень часто сейчас звучит мнение, что, наверное, все-таки лучшая новость для энергетики — это отсутствие новостей. То есть хотелось бы уже прийти к какой-то ситуации, когда все обо всем договорились, и просто работать.

— Я хочу задать вопрос про два закона, которые были приняты: о теплоснабжении и энергоэффективности. Как известно, они приняты, но работают достаточно слабо, потому что нормативные акты отсутствуют и, в общем-то, не до конца доработаны. Ваше мнение: когда всё, наконец, будет докручено-довинчено, и каким образом вы принимаете в этом участие, если ли какая-то возможность влиять на ситуацию? Ваш прогноз?

— О теплоснабжении: я являюсь участником подгруппы при правительственной комиссии, которая занимается теплом. Вы сами ответили на свой вопрос о том, что законы приняты, а «нормативки» очень мало. К закону о теплоснабжении планировалось порядка 40 нормативных подзаконных актов принять, а принято в лучшем случае восемь — и это за два года действия этого закона. Поэтому отдельные нормы, которые прописаны правильно, которые прописаны хорошо, — к сожалению, на сегодняшний день не действуют. Когда мы до чего-нибудь договоримся? Как таковых серьезных разногласий у генераторов нет. И во многих ФОИВах тоже есть понимание, что единственно правильным механизмом регулирования тарифов на тепло — или цен на тепло, а не тарифов, — является переход к механизму альтернативной котельной. Но вопрос, как всегда, только в одном — в стоимости этой альтернативной котельной. В свое время Минэкономразвития озвучивало 1000 руб. за Гкал, но об этом нечего говорить: лучше оставаться с существующим тарифным регулированием, доказывать свой уровень затрат и соответствовать тем социально-экономическим параметрам, которые задает Минэкономразвития.

Если все-таки эта цена будет определена на основе сопоставления по разным регионам — по той работе, которую провел «Совет производителей электроэнергии», которую мы, в том числе, показывали в Минэнерго, по нашему пониманию — это 1800 руб. за Гкал. И в этом случае нужно переходить. Однако по

разным регионам: где-то, как в Мурманске, эта цифра превышена, в Москве достаточно близка, а в Санкт-Петербурге достаточно далека. Поэтому нужен механизм сглаживания: мы не можем сразу взять и в течение одного года поднять тарифы на величину от 5% до 40% по регионам, поэтому в каждом регионе нужно просчитать тот период, в течение которого мы будем приходить к этой цене. На сегодняшний день мы делаем вместе с генераторами такую работу, она заказана по расчету социальных последствий именно по каждому региону: то есть где, в каком регионе, какая цена должна формироваться и в течение какого периода времени, чтобы это не было сильным социальным потрясением. Я думаю, что месяца за полтора мы эту работу сделаем и направим в правительство. Мы всё говорим, все всё понимают, но пока никаких нормативных актов не принимается.

Я рад, что в конце прошлого года были приняты все-таки методические рекомендации по расчету тарифов по теплу — это достаточно серьезная методика, она, конечно, находится в некоем конфликте с альтернативной котельной: если мы уйдем в альтернативную котельную, там ее придется немножко корректировать. Но, тем не менее, даже то, что мы говорим о долгосрочных тарифах на тепло, о необходимости перехода к ним — это, я считаю, уже достаточно большой прогресс. Но предсказать время пока не могу.

— По Адлерской ТЭС: в связи с тем, что уже совершенно ясно — «Газэнергострой» строить ничего не будет, — какие у вас ожидания по работе Адлерской ТЭС, по КИ-УМу (коэффициенту использования установленной мощности) и, может быть, по выработкам тепла, особенно с учетом февраля следующего года — олимпийского?

— По Адлерской станции: мы тепло уже отдаем с сентября прошлого года, еще когда мы там только налаживали оборудование, когда было необходимо тепло. К сожалению, мы его действительно отдаем, правильно сказали — нет тарифов, поэтому тепло на проведение вот этих стартовых спортивных испытаний отдаем бесплатно. Надеемся на принятие тарифных решений, тем более что такое поручение со стороны курирующего вице-премьера Дмитрия Козака уже дано. По КИУМу говорить очень сложно, потому что все оценки основаны на том, что в Олимпиаду будет пик. Будущий КИУМ оценивать крайне сложно, надеюсь, что все будет хорошо, если со стороны ФСК (ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы») и МРСК (ОАО «Российские сети», ранее — ОАО «Холдинг межрегиональных распределитель-

ных сетевых компаний (МРСК)» там все будет выполнено. Существуют очень разные оценки, поэтому посмотрим. «Газэнергострой» — было понятно еще полгода назад, что все бравые заверения в том, что «мы построим Кудепсту» (Кудепстинскую ТЭС) — они, с моей точки зрения... У нас очень большой опыт в строительстве, за год построить электростанцию — это смешно.

— Вы говорили, что у нас очень хороший пул инвесторов в электроэнергетике, в то же время мы видим, что в тепловой генерации есть инвесторы, которые либо не хотят, либо не могут достаточно эффективно работать. На ваш взгляд, следует ли ожидать изменения конфигурации рынка в ближайшие лет, может быть, 7–8, когда появится действительно несколько крупных, — трое-четверо, может быть, — качественных инвесторов, которые, собственно говоря, между собой поделят тепловую генерацию?

— По хорошему пулу инвесторов: у нас есть три европейских крупных консорциума, даже мировых: Enel, E.ON и Fortum. У нас присутствует значительная часть крупных российских компаний, начиная от «Базового элемента», «ОНЭКСИМа» и «Реновы». У нас есть две крупных государственных компании: «Газпром энергохолдинг» и «Интер РАО». Сказать, в какой еще российской отрасли есть столько же инвесторов, достаточно сложно — это качественный набор инвесторов. Что касается того, будет ли этот рынок перераспределен — все зависит только от тех моделей и тех сигналов, которые будут рынком выдаваться. Я думаю, что однозначно иностранные инвесторы останутся: они вложили много денег и в покупку этих активов, и в строительство новых генерирующих мощностей. Поэтому, я уверен, что они пришли сюда всерьез и надолго, и в ближайшие там 5–7–10 лет я не ожидаю того, что они выйдут из российских активов.

Что касается наших инвесторов: если мы каждый год будем находиться в такой же ситуации неопределенности, то российские инвесторы — и мы видим это — потихонечку начинают уходить. Не зря мы вели переговоры с «КЭС-Холдингом» об объединении, мы ведем переговоры с «Квадрой», есть другие проекты. Поэтому ту ситуацию, которая сейчас сложилась, желательнее бы поправить, иначе мы действительно придем к тому, что у нас в отрасли будут иностранцы, и, скорее всего, «Газпром энергохолдинг» и «Интер РАО». И всё. Я считаю, что чем больше, в том числе частных инвесторов, тем лучше для энергетики. Есть те вещи, с которыми мы справляемся лучше. Возвращаясь к ситуации с Ондской

ГЭС: на совещании, которое проходило у Эльвиры Сахипзадовны Набиуллиной в Администрации Президента РФ, Олег Владимирович Дерипаска (Председатель наблюдательного совета «Базового элемента») рассказывал, каким эффективным инвестором в энергетике является «Газпром энергохолдинг» и что дополнительное снижение цен на электроэнергию для ГЭХа не несет никаких угроз. Это, наверное, первый раз в жизни, когда я доказывал, что не всё у нас так хорошо.

— Можно уточнить по топливу? Вот вы говорили про конкурс на ТГК-1. До сих пор туда независимые поставщики поставляли газ или нет? Второе: вы собираетесь как-то увеличивать долю независимых по другим генерирующим компаниям, по другим энергообъектам, то есть привлекать еще? И по зарубежным активам: Вы говорили про Европу, что не очень интересно, что мониторите 2–3 объекта, но, это я как поняла, про ГЭХ. Если говорить в целом о «Газпроме»: вроде как недавно всплывала тема бельгийской станции, которая сейчас принадлежит Enel, она актуальна? Ведете ли вы переговоры и собираетесь ли ее покупать?

— Переговоры ведет Департамент внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром» и «Газпром экспорт», поэтому этот вопрос лучше адресовать к ним. По газу независимых поставщиков: все будет зависеть от рыночной ситуации. Хороших предложений на рынке не так много. Заключать договора с независимыми до 2016–17 годов мы считаем нецелесообразным, не понимая, в какую сторону будет двигаться рынок газа. Если будут интересные проекты, предложения — материнская компания нам согласовала возможность заключения подобных договоров. Поэтому если будут предложения — будем наращивать, не будет хороших предложений — не будем.

— У меня вопрос по Троицкой ГРЭС, в частности по золоотвалу, который находится в Казахстане. С 2018 года казахская сторона настаивает на полной рекультивации золоотвала. Где планируется тогда складировать отходы или после этого срока намечается строительство?

— Казахская сторона регулярно настаивает на полной рекультивации золоотвала. Мы проводили с казахской стороной совместную работу и считаем, что возможности эксплуатации этого золоотвала есть и после 2018 года. Мы ежегодно осуществляем достаточно приличные инвестиции в то, чтобы поддерживать в нормальном состоянии этот золоотвал, поэтому думаю, что 2018-м годом его потенциал не может быть исчерпан.

У нас есть три мировых консорциума: Enel, E.ON и Fortum.

У нас присутствует значительная часть крупных российских компаний, начиная от «Базового элемента», «ОНЭКСИМа» и «Реновы». У нас есть две крупных государственных компании: «Газпром энергохолдинг» и «Интер РАО». Сложно сказать, в какой еще российской отрасли есть столько же инвесторов. Это качественный пул.

Другой вопрос в том, что это китайское оборудование — пробное в России, тем более такой мощности, решение о его строительстве принималось еще в РАО «ЕЭС России». Нас привлекали к обсуждению, понимая, что мы планируем покупать ОГК-2. Мы обсуждали, какой уголь можно сжигать в этих котлах, учитывая высокую абразивность и зольность казахстанского угля и то, что Китай не имеет опыта работы с такими сортами угля. Ну и мы видим по нашим поверхностям нагрева, каким образом работает Троицкая ГРЭС на данном виде угля.

Было принято решение о том, что блок проектируется под кузнецкие угли. Нам бы хотелось верить, но наверняка нам придется решать вопрос именно с утилизацией золы с нового блока, потому что казахская сторона может действительно отказаться от его приемки. Но мы ведем большую работу с рядом компаний. Мы знаем, как в Германии станции работают вообще без золоотвалов: у них сухое золоудаление, и всю золу у них выкупают на десятки лет вперед. Понятно, что в российских реалиях такое сложно себе представить, поэтому менеджмент ОГК-2 разрабатывает предложения, потому что пуск нового блока не за горами: или он договорится с казахской стороной, или будем решать что-то на территории России. Ни первый, ни второй вариант нам фантастическим не кажется, думаем, мы сможем решить эту проблему.

Развитие минерально-сырьевой базы: добыча газа, развитие ГТС

Участники пресс-конференции: заместитель Председателя Правления Виталий Маркелов; член Правления, начальник Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти Всеволод Черепанов; член правления, начальник департамента перспективного развития Дмитрий Люгай; первый заместитель начальника департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа Сергей Алимов



— В.А. МАРКЕЛОВ: Надо сказать, что 2012 год был для нас очень насыщенным в области производства: по добыче газа, по вводу мощностей, по переработке, по развитию подземных хранилищ газа. Нашу работу определяет зима: в 2012–2013 она достаточно сложная. Мы все прекрасно помним, что декабрь был рекордным по температурам — средняя по России доходила до -21°C . По-моему, несколько десятков лет такой не было в стране. Соответственно, произошло резкое потребление топливных ресурсов. И «Газпром» в этот период времени достигал максимальных объемов по добыче — мы доходили до 1658 млн куб. м газа в сутки, и поднимали рекордное количество газа из подземных хранилищ — порядка 671 млн куб. м. Это произошло потому что, во-первых, наши месторождения работали в устойчивом режиме, и плюс к этому мы запустили в прошлом году Бованенковское месторождение. И Бованенково в зимний период давало порядка 86,5 млн куб. м газа в сутки. Такой ресурс, который появился у нас в конце года, позволил пройти осенне-зимний период достаточно спокойно. Мы в осенне-зимний период не вводили никакие графики по ограничению потребления по стране, у нас не было никаких предпосылок с точки зрения ограничения российских потребителей, особенно, потребителей, кото-

рые вырабатывают электрическую энергию. В прошлом году мы запустили, я еще раз хочу подчеркнуть, крупнейшее месторождение за последние годы — это Бованенковское. Надо сказать, что оно находится на сегодняшний день в следующей стадии разработки. Мы ввели в эксплуатацию ГП-2 (газовый промысел №2), состоящий из двух очередей. Мощности ГП-2 составляют порядка 60 млрд куб. м газа в год. Мы запустили вместе с месторождением систему магистральных газопроводов «Бованенково — Ухта», «Ухта — Торжок» (линейную часть), ввели мощности газопровода «СРТО — Торжок» и вторую нитку газопровода «Грязовец — Выборг». Где-то порядка 3200 км магистральных газопроводов введено в эксплуатацию в конце прошлого года и порядка 13 компрессорных цехов или 10 компрессорных станций. Конечно, огромный труд по вводу мощностей позволил нам подготовить наши добычные и транспортные мощности к осенне-зимнему периоду.

Наши запасы составляют порядка 35,1 трлн куб. м газа. Большой объем был проделан по геолого-разведочным работам. Всеволод Владимирович расскажет, если вам интересно, более детально. По сути, большой объем работ проводился в традиционных местах расположения наших месторождений — это месторождения Ямала, в основном, Красно-

ярского края и шельфа, особенно шельфа Охотского моря. Мы нарастили по результатам 2012 года более 570 млрд куб. м газа, что превысило объемы добычи. Исходя из политики «Газпрома», запасы должны прирастать с коэффициентом «единица» и более к объемам добычи. 487 млрд куб. м газа добыто в прошлом году. Наши добычные возможности с вводом Бованенковского месторождения составляют порядка 600 млрд куб. м, то есть мы можем в год добывать порядка 600 млрд куб. м газа. Планом на 2013 год предусмотрено некоторое увеличение относительно 2012 года. Мы прекрасно понимаем, что определяет рынок, поэтому надеемся на то, что потребление газа в Европе и в России будет расти. Добыча (жидких углеводородов), она стабильно повышается — как нефть, так и конденсат. «Газпром» по утилизации попутного газа выходит на те цифры, которые нам даны Правительством, — на 95% по этому году и по следующим годам. Газотранспортная система нашей страны, как я сказал, увеличилась в 2012 году порядка на 3,2 тыс. км и составляет в сумме 168,3 тыс. км магистральных газопроводов. Надо сказать, что газотранспортная система развивалась по Северу нашей страны — это мощная система, которая построена на сегодняшний день от Бованенково до Выборга, а также на Востоке страны, что связано с развитием газопровода «Сахалин — Хабаровск — Владивосток».

Газотранспортная система «Бованенково — Ухта» и «Ухта — Торжок», которые будут развиваться исходя из увеличения добычи на Бованенково; будет строиться вторая нитка «Бованенково — Ухта» (мы приступили к строительству некоторых ее участков) и «Ухта — Торжок» вместе с компрессорными станциями. Газопровод «СРТО — Торжок» был введен в эксплуатацию в 2006 году. Мы в 2012 году ввели в эксплуатацию три компрессорные станции. У нас «СРТО — Торжок» вышел на планируемый объем по транспорту газа. Мы приступили к реализации «Южного коридора», который будет поставлять газ в «Южный поток», к реализации которого мы приступили, как вы знаете, 7 декабря 2012 года. Были торжественные мероприятия

по сварке первого стыка «Южного потока». «Южный коридор» состоит из Западного и Восточного маршрутов. Мы на сегодняшний день работаем по Западному маршруту. Он составляет порядка 880 км. Уже сварено порядка 230 км линейной части магистрального газопровода, и все идет в соответствии с планом. К Восточному маршруту приступим несколько позже, сейчас идет подготовка.

Принято инвестиционное решение в рамках Восточной газовой программы по разработке Чайядинского месторождения вместе с магистральным газопроводом «Сила Сибири». Обоснование инвестиций было нами принято, и мы перешли к практической стадии реализации данного проекта. Этот проект будет обеспечивать поставки газа в Китай и нашему заводу, который мы планируем построить во Владивостоке, под названием «Владивосток-СПГ». В этом году — начало строительства данного газопровода: в конце сентября — начале октября планируем торжественную сварку первого стыка. Сегодня идут подготовительные работы по этой системе магистральных газопроводов, которая будет порядка 4000 км, добычные возможности Ковытинского и Чайядинского месторождений составят порядка 48 млрд куб. м газа. На сегодняшний день мы ведем работу по обеспечению прироста оперативного резерва газа. Мы должны получить к сезону отбора порядка 69 млрд куб. м оперативного резерва газа, и максимальную суточную производительность на начало отбора мы должны иметь порядка 728 млн куб. м газа.

Еще хочется сказать о том, что в «Газпром» вошла система магистральных газопроводов Беларуси. Теперь компания «Белтрансгаз» превратилась в «Газпром трансгаз Беларусь» — дочернюю компанию «Газпрома». Она у нас является важным звеном в надежных поставках газа в Западную Европу. Через нее проходит газопровод «Ямал — Европа», он на сегодняшний день работает на максимальной производительности и зимой, и летом. И нам очень важно развивать подземные хранилища газа в Беларуси — по этой компании также ведется работа. Максимальная суточная производительность ПХГ Беларуси составляет порядка 18 млн куб. м газа. Также существует программа по развитию ПХГ Беларуси.

— **Какие будут проведены работы по увеличению мощностей производства и транспортировки газа с Бованенково в этом году? И сколько вы планируете добывать на Бованенково к следующему зимнему периоду — 2013–2014 годов?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Уважаемые коллеги, по Бованенковскому месторождению. Впервые, сейчас текущая накопленная добыча

с начала 2013 года — порядка 6,8 млрд. куб. м газа по месторождению. А по 2013 году мы планируем где-то 29,5 млрд куб. м газа. Первоначально план был несколько больше, и тот объем, который анонсировался раньше, тоже был значительно выше. На 2013 год мы планировали порядка 46,3 млрд куб. м газа. Но в связи с тем, что сейчас у нас потребление газа уменьшилось, наша стратегия развития бизнеса в части добычи тоже скорректирована. Поэтому вот такие объемы. На Бованенковском месторождении сейчас заканчивается ввод второго модуля ГП-2 (газовый промысел №2) в части пусконаладки. 151 эксплуатационная скважина сейчас работает, еще в ближайший период мы введем 50 скважин. 201 эксплуатационная скважина будет в работе, что позволит полностью обеспечить первый модуль на полную загрузку. Суточная добыча у нас ожидается 166 млн куб. м газа суммарно по первому и второму модулям. Продолжается бурение на Бованенковском. Сейчас порядка 325 скважин пробурено из общего количества 755. Из этих скважин испытаны (и спущен комплект подземного оборудования) порядка 260 скважин. В принципе, фонд скважин сейчас достаточно большой, рассчитан на большее количество производства газа, чем мы можем. В 2014 году у нас ввод ГП-1 (газовый промысел №1) с проектной мощностью 30 млрд куб. м газа в год. Планы не меняются. Сроки, которые намечены в 2014 году, будут обеспечены. Безусловно, Бованенковское месторождение мы будем нагружать в первую очередь.

— **Транспортные мощности — «Бованенково — Ухта» — смогут прокачать плюс 30 млрд. куб. м?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: Нет. Мы в этом году вводим в эксплуатацию все компрессорные станции на «Бованенково — Ухта». Это компрессорные станции «Ярынская», «Гагарацкая», «Воркутинская», «Усинская», «Интинская», «Сынинская» и «Малоперанская». Две компрессорные станции введены в прошлом году — это «Байдарацкая» и «Чикшинская». Вот семь компрессорных станций к концу года будут введены в эксплуатацию. И тем самым проектная мощность «Бованенково — Ухта» будет обеспечена.

— **Сколько в этом году планируется пробурить разведочных скважин на Южно-Кириновском месторождении? И сколько, по вашим прогнозам, должно быть доказанных запасов на Южно-Кириновском месторождении, чтобы обеспечить газификацию плюс строительство третьей очереди «Сахалина-2»?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: В сезон этого года — бурение двух разведочных скважин на за-

На Бованенковском заканчивается ввод второго модуля ГП-2 (газовый промысел №2) в части пусконаладки. 151 эксплуатационная скважина сейчас работает, еще в ближайший период мы введем 50 скважин. 201 эксплуатационная скважина будет в работе, что позволит полностью обеспечить первый модуль на полную загрузку. Суточная добыча у нас ожидается 166 млн куб. м газа суммарно по первому и второму модулям. Продолжается бурение на Бованенковском. Сейчас порядка 325 скважин пробурено из общего количества 755. Из этих скважин испытаны (и спущен комплект подземного оборудования) порядка 260 скважин. В принципе, фонд скважин сейчас достаточно большой, рассчитан на большее количество газа, чем мы можем реализовать. В 2014 году у нас ввод ГП-1 с проектной мощностью 30 млрд куб. м газа в год.

У нас принята ускоренная программа геологоразведки по Южно-Киринскому месторождению — порядка 15 млрд руб. заложено на программу ГРП по этому месторождению. Это серьезная, значительная программа из всего объема запланированных работ по геологоразведке. По запасам, с 2011 года объемы, которые мы прирастили, не изменились — имеется порядка 560 млрд куб. м газа по категории С1+С2. Мы надеемся, что эти две новые разведочные скважины (мы закладываем их в поле категории С2) позволят нам прирастить разведанные запасы по категории С1. Но общий объем, возможно, примерно такой же и останется — около 600 млрд куб. м газа. На 2014 год у нас по программе еще две скважины на этом же месторождении. Это краевые части месторождения. Одна из них будет заложена на восточном крыле, и здесь есть вероятность открытия.

падном крыле Южно-Киринского месторождения. У нас принята ускоренная программа геологоразведки по Южно-Киринскому месторождению — порядка 15 млрд руб. заложено на программу ГРП по этому месторождению. Это серьезная, значительная программа из того всего объема запланированных работ по геологоразведке. По запасам, с 2011 года объемы, которые мы прирастили, не изменились — порядка 560 млрд куб. м газа по категории С1+С2 имеется. Мы надеемся, что эти две новые разведочные скважины (мы закладываем их в поле категории С2) позволят нам прирастить разведанные запасы по категории С1. Но общий объем, возможно, примерно такой же и останется — около 600 млрд куб. м газа. На 2014 год у нас по программе еще две скважины на этом же месторождении. Это краевые части месторождения. Одна из них будет заложена на восточном крыле, и здесь есть вероятность открытия. Предварять не хочу, но первичные данные, которые обработаны, позволяют говорить, что, возможно, будет тоже получен прирост, и достаточно значительный. Хотя условия залегающих и коллекторские свойства восточного крыла гораздо хуже.

— По Чаяндинскому месторождению: в прошлом году было принято инвестиционное решение, а что за этот период было сделано на Чаяндинском и что необходимо сделать — сколько пробурить, чтобы его ввести в эксплуатацию в 2018 году?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Программа геологоразведочных работ, рассчитанная до конца 2014 года, продолжается. Каждый год порядка семи—десяти скважин разведочных на Чаяндинском месторождении бурится и приращивается порядка 75 млрд куб. м газа. Но месторождение достаточно сложное, имеет блоковое строение, и опосредованно этого месторождения тоже проведено неравномерно. Сейчас, в 2013 году у нас девять скважин находятся в бурении на Чаяндинском месторождении. Часть переходящих — в испытании. По тем скважинам, которые испытаны, у нас успешность составляет 60%, это очень хороший процент. Получены притоки, получены положительные результаты. Сейчас концентрация работ идет в основном в южной части месторождения — это так называемый Саманчикитский блок и южная часть Чаянды. Кроме того, в 2014 году у нас уже предусмотрены инвестиции в бурение эксплуатационных скважин. Это будет опытно-промышленная эксплуатация нефтяной оторочки, две оценочные скважины будут заложены. Таким образом, работа продолжается; финансирование по Чаянде порядка 7 млрд руб..

— Вопрос по СПГ-заводу в контексте возрастающей конкуренции со стороны Австралии, еще и американский сланцевый газ. Нет ли в планах «Газпрома» если не форсировать, то внести корректировки в проект по СПГ во Владивостоке?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы приступили к реализации проекта под названием «Владивосток-СПГ»: принято инвестиционное решение, рассмотрено обоснование инвестиций, перешли в практическую стадию реализации. На сегодняшний день мы образовали компанию специального назначения, которая будет реализовывать данный проект. Компания специального назначения на сегодняшний день находится в стадии формирования, и пока она будет являться чисто газпромовской. При реализации проекта мы будем привлекать и зарубежных партнеров. Каких — мы сказать на сегодняшний день не можем, на сегодняшний день ведутся переговоры. В части реализации. В какие сроки — это 2018 год. Это инвестиционный цикл, который мы видим, когда наш завод способен выйти на проектную производительность. Это 2018 год — первая очередь, 2020 год — вторая очередь. Ресурсной базой «Владивосток-СПГ» являются, как было сказано ранее, Киринское и Южно-Киринское месторождения. Хочу сказать, что в этом году осенью у нас произойдет запуск Киринского месторождения, поэтому в этом году у нас такое значимое событие по открытию и также пуску в эксплуатацию еще одного месторождения, теперь уже на Востоке страны.

— По планам на этот год по добыче — 495,7 млрд куб. м газа. Насколько все-таки есть вероятность, что этот прогноз будет пересмотрен, учитывая, что вы уже сами сказали, что по Бованенково уже пересмотрели добычу в сторону понижения из-за низкого спроса? Будет ли скорректирован план уже по итогам того, что мы видим сейчас?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: План по добыче в 2013 году — 495,7 млрд куб. м газа. Вероятность корректировки, безусловно, существует. Но пока, по нашим оценкам, это плюс-минус 5 млрд куб. м газа по году. Время покажет, что будет.

— В.А. МАРКЕЛОВ: Я хотел бы добавить, что у нас есть пресс-конференция Александра Ивановича Медведева, который расскажет, как у нас подается газ в Западную Европу. Наверное, там эти вопросы более детально будут рассмотрены. Я еще хочу сказать, что добычные и транспортные возможности составляют порядка 600 млрд куб. м газа в год. Все зависит от рынка, насколько рынок потребит наш газ.



— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Совершенно правильный комментарий в части мощностей. Действительно, мощности по добыче — порядка 600 млрд куб. м газа в год, а мощности по переработке, по подготовке газа — более 1 трлн куб. м в год. Но мы, безусловно, ориентированы на то, чтобы выполнять план, и еще, в первую очередь, в зимний период людей не заморозить. Пиковые нагрузки — это, безусловно, тот ориентир по мощностям, который мы всегда поддерживаем в работоспособном состоянии.

— Что происходит сейчас со Штокманом? Когда нам стоит ожидать какого-то решения по плану разработки месторождения и партнерам?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: По Штокману. Много не изменилось с тех пор, как было анонсировано то, что по Штокману будет вестись корректировка капитальных затрат, будет вестись оптимизация этого проекта. В рамках работы по второй и третьей фазам продолжается проектирование морской и береговой части. В настоящий момент утверждено техническое задание по заводу СПГ. Сейчас идет предквалификация тех компаний, которые могут вести проектирование и строительство этого завода. Пока предварительно тот проект, который обсуждается, на четыре линии рассчитан по 7,5 млн тонн СПГ каждая. Строительство предполагается вести в два этапа. По срокам. Срок, который мы анонсировали, — 2019 год — мы его, в общем-то, не меняли. В случае принятия решения и ускорения мы эти сроки можем выполнить. Но пока, на мой взгляд, тот объем, который сейчас запланирован, конечно, является оптимальным. Но с точки зрения того, что большой объем рынка, может быть, не проглотит, а управлять небольшим объемом сжиженного газа гораздо легче. Вот поэтому идет проектирование, и в этом году проводятся изыскания по морской части, там, где будут расположены скважины. Сейчас идет оптимизация тех изысканий, которые были, уточнения, потому что были замечания по экспертизе.

— Учитывая, что уже осенью начинается строительство газопровода «Сила Сибири», насколько финансирование будет закрыто авансовыми платежами китайских потребителей? Из общей суммы капитальных вложений в этот проект какая сумма может быть закрыта авансовыми платежами?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы приступаем в этом году к реализации «Силы Сибири» за инвестиционные деньги «Газпрома». У нас предусмотрены финансовые средства в инвестиционной программе для начала реализации данного проекта в 2013 году. Будет подготовка к выходу на само месторождение и на его обустройство, и на строительство магистрального газопровода. Это за деньги «Газпрома». На сегодня у нас проводятся переговоры с китайскими потребителями и с компанией CNPC по вопросам поставки газа. Как вы помните, подписан соответствующий меморандум по поставкам газа в Китайскую на-

родную республику. И должно быть подписано два документа — это Основные условия поставки и Договор поставки, где будут определены все параметры по привлечению финансовых ресурсов, о чем вы и говорили. На сегодня сказать это нельзя, потому что сегодня идут переговоры. А к реализации мы приступили за деньги «Газпрома».

— Как «Газпром» будет договариваться с «Роснефтью» по спорным шельфовым участкам? Что сделано, что будет сделано?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Я продолжу в части лицензирования. Всем известно, у «Газпрома» большая программа по лицензированию. В частности, мы сейчас планировали получить большое количество лицензий на шельфовые участки в России. В части этих участков зоны интересов пересеклись с другой компанией — «Роснефтью». Но это обычная, не из ряда вон выходящая ситуация.

В части того, как мы собираемся решать спорные вопросы — мы всегда с «Роснефтью» договаривались в прошлом, и будем договариваться в будущем. Никаких непримиримых противоречий у нас нет. В первую очередь, будем договариваться на основе соблюдения интересов государства в части объема инвестиций, объема выполненных работ, привлечения российских производителей. Учитывая наши программы, учитывая программы «Роснефти», мы координируем эти условия пользования недрами с государственными органами и приходим к какому-то взаимовыгодному интересу. Я готов утверждать, что в ближайшем будущем спорных участков с «Роснефтью» у нас не будет. Мы договоримся.

— По Бованенково: во сколько оценивается ущерб от хлопка на ГП-2?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: И хлопок на ГП-2 (газовый промысел №2). Ущерб в данный момент оценивается. Есть предварительные цифры, есть дефектные ведомости. Окончательных цифр пока мы не имеем. Предварительные я не хочу озвучивать, потому что они будут меняться в ту или иную сторону. Единственное, что я должен сказать, к большому ущербу, конечно, это не привело. Там было разрушение стеновых панелей, кабельных эстакад. Жертв не было, только баротравмы у работников подрядной организации. По предварительным выводам, степень влияния человеческого фактора в этом инциденте достаточно большая. В настоящий момент, если сторонний наблюдатель там появится, практически никаких последствий аварии не обнаружит, потому что почти все они ликвидированы. Срок по графику уже установлен, 1 сентября будет вся работа выполнена окончательно, под ноль, то есть полностью все восстановлено.

— Вопрос Дмитрию Владимировичу: как происходит формирование команды? Действительно ли приходится начинать с нуля, набирать людей, и назначили ли Вы себе заместителей? Спасибо.

— Д.В. ЛЮГАЙ: Мне очень приятно, что интерес проявляют непосредственно к Департаменту. Хочу сказать, что все хорошо, не с нуля начинаем, естественно. Та команда, которая была в рамках Департамента стратегического развития, она в полном объеме сейчас переведена в Департамент перспективного развития. И более того, Департамент заметно усилился в части аналитико-экспертного направления. Появились в структуре новые управления, и привлекаются, в том числе, новые специалисты. Я так думаю, что в ближайшее время это скажется очень качественно на прогнозах и аналитике.

— Каковы планы по разработке месторождений Тамбейской группы? Если правильно понимаю, раньше планировалось освоение с «НОВАТЭКом».

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Совместно с «НОВАТЭКом» планировалось разрабатывать Тамбейские месторождения, это был один из вариантов. Но в тех долгосрочных программах, которые утверждены государством и министерствами, по Тамбейской группе месторож-

дений планировалась этапное освоение с последующей подачей газа в магистральную трубу — после 2020-х, в районе 2030-х годов. Потому что Бованенковская группа и Харасавэй к тому времени будут истощаться — падение давления и падение объемов добычи. То есть в нашей стратегии развития газовой отрасли Тамбейская группа, Тасийское и Малыгинское месторождения планировались для обеспечения газом трубы. Я полагаю, что в этом есть железная логика. На мой взгляд, у «НОВАТЭКа» с его ресурсной базой, тем более ее недавно прирастили по Южно-Тамбейскому месторождению, запасы достаточны для обеспечения долгой добычи и производства СПГ в течение порядка 25 лет. Поэтому, на мой взгляд, мы будем подавать этот газ в трубу.

Какие работы там делают? Сейчас проводится этап геологоразведки, выполнены полностью поверхностные работы — это геофизика 2D и 3D. В настоящий момент проведена отсыпка полностью в этот сезон. Четыре тяжелых станка завезены на Западно-Тамбейское, Северо-Тамбейское, Тасийское и Малыгинское месторождения. В настоящий момент — завоз оборудования, завоз буровой трубы. Работа продолжается, и монтаж идет в настоящий момент. Летом, осенью и в следующий сезон будем бурить ближайшие запасы.

— **Аркадий Дворкович направил поручение Минприроды и Роснедрам с требованием запретить продлевать сроки геологоразведки. Минприроды говорит, что действительно уже часть заявок была с отказом, и в дальнейшем эти заявки направляются в Правительство, чтобы в спорных случаях Правительство могло решить, продлевать или нет. Это поручение уже затронуло «Газпром» по каким-то месторождениям или нет?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Я считаю, что поручение подтвердило тот характер работы, который уже был. Потому что Роснедра свою политику по взаимоотношениям с недропользователями именно таким образом и строят. Не было никогда преференций в этой части у «Газпрома», потому что компания публичная, большая. Наоборот, много компаний существовало, которые спекулятивно получали какие-то участки недр и никаких работ не производили, и достаточно долго, так скажем, управляли этой площадью.

Но в «Газпроме» во все годы, мы проводили анализ и 10 лет назад, порядка 40% отказов всегда было. То есть у нас есть задержки по проведению работ, но существенных условий мы стараемся не нарушать, хотя, конечно, ввиду трудностей с финансирова-

Сейчас проводится этап геологоразведки, выполнены полностью поверхностные работы — это геофизика 2D и 3D. В настоящий момент проведена отсыпка полностью в этот сезон. Четыре тяжелых станка завезены на Западно-Тамбейское, Северо-Тамбейское, Тасийское и Малыгинское месторождения. В настоящий момент — завоз оборудования, завоз буровой трубы. Работа продолжается, и монтаж идет в настоящий момент. Летом, осенью и в следующий сезон будем бурить ближайшие запасы.

нием... Но государственные органы никогда не принимали отсутствие финансирования как условие для возможности переноса сроков ввода месторождений.

Поэтому стараемся работать с Федеральным агентством по недропользованию в части объяснения нашей стратегии и логики, показываем, что появляются новые методы проведения геологоразведки, которые исключают дополнительный объем работ, то есть косвенные, дистанционные методы иногда позволяют избежать прямых, таких как бурение, опробование. Потому что достаточно дорого все это делать, тем более сейчас мы выходим в такие районы, которые очень труднодоступны для транспорта, для того, чтобы обеспечить всю логистику. Поэтому-то требование, которое Правительство предъявляет к нашей компании, мы, безусловно, слышим, выполняем. Если где-то отстаем, то в рабочем порядке этот вопрос решаем с федеральным агентством. Но в настоящий момент у нас нет неурегулированных вопросов.

— **Правление «Газпрома» проделало огромную работу по повышению надежности газоснабжения, число отказов на тысячу километров газопровода сейчас почти втрое ниже, чем в конце 1990-х. Скажите, пожалуйста, каков этот показатель за 2012 год?**

— С.В. АЛИМОВ: За 2012 год мы вышли с показателем 0,1 отказа на 1000 км. Этот уровень более чем в 2,5 раза ниже достигнутого в 2002–2003 годах. Текущая ситуация нами контролируется, и количество отказов за прошедший период текущего года меньше, чем в 2012 году. То есть реализация наших производственных программ позволяет быть уверенными в надежности работы нашей газотранспортной системы.

— **Вы говорите, что ожидаете роста добычи по итогам года, но пока у вас наблюдается падение добычи, по данным ЦДУ ТЭК, почти на 5% за четыре месяца. Когда вы ожидаете, что эта тенденция переломится и начнется рост?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: В части добычи: Вы, может быть, не услышали. Я не говорил, что ожидается рост добычи. Мы говорили, что мощности по добыче могут обеспечить порядка 600 млрд куб. м газа в год. Но в планах, которые мы утвердили на этот год, у нас 495,7 млрд куб. м газа, с возможной корректировкой до 5 млрд куб. м. Так было сказано. Это больше, чем в прошлом году. Но будем смотреть по году, пока вот такой прогноз. Давайте дальше встречаться. Информация есть, она доступна.

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы отработали только четыре месяца. Сделать прогнозы на основе четырех месяцев, наверно, достаточно сложно. Я хочу сказать, что мы отслеживаем не только абсолютный показатель по добычным возможностям, нам самое главное — иметь суточную добычу, возможности суточной добычи наших месторождений. И она у нас к концу этого года будет 1680 млн куб. м газа в сутки. Мы еще прирастим. Из-за того, что у нас не только Бованенково, у нас еще и транспортные мощности, о чем было сказано ранее, на «Бованенково — Ухта» будут введены в эксплуатацию. Тем самым мы увеличиваем суточную производительность по добыче и по доставке газа потребителю.

— **Какова последняя оценка стоимости подводного участка «Южного потока»?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: По «Южному потоку» сказать на сегодня не могу, потому что еще идет подготовительная работа. Вчера мы сошлись по «Южному потоку» с трубниками о возможности наших трубных заводов по поставке на подводную и наземную части.

Сейчас буквально совещание по рассмотрению и реализации проекта «Южного потока» бросил и сюда пришел. Сейчас закончу, опять пойду дальше обсуждать «Южный поток».

— **По поводу совместных предприятий «Газпрома» и «НОВАТЭКа» на Ямале и Гыдане. Сейчас уже можно с уверенностью говорить, что эти СП не состоятся?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: «Газпром» подписывал соглашение в 2010 году о возможном вхождении в проект «Ямал-СПГ». Время идет, проект на месте не стоит, у «НОВАТЭКа» инвестиционное решение принято. По поводу Гыдана: Мы, как «Газпром», в общем-то, никогда не рассматривали возможность СП на Гыдане, потому что в той стратегии развития газовой отрасли Гыдан у нас далеко за 2025 годом. Необходимо большой объем подготовительной работы провести по Гыдану, необходимо бурение, ГРП. И на той стороне Обской губы у «НОВАТЭКа» Геофизическое и Утреннее месторождения, у «Газпрома» там ресурсной базы нет. По ресурсной базе Ямала я уже сказал, что наше видение — направить ее в магистральный газопровод. А по поводу СП, тот проект «Ямал-СПГ», возможно, «НОВАТЭКа» будет со своими старыми партнерами разрабатывать. У нас сохраняется возможность провести финансово-экономическое обоснование в сторону расширения этого проекта. Пока мы этой работой занимаемся, занимаемся экономической оценкой, технической оценкой возможности войти с расширением этого проекта. До конца уверенно сказать, что у нас не будет с «НОВАТЭКом» партнерской компании, наверно, я не могу, потому что по мере завершения этой работы будем уже отвечать на этот вопрос. В 2010 году, когда мы подписывали это соглашение, именно так и понимали этот вопрос. Сейчас ситуация меняется, скорее всего, очевидно, что мы можем разговаривать о расширении этого проекта.

— **Вы упомянули, что ресурсной базой для «Владивосток-СПГ» будут Киринские месторождения, но и Чаяндинское тоже, поэтому газ на «Владивосток-СПГ», по крайней мере, частично, видимо, тоже должен идти по «Силе Сибири». Сейчас ее заявленная мощность 38 млрд куб. м газа — то есть это ровно столько, сколько вы собираетесь поставлять в Китай. Означает ли это, что эта труба в итоге будет мощнее?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: Что касается «Силы Сибири». «Сила Сибири» — система магистральных газопроводов от Ковыктинского до Чаяндинского месторождения, от Чаяндинского месторождения до города Бело-

горска (в Белогорске у нас будет газохимический комплекс), и от Белогорска в сторону Благовещенска будет газопровод-отвод на Китай. Это первая часть этого проекта. Вторая часть проекта предусматривает под собой расширение «Силы Сибири» до Хабаровска и соответственно поставки газа во «Владивосток-СПГ» — на третью очередь завода «Владивосток-СПГ». Меморандумом, который был подписан, предусматривалось то, что поставки газа в Китай будут порядка 38 млрд куб. м газа в год с возможностью расширения до 60 млрд куб. м газа в год. То есть это, по сути, две трубы от Чаяндинского месторождения до Благовещенска. Исходя из того, что месторождения сложные — Чаяндинское и Ковыктинское — обладают и гелием, и углеводородами С3 и выше, поэтому важно, конечно, построить химию на этих извлекаемых тяжелых углеводородах

«Сила Сибири» — система магистральных газопроводов от Ковыктинского до Чаяндинского месторождения, от Чаяндинского месторождения до города Белогорска (в Белогорске у нас будет газохимический комплекс), и от Белогорска в сторону Благовещенска будет газопровод-отвод на Китай. Это первая часть этого проекта. Вторая часть проекта предусматривает под собой расширение «Силы Сибири» до Хабаровска и соответственно поставки газа во «Владивосток-СПГ» — на третью очередь завода «Владивосток-СПГ».

и гелии. И в Белогорске подразумевается газохимический комплекс.

Мы подразумеваем по технологической схеме извлечение гелия сразу на месторождении, для того чтобы на гелиевый завод поставить столько гелия, сколько необходимо будет рынку. Если рынок гелия будет выше, то соответственно мы поднимем и с месторождения гелия больше. Такая технологическая схема позволит оптимизировать как добычу газа, так и добычу и продажу гелия, и добычу углеводородов С3 и выше, и соответственно построение химии на извлекаемых ценных компонентах.

Если во «Владивосток-СПГ» две очереди будут успешны, мы посмотрим и можем направить газ и с восточных наших месторождений на увеличение и расширение завода во Владивостоке. Получается такая схема, которая подразумевает под собой как поставки трубного газа, так и возможности поставки газа в сжиженном виде.

— **Предполагается ли привлекать к освоению Чаянды иностранных партнеров. И второй вопрос: на данном этапе какова ситуация с рассмотрением вопроса о возможности строительства третьей очереди завода СПГ на Сахалине?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: По поводу привлечения иностранных партнеров. По Чаянде не планируется привлечение иностранных партнеров. Но по месторождениям-спутникам, которые у нас имеются и на которые мы получили лицензии, — это Тас-Юряхское, Верхневилучанское, Соболах-Неджелинское, Среднетюнгское — такая опция сохраняется. Да, мы рассматриваем возможность привлечения на эти, условно говоря, небольшие по сравнению с Чаяндой месторождения, иностранного партнера. Такое может быть.

— В.А. МАРКЕЛОВ: Что касается третьей очереди проекта «Сахалин-2», надо сказать о том, что бухта в районе Корсакова — это незамерзающая бухта, в которой построен завод и по которой можно транспортировать СПГ круглогодично. Поэтому выбрана эта бухта для строительства в проекте «Сахалин-2», построена система магистральных нефтепровода и газопровода от месторождений «Сахалин-2» на юг, и, соответственно, выбрано размещение завода «Сахалин-2». По расширению. На сегодняшний день компания «Сахалинская Энергия» разрабатывает Обоснование инвестиции, мы его до конца года послушаем — параметры этого проекта — и до конца года примем решение по третьей очереди. Пока об этом сказать невозможно, пока у нас нет Обоснования инвестиций.

Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу

Участник пресс-конференции: заместитель Председателя Правления «Газпрома», генеральный директор компании «Газпром-экспорт» Александр Медведев



— Наша встреча — традиционная перед собранием акционеров, и вопросы экспортно-импортной деятельности «Газпрома» традиционно вызывают повышенный интерес. Как говорил Козма Прутков: «Бросая камень в воду, следи за кругами, расходящимися от этих бросков, иначе занятие будет пустым времяпрепровождением». Поэтому я надеюсь, что некоторые камешки или камни, которые я кину, позволят вам задуматься о кругах, расходящихся от этих камней. Ведь, к сожалению, иногда конъюнктурные соображения подменяют более долгосрочные тенденции, а наш бизнес всетаки носит долгосрочный характер, он подвержен не только экономическим факторам (я имею в виду экономический рост, динамику промышленного производства, систему ценообразования), но и погодному фактору. Хочу обратить внимание, что, если вы заглянете в интернет, количество ссылок на темы «Защита окружающей среды», «Выбросы углекислого газа» и «Глобальное потепление», как говорит современная молодежь, находится «ниже плинтуса». И я думаю, это не случайно, потому что это говорит о том, что в трудные времена своя рубашка ближе к телу, даже если эта рубашка уже рваная и немодная. Я имею в виду ту странную ситуацию, когда уже третий год подряд выбросы углекислого газа в Европе нарастают вместе с выбросами в Китайской народной республике, в то время как США и Россия сокращают выбросы CO₂, в первую очередь, благодаря широкому использованию природного газа. И экономические инструменты в виде цены на выбросы пока не работают вообще. Более того, недавно Европарламент негативно голосовал по поводу каких-либо регулирующих мер в части системы ценообразования на CO₂. И к чему это привело? К тому, что уже десятки

старых электростанций, малоэффективных со всех точек зрения, в том числе и с точки зрения влияния на окружающую среду, возвращаются в работу. Если я не ошибаюсь, уже, более 2 ГВт угольной генерации восстановлено в Европе, и планы ее расширения продолжают. 75 млн т угля пришло в Европу из Соединенных Штатов Америки, и никаких политических регулирующих мер со стороны Европейского союза мы не видим. Но одновременно всех часто обуревают заявления некоторых средств массовой информации, что «Газпром» теряет свою долю на рынке, теряет конкурентоспособность. Я приведу вам те показатели, которые я очень люблю приводить, в данном случае, за период с 2007 года.

Что касается поставок группы «Газпром» и дочерних предприятий за рубежом: иногда цифры могут отличаться от экспорта «Газпрома», которые заявлялись раньше, например, на 2012 год. Если вы посмотрите на эту динамику и поставки Группы «Газпром» в страны СНГ и Балтии, где, благодаря переходу на коммерческие принципы ведения бизнеса, цены существенным образом сблизились с ценами поставок в дальнее зарубежье. Так вот, глядя на эту динамику и на увеличение разрыва между внутренним производством и потреблением в Европе из-за падения внутреннего производства, даже в условиях, когда газ стал не просто «Золушкой», а, пожалуй, нелюбимой «Настенькой» из сказки «Морозко», которую третируют в семье энергетической Европы. Тем не менее, трудолюбивая «Настенька» свою работу делает. И это отражается не только на объемах. В этом году мы предполагаем, что экспорт Группы «Газпром» составит не менее 152 млрд куб. м газа. И это уже не просто догадки, мы исходим из того, что мы поставили за первые пять месяцев. А за первые пять месяцев мы поставили на 4 млрд куб. м больше, чем в прошлом году.

Важно при этом обратить внимание на то, какова динамика цен. Вы видите здесь динамику цен за этот период для дальнего и ближнего зарубежья. Всех, конечно, волнует, какие цены будут в этом году. На цены влияют два фактора: это определенное снижение цены на нефть, Brent у нас слегка «присел», и, конечно, это ряд переговоров по праву на пересмотр цен, которым воспользовались наши иностранные партнеры. Переговоры ведутся, часть их успешно завершена. Поэтому, с учетом предстоящего пересмотра цен, я уверен, что мы будем находить решения в подавляющем большинстве случаев на переговорах, и я думаю, что средневзвешенная цена по поставкам газа в дальнее зарубежье составит около 370–380 долл. за тысячу куб. м. Эта цена существенно выше цены предкризисного 2007 года, выше цены 2009 и 2010 годов и находится на уровне цены 2011 года, что позволяет нам прогнозировать высокую выручку.

В 2012 году у нас выручка составила почти 56 млрд долл. США. Я считаю, что с учетом падения объемов в 2012 году, этот результат очень положительный. А если мы сложим его с выручкой от поставок в бывший Советский Союз и Балтию, то вы сами увидите, что является основой исполнения наших инвестиционных планов. Это, конечно, выручка от продаж на внешних рынках, которая по-прежнему составляет большую долю нашей выручки по сравнению с выручкой на внутреннем рынке. Говоря не только о прошлом, но и о будущем, и даже, если быть сдержанным консерватором и полагать,

что дополнительного спроса не будет, а будет просто реструктуризация спроса за счет падения внутренней добычи, то, хотя называются разные даты, я могу начать с 2020 года, а это фактически завтра, Европе потребуются 80 млрд дополнительного импорта. 145 — в 2025 году, то есть буквально через 10 лет, ну и забегая далеко вперед, за пределы 2030–2035 года, дополнительный импорт может составить 200 млрд куб. м. Еще раз хочу обратить внимание: это в консервативном варианте экономического и энергетического развития Европы. Причем хочу обратить внимание, что транспортных мощностей под этот объем нет. Поэтому, когда начинают противопоставлять «Южный поток» и все проекты «Южного коридора», включая незабвенный «Набукко», надо помнить о том, что это проекты разного значения. Наши проекты — это диверсификация маршрутов и львиная доля газа является перераспределением объема со старого маршрута, оптимизация наших экспортных потоков. А европейские проекты «Южного коридора» ищут диверсификацию источников поставок, но, в отличие от нас, когда мы газ начинаем продавать и добывать, когда газ продан, газ «Набукко» и других проектов не продан, потому что его пока просто нет. Понятно почему он не продан. Я говорю это без всякого злорадства, просто есть какие-то базовые вещи в газовом бизнесе, которые, как говорится, на кривой козе не объедешь. Должен быть газ. Должен быть рынок. Должны быть контракты. Поэтому мы занимаемся своей работой, инвестиционное решение по «Южному потоку» принято, и работа идет по графику. Мы полагаем, что наша доля на рынке не только не будет сокращаться, она будет расти до уровня примерно 30–32% до 2030 года. При этом мы не учитываем возможность расширения спроса в новых областях применения газа — это газомоторное топливо, транспорт наземный и транспорт морской. Там потенциал прироста очень большой. Вы обратили внимание на то, какие меры приняты в Российской Федерации по стимулированию перехода транспорта на газомоторное топливо?

Соединенные Штаты Америки идут в этом направлении семимильными шагами, и, я думаю, Европа тоже последует этому примеру. Потому что даже при уровне цен 2012 года, не говоря уже о 2013 году, разрыв между затратами в транспорте при дизельном топливе, бензине и газе имеет очевидные преимущества для газа. И я думаю, что критическая масса для этих проектов уже набирается, и реакция должна пойти, потому что и производители грузовиков, и легковых автомобилей уже имеют оригинальные автомобили.

Вопросы заправки, безопасности заправок решены. Логистические фирмы тоже заинтересованы в этом. Один нерешенный вопрос — это вторичный рынок тяжелых грузовиков, которые работают на традиционном топливе, пока еще не на новом топливе. Но я думаю, это будет создано. Я не буду занимать ваше внимание страновыми данными. Если будут какие-то вопросы специальные, я смогу вам ответить. Только хочу обратить внимание на то, что помимо наших транспортных проектов «Северный» и «Южный поток» особое значение для нас имеет подземное хранение, как ключевой фактор развития рынка, и к началу зимы прошлого года мы располагали в Европе мощностями по хранению газа объемом 4,5 млрд куб. м. К 2015 году мы увеличим эти мощности еще на 400 млн. Это и проект «Катарина», и инвестиционное решение по ПХГ Дамборжце. Все эти проекты не просто являются изолированными проектами с удовлетворительной для нас рентабельностью, но и четко вписываются в стратегию нашей работы на внешних рынках, являются факторами дополнительной безопасности поставок в Европу. Поэтому я предлагаю побольше времени уделить вопросам, которые наверняка у вас есть. Пожалуйста.

— Не могли бы Вы сказать, с кем сейчас идут переговоры по пересмотру контрактов и, может, с кем-то уже достигнуты договоренности? Вот, в частности, говорилось об итальянской Eni.

— Да, у нас ведутся переговоры и с Eni, и с Gaz de France, и с Ecom gaz. Причем это переговоры идут в полном соответствии с контрактными условиями, по истечении срока действия предшествующих ценовых договоренностей. Поэтому здесь ничего особенного нет. Переговоры идут с разной степенью интенсивности, но я думаю, что в самое ближайшее время, еще, может быть, до конца первого полугодия будет достигнут ряд договоренностей с нашими ключевыми партнерами. А каждое новое соглашение о пересмотре цен приближает и ускоряет договоренности по другим переговорам. Поэтому идет обычная повседневная контрактная работа. И тот прогноз цены, который я дал, вы можете легко сравнить: то, что я назвал, с предыдущим годом, с учетом корректировки цен по Brent и нефтепродуктам. Вы можете легко догадаться, что корректировка цен в рамках переговоров даже меньше, чем в предыдущем раунде. В предыдущем раунде, я хочу напомнить, корректировка не превышала 7–10%.

— Хотела бы подключиться к этому вопросу. Какие шансы у стран, которые участвуют в строительстве и потом

Переговоры идут с разной степенью интенсивности, но я думаю, что в самое ближайшее время, до конца первого полугодия будет достигнут ряд договоренностей с нашими ключевыми партнерами. А каждое новое соглашение о пересмотре цен приближает и ускоряет договоренности по другим переговорам. Идет обычная повседневная контрактная работа.

получают газ через «Южный поток», на снижение стоимости газа?

— Вы знаете, наши проекты в области транспорта никак с нашей коммерческой деятельностью не связаны и увязаны быть не могут. Участие в проектах никак не обусловлено снижением или повышением цены. Переговоры по снижению цен ведутся исходя из ситуации на конкретном рынке. Это относится и к Венгрии. Как мы знаем, в Венгрии происходит смена собственника, и это тоже надо учитывать. Поэтому, когда появится новый собственник, уже в полных правах, будем вести переговоры с новым собственником. Пока мы ведем переговоры со старым собственником. Старый собственник имеет свои представления о системе ценообразования. Мы знаем, что ситуация на венгерском рынке непростая. Идут переговоры. Более того, я хочу напомнить, что увязка тех или иных проектов с коммерческой деятельностью не в наших правилах. Мы никогда этим не занимались и, более того, считаем, что никто не должен этим заниматься: увязкой, дополнительными условиями.

— Александр Иванович, Вы могли бы рассказать, какую сейчас позицию занимает «Газпром» по поводу недобора украинской газа, что предусмотрено контрактом? В начале года вы выставили счет на 7 млрд долл., и Украина вам его вроде как платить не собирается. Как вы соби-

Плох закон, но он закон. Может быть, кому-то кажется на Украине, что контракт плохой, но это контракт, который был подписан в 2009 году. Формула цены была согласована. Индексация, заложенная в контракт, подписана и привела к определенной динамике цен.

рается решать этот вопрос? И в этом году объемы продолжают сокращаться. Если можно уточнить по цене для Украины: при каких условиях она может быть снижена? Потому что цены для Украины выше, чем средние по Европе. И сейчас получается, дешевле купить через реверс в Европе тот же российский газ.

— Плох закон, но он закон. Может быть, кому-то кажется на Украине, что контракт плохой, но это контракт, который был подписан в 2009 году. Формула цены была согласована. На тот момент цена по этому контракту была ниже среднеевропейской. Но индексация, заложенная в контракт (а индексация в каждом контракте по-своему работает) и выбранная украинскими коллегами совместно с нами, подписана и привела к определенной динамике цен. Она могла развиваться по-другому, если бы цены на нефть шли в другом направлении. И сейчас, кстати, снижение цены на нефть и нефтепродукты имеет более глубокое отражение в украинском контракте, чем во многих других контрактах. Поэтому что написано пером, не вырубишь топором. Нельзя же думать, что, когда мне хорошо, то я люблю контракт, а когда мне не очень хорошо, я хочу контракт поменять. Контрактом не предусмотрено изменение цены. Если вы меня спросите «Не предусмотрено, а возможно ли, что цена изменится?» Теоретически, наверно, это может произойти, но вне рамок контрактных договоренностей.

Говоря о реверсе, эта тема многих волнует... Реверс реверсу рознь. Бывает физический реверс, а бывает виртуальный реверс. Виртуальный реверс без участия поставщика невозможно проводить юридически безукоризненно. Это называется самодеятельность. Потому что контрактом предусмотрены опре-

деленные правила активирования газа в той или иной точке сдачи. И не надо забывать, что мы имеем дело со сложной технической системой газопроводов, идущих из России через Украину и дальше в Европу. И здесь самодеятельностью заниматься можно, но на конкурс Евровидения вряд ли попадешь. Да, в континентальной Европе реверс является довольно распространенным явлением, и мы являемся его участниками. Но при этом все контрактные и технические условия таких операций согласованы, известны и соблюдаются оператором. Нельзя в одностороннем порядке говорить, что мы введем реверс. Это не только некорректно, но и небезопасно со всех точек зрения. Я не хочу комментировать это, потому что мы должны будем проанализировать, что происходит на самом деле и кто является участниками всего этого. Но из общих соображений для проведения реверсных операций необходимо участие всех вовлеченных сторон: поставщика, покупателя, транспортного оператора, владельца транспортной системы.

А говоря об уровне цен: мы тут недавно встретились с Комиссией по конкуренции в рамках расследования деятельности «Газпрома», и одной из тем была «Почему цены разные в разных странах». Давайте тогда спросим: «А почему цена на апельсины в Мадриде ниже, чем в Москве?» Хотя, вроде, тоже апельсины у нас где-то на юге можно выращивать. Поэтому, с учетом роли инфраструктуры, которая в нашем бизнесе, различная структура энергопотребления, единой цены для Европы быть по определению не может. И, как мы видим, возникает эта тема спотовой индексации. Казалось бы, экономический рост в кризисе, избыток газа, а если ликвидные рынки, почему у нас цена, которая должна определяться спросом и предложением, росла, а не падала? Или я, может быть, забыл уже азы экономики, но мне казалось, что в условиях избытка газа цены на ликвидном рынке должны падать. Мы же видим обратное. Это что означает? Только одно: что рынки неликвидны. И это подтверждено, в том числе серьезными независимыми исследованиями. Ликвидность европейского рынка в целом не превышает 25% от текущего потребления. Тогда возникает простой вопрос: каким образом 25% объема могут быть бенчмарком для всей Европы или хотя бы для конкретного географического региона? Здесь очень много мифов и иллюзий и, на самом деле, если бы мы были эгоистичны и не думали о судьбе природного газа в будущем, то, согласившись на спотовое ценообразование, мы все через короткое время увидели бы, независимо от наших действий, цены, которые, как это го-

ворят, были бы на уровне небоскребов. Как это, скай-рокет говорят, да? И, казалось бы, а что же вы на это не идете, это же больше выручки и выше цены?! Но это бы нанесло опять очередной удар по «бедной Настеньке» или по «Золушке», и она вообще осталась бы тогда без мужа. Думая об образе природного газа, мы на эти сомнительные эксперименты не идем и не пойдем, потому что, вступив в эту воду, уже обратно не вернуться. И хочу обратить внимание, что по ряду наших контрактов спотовые цены, форвардные цены, уже выше наших цен по долгосрочным контрактам в нефтепродуктовой привязке. Я хотел бы спросить клиента, который узнает о том, что ему предлагают цены выше нефтепродуктовых, какая у него будет реакция? Мне кажется, клиенту все равно, на самом деле, как индексироваться потребляемый им продукт. Ему главное — иметь комфортную и предсказуемую цену. А уровень корреляции между нефтепродуктовой ценой и спотовыми ценами, хотя и снизился, может быть, чуть-чуть, но остается очень высоким, на уровне 75–80%. Это легко проверить. Поэтому я надеюсь, что предсказуемость, надежность и безопасность — эти три фактора будут работать и с учетом увеличения потребления газа в транспорте, где он напрямую конкурирует с нефтепродуктами, и ростом объема потребления. Это очевидная конкуренция разных видов топлива. В конце концов, мы потребляем энергию, будь то нефть, нефтепродукты, ветер, солнце — все равно, есть коэффициенты пересчета. И на самом деле, я думаю, справедливо было бы, чтобы газ торговался по паритету с нефтью. И я не исключаю, что к этому мы все и придем в недалеком будущем. По контракту фиксируются объемы недобора, и по контракту мы имеем право требовать оплаты этих неотобранных объемов. Будем вести работу в соответствии с контрактом.

— Вы говорили о так называемом анти-монопольном расследовании в отношении «Газпрома»: «Закрадывается сомнение в том, в чем смысл этого расследования. Нет ли за этими политическими требованиями желания добиться снижения цен на российский газ искусственными мерами». Чем завершилось ваше взаимодействие с европейской стороной в этом плане и вообще каковы перспективы этого дела? Собирается ли «Газпром» менять свою политику в отношении газодобычи на Ямале и корректировать какие-то газовые проекты?

— Не завершено и будет продолжаться. Мы, естественно, работая в Европе, должны и будем соответствовать нормам деятельности в Европейском союзе. Диалог налажен, и была



такая долгая, длинная и конкретная встреча, где много вопросов задавалось и много ответов давалось. Мы договорились, что мы встретимся еще раз. Мы получили ряд дополнительных вопросов. Нам скрывать нечего, поэтому мы будем дальше разъяснять нашу позицию. Но еще раз хотел бы напомнить, что мы должны были быть номинантом на звание не только пионера, но и лучшего конкурента в Европе, потому что, во-первых, у нас есть с чем конкурировать. У нас есть газ. Мы умеем это делать, и я думаю, что мы можем гордиться тем, чего мы добились за последние десять лет в Европе в области маркетинга и трейдинга. А что касается перспективы, то мы сталкиваемся со многими конкурентными ограничениями, которые не позволяют нам продавать больше газа Европе. И в первую очередь это касается доступа к транспортным мощностям, несмотря на то, что провозглашены новые принципы работы на транспортном рынке. Если будет у вас желание, попробуйте зарезервировать входные мощности в одной из крупнейших стран Европы, в любой. Просто попробуйте — и посмотрите, что у вас получится. Не внутри, а на входе. Или на выходе. К сожалению, пока эта система не работает. И опять же, когда есть ограниченное количество производителей — как можно искусственным образом создать конкуренцию? Мне кажется, что все-таки наличие новых перепродавцов, посредников конкурентную ситуацию не улучшит, оно ее только ухудшит. Я всем привожу в пример компанию Enpco, которая была одной из крупнейших быстрорастущих американских корпораций и которая работала по всему миру. И даже замахнулась на то, чтобы иметь добывающие и транспортные мощности, понимая, что без активов

невозможно конкурировать. Но компания обанкротилась. Сотни тысяч людей пострадали. А помимо них еще разорились десятки, если не сотни так называемых операторов рынка, которые хотели зарабатывать. Желание похвальное, но зарабатывать на торговых операциях, не имея продукта в руках — это спекуляция в плохом смысле слова. Мы уже все привыкли, что спекулянт не является ругательным словом в России. Но добавленная стоимость должна быть, для того чтобы участвовать на рынке. Мы хорошо видим, что даже не все производители имеют возможность выйти на рынок. Посмотрите на других крупных производителей, которые не работают на рынке. Тогда за счет чего может быть создана конкуренция? Мы готовы конкурировать, мы эту конкуренцию сами создавали на рынке, начали в Германии и готовы работать по правилам, работаем по правилам, умеем это делать, и будем это делать дальше.

— Опубликована новость, что E.ON подписала 20-летний контракт с Канадой на поставку СПГ. Речь идет о 5 млн тонн. Вообще как это может отразиться на ваших европейских поставках и ваших взаимоотношениях с E.ON?

— Диверсификация источников поставок — это нормальный процесс. Если вы ведете речь о том, что будет создан экспортный терминал в Канаде, такая возможность существует. Как говорится: «За морем телушка полушка, да рубль перевоз», да? Поэтому мы этой конкуренции не боимся. Более того, нас связывают с E.ON долгосрочные взаимоотношения на условиях «бери или плати». Поэтому речь не идет о замещении объемов «Газпрома» канадскими. Видимо, E.ON все-таки тоже видит растущий спрос, а под эти 200 млрд в 2030 году, который не за горами, я хочу еще раз подчеркнуть, нет транспортных мощностей. Речь идет и о трубопроводной мощности, и о регазификационных мощностях, которые есть в Европе сегодня. Поэтому мы ждем от Европы ответа: вы эти 200 млрд за счет чего будете закрывать? Вы скажите нам, сколько вы хотите от нас получить, и мы это все можем сделать. Но надо знать об этом как можно раньше, потому что на 2020 год решения нужно принимать сейчас. Речь идет не только об инвестициях в транспорт, но и инвестициях для того, чтобы этот газ привести на границу страны-потребителя, Германии. Поэтому мы и рассматриваем проекты расширения «Северного потока» именно под этим углом зрения. Будет ли предъявлен дополнительный спрос на российский газ? Мы готовы его удовлетворить. И мне кажется, что Европе самое время эту тему рассмотреть и дать ответ. Более того, во время моей последней встречи с господином Этингером мы обменялись мнениями на эту тему и, насколько я знаю, министр энергетики России, господин Новак уже отправил господину Этингеру предложение провести совместный анализ, сопоставим ли мы в оценках дополнительного импортного спроса. Мы обобщили все имеющиеся прогнозы, от самых пессимистичных до самых оптимистичных, и вот эта цифра, 200 — это консервативный, консенсусный прогнозный объем. И главное, что если ответ на этот вопрос не будет дан, то это означает дырку в энергетическом балансе Европы, которую ни ветром, ни солнцем, ни биомассой не закрыть. Но я надеюсь, что все-таки... Вот Великобритания подала очень хороший пример. Они, во-первых, приняли решение создать рынок мощности в электроэнергетике и назвали газ целевым видом топлива. Я думаю, что через пару лет мы увидим, как в Великобритании будет газовая генерация успешно развиваться, в отличие от Европы.

— Какова сейчас доля ваших контрактов со спотовой привязкой на северо-европейском рынке в общей массе долгосрочных контрактов?

— Что касается доли спота, то я уже не раз говорил о том, что мы достигли договоренностей не за счет увеличения объема, продаваемого со спотовой индексацией. Поэтому спотовая индексация как была в целом по портфелю на уровне 7–8%, так и осталась. А догово-

ренности достигались за счет корректировки параметров действующей ценовой формулы, потому что математически можно спот конвертировать в нефтепродукты, или наоборот. Здесь же не вопрос о выравнивании того или другого, вопрос, как работает формула. Что-то мало желающих было прийти и сказать: «Давайте lock-in сделаем по мартовским спотовым ценам и будем продавать целый год по этим ценам». Это же можно было сделать. Банки с удовольствием бы зафиксировались. Поэтому все очень наивно выглядит, когда говорят, давайте перейдем на спот. Без ликвидного рынка переход на спот будет разрушительным для газового рынка, это я вам могу со всей ответственностью сказать. И за всеми этими телодвижениями стоит только одно: попытка искусственно снизить цену. Но как мандарины не могут стоять в Москве столько же, сколько стоят они в Мадриде, так и невозможно искусственно снизить цену. Потому что тогда это не рынок, тогда это даже не Госплан, а гораздо хуже.

— **Что сейчас происходит с планами расширения «Северного потока»? То есть идет ли работа, может быть, по привлечению контрактов с Великобританией и привлечению новых партнеров в новый консорциум? Есть ли какие-то планы на ближайший год-два? Вы не могли бы детализировать?**

— Мы смотрим на спрос. Как только цифры спроса будут предъявлены, неважно где — Великобритании, на континентальной Европе — мы определим, как мы этот газ доставим. У нас есть все возможности для этого. И неслучайно, кстати, если говорить об СПГ, мы сами занимаемся рядом проектов СПГ, хочу их перечислить: это Владивосток СПГ, по которому окончательное инвестиционное решение принято, это продолжение нашей работы по Штокману, это наша поддержка проекта «ЯмалСПГ», как акционера НОВАТЭКа. И то, о чем сказал Алексей Борисович Миллер, что мы рассматриваем возможность реализации проекта в европейской части, я об этом много говорю сегодня не буду, поскольку решение пока не принято. Но мы всерьез анализируем возможности, связанные с этим. А возможности такие есть.

— **Появилась информация, что туркмены повысили резко свою цену поставки газа в Китай. Насколько это соответствует действительности, по вашим данным, и как это может повлиять на переговорный процесс «Газпрома» с китайскими партнерами по долгосрочному контракту?**

— Насколько я знаю, там китайские партнеры собирались пересмотр цен проводить

в сторону понижения, а не в сторону повышения. Поэтому не могу комментировать, нет данных у меня таких. По Китаю у нас переговоры ведутся без привязки к Туркменистану. Мы сейчас ведем переговоры по «Восточному коридору». Это связано с ситуацией на рынке в основных районах потребления на востоке Китая, и там туркменский фактор не играет вообще никакой роли.

— **Вы затронули СПГ в европейской части. Как Вы считаете, учитывая сегодняшнее прогнозируемое экономическое состояние Европы и емкость ее рынка, способна ли она принять дополнительные объемы СПГ, если вы готовы поставлять трубный газ? Все-таки СПГ это будет в европейской части России ориентирован на Европу или какие-то другие партнеры кроме Великобритании?**

— По СПГ: я же вам назвал эти объемы необходимого дополнительного импорта. И мы в своих проектах СПГ как раз эти объемы учитываем. Потому что под них нет инфраструктуры с учетом того, какую роль играют «Северный» и «Южный поток». И уж если говорить своими словами, то с учетом реализации этих проектов дополнительный спрос может быть реализован либо созданием новой инфраструктуры, в том числе трубопроводной либо экспортной по СПГ, либо с использованием существующей инфраструктуры. В каком состоянии она находится, одному Богу известно, поэтому я прогнозировать использование существующей инфраструктуры не буду — сегодня, по крайней мере.

— **Вы сказали, что вы уже договорились с некоторыми партнерами по пересмотру цены. Есть ли у вас уже понимание, какими будут ретроактивные платежи, по году или по полугодью?**

— Мы же действуем очень консервативно всегда и резервируем средства под максимальные заявки наших покупателей, но, как опыт показал, решения находятся на гораздо более низких уровнях. Поэтому мы полагаем, что сумма ретроактивных платежей в результате окончания переговоров, которые ведутся сейчас, не превысит 800–900 млн долл. Я говорю именно о том, в каких процессах мы находимся. К RWE это не относится. RWE — это отдельная давняя история.

— **Прошла информация о том, что, возможно, газопроводы НЕЛ и ОПАЛ будут выведены хотя бы на время из-под норм урегулирования 3-го пакета, и это позволит сдвинуть с мертвой точки проблему, когда «Газпрому» разрешено поставлять только 50% мощности. Ваше впечатление от переговоров с европейскими коллегами: можно ли надеяться, что в ближайшее**

время будут решены вопросы по выводу из-под норм урегулирования «Южного потока»? Или они пока непоколебимо стоят на нормах 3-го пакета?

— Здесь не надо только трактовать это так, что ведутся какие-то военные действия и есть победители или побежденные. Потому что это в интересах, прежде всего, Европейского союза, чтобы мы могли бы доставлять газ по нашим контрактам. Я хочу подчеркнуть, что проблема ОПАЛа связана со старыми контрактами. Это не новый газ. Поэтому, в первую очередь, в интересах Европы — найти решение. А в наших интересах — чтобы мы могли выполнять свои обязательства. Пытаемся найти решение, и есть разные варианты. С немецким регулятором очень плотно идет работа, и есть надежда, что мы такое решение найдем. Но я просто хочу обратить внимание на то, что, к сожалению, иногда была какая-то политика двойных стандартов, потому что, не будучи помянутый к ночи проект «Набукко» — там в результате предоставленных исключений сначала дали 50, а потом так тихонечко провели ряд процедур, и 100% мощностей оказались в руках акционеров, причем раз и навсегда. Мы тоже проводили различные открытые сезоны по ОПАЛу, и самое главное, что там другого газа в ОПАЛе, кроме нашего, быть не может физически. Поэтому чтобы полтрубы было пустой, я плохо себе представляю. Это абсурд. А по «Южному потоку» — Российская Федерация предложила Еврокомиссии заключить инфраструктурное соглашение, которое бы сняло эту проблему. И я уже не раз говорил: мы сами за конкуренцию. Только давайте ее вводить на рынке, не до рынка, в экспортной трубе, где нет конкуренции и быть не может, а на рынке, после пунктов сдачи по долгосрочным контрактам. Их не так много, если посчитать всех поставщиков. И конкуренция должна начинаться там. И пускай кто-нибудь попробует конкуррировать по честному. Я думаю, что решение будет найдено, потому что иначе это будет полный абсурд.

— **У меня вопрос по вашему прогнозу европейской цены 370–380. Какую цену Brent нам использовать до конца года? Точнее, какую цену вы используете для расчета этой цены? Также вы сказали, что это — средневзвешенная цена. Соответственно, включаются ли в расчет объемы ваших торговых операций в Европе? Предполагается, что они проходят по более низкой цене, чем цены, привязанные к цене нефти.**

— Нет, это только экспортные цены. Они торговые операции не включают. Это отдель-

ная деятельность на рынке. Это цена прогнозная, оправдывается прогноз или нет — посмотрим. Мы не конвертируем Brent. Это у нас Министерство экономического развития конвертирует Brent, хотя прямой корреляции нет, как известно, между Brent и газовыми ценами. Это прогноз. На базе прогноза нефтепродуктовой корзины, который у нас есть и который легко открыть на компьютере и увидеть, и с учетом базового периода, который есть у нас в контрактах, от 6 до 9 месяцев. Здесь можно, конечно, пытаться пересчитывать Brent, но это, скорее, лучше делать апостериори, чем априори. Нет прямого коэффициента пересчета Brent в газовые цены.

— **Вы перечислили в проектах СПГ «Газпрома» все, за исключением расширения Сахалинского проекта, «Сахалина-2», третьей очереди. Одновременно в средствах массовой информации было очень много статей со ссылкой на заместителя Председателя Правления группы «Газпром» о том, что Штокмановский проект, наоборот, заморожен и отдается предпочтение разработке Кириновского месторождения, для чего, может быть, потребуются как раз третья очередь. Не могли бы Вы разъяснить позицию «Газпрома» по этим двум проектам?**

— Вы знаете, я не скрывал своей поддержки проекта «Сахалин-2», как член наблюдательного совета «Сахалинской энергии». И сейчас заканчивается обоснование инвестиций в расширение «Сахалина-2». Результаты будут уже в июне. И рассчитываем на то, что результаты будут положительные. Ресурсы и запасы Кириновского месторождения и «Сахалина-3» весьма и весьма обширные и позволяют удовлетворять как внутренний спрос, так и обеспечение газом и Владивостокского СПГ, и расширение «Сахалина-2». Вот как раз обоснование инвестиций должно это документально подтвердить. Это основной вопрос. А что касается рентабельности, здесь у меня лично сомнений нет в том, что это будет рентабельный проект. Там, конечно, еще важно будет найти схему корпоративного участия в расширении. Потому что ресурсов самого «Сахалина-2», как хорошо известно, не хватает для расширения. Если бы их хватало, то вообще мы бы здесь эту тему даже не обсуждали. Она бы решалась в рамках «Сахалинской энергии». Но, к сожалению, запасов не хватает. Поэтому должны быть дополнительные объемы газа законтрактованы для расширения завода.

— **Насколько я помню, были планы по участию в зарубежных СПГ-проектах. Какие это могут быть проекты, в каких регионах, ведутся ли сейчас переговоры по этому вопросу?**

— У нас законтрактован объем, «Газпром Глобал СПГ» законтрактовал объем с израильского проекта. Это уже готовый результат. А что касается участия в качестве инвестора, у нас есть ряд проектов, которые мы изучали либо изучаем. И это является частью нашего стратегического подхода — развитие своей базы СПГ и участие в третьих странах. Но при этом тоже там есть свои требования к рентабельности и чтобы это укладывалось в нашу маркетинговую стратегию. Я не буду называть регионы, но вы сами знаете, к чему приковано внимание всей мировой общественности. Но сжигать газ США мы не собираемся, могу точно сказать.

— **У США есть планы активнее использовать добываемый сланцевый газ, может ли это создать такую ситуацию, при которой традиционные поставщики газа Ближнего Востока диверсифицируют свои потоки и, будут направлять их в Европу и, соответственно, сможет ли это повлиять на уже сложившийся рынок и сложившиеся цены? И, соответственно, сможет ли это повлиять на поставки российского газа и на цену российского газа?**

— Эффект сланцевого газа и прямое и косвенное влияние угля в Европе уже произошло, потому что все, что можно было перенаправить, уже перенаправлено. И ясно, что было перенаправлено в основном в Юго-Восточную Азию, где спрос развивается семимильными шагами, и ценовые условия соответствующие. Говоря о том, какой потенциал экспорта из США сжиженного

природного газа — я эту цифру называл, и отказываться от нее не буду. Я считаю, что объем экспорта из США через 15–20 лет вряд ли превысит 20–25 млрд куб. м. С учетом объемов потребления, сами решите, может ли это как-то кардинально повлиять на рынок, даже если этот объем придет в Европу с учетом повышения импортного спроса. Еще раз говорю: не надо смотреть на фотографию того, что есть в Европе сейчас. Падение внутреннего производства в Европе — ключевой фактор развития газового рынка в Европе. Поэтому если только мы не увидим «Закат Европы — 2» с деиндустриализацией Европы, о чем многие уже всерьез начали говорить из-за того, что отсутствует промышленно-энергетическая политика, это другой сценарий: Apocalypse Now.

— **Вы говорите, что готовы исполнять правила, которые вам выставляет Еврокомиссия. С другой стороны, в таких условиях некомфортно работать. Обсуждается ли участие независимых производителей в схеме экспортных трубопроводных поставок в Европу для того, чтобы удовлетворить требования Еврокомиссии?**

— Не обсуждается, потому что есть закон об экспорте, едином экспортном канале. И обсуждение либерализации экспорта СПГ никак не влияет на ситуацию с трубопроводом газа. Я уверен в том, что единый экспортный канал сохранится не только при жизни нынешнего поколения российских людей, но и при жизни их детей, внуков, внушек, правнуков и правнуков.



«Газпром» на Востоке России, выход на рынки стран АТР

Участники пресс-конференции: заместитель Председателя Правления Виталий Маркелов; заместитель Председателя Правления, генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев; член Правления, начальник Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа Олег Аксиутин; член Правления, начальник Департамента перспективного развития Дмитрий Люгай; член Правления, начальник Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти Всеволод Черепанов; начальник Департамента внешнеэкономической деятельности Павел Одерев; заместитель начальника Управления координации восточных проектов Евгения Фишер.



— Можно ли уточнить даты начала и окончания строительства завода СПГ в пригороде города Владивостока? Откуда, из каких новых месторождений туда будет подаваться газ? И каково участие японской стороны в этом проекте?

— В.А. Маркелов: Планы «Газпрома» по строительству завода «Владивосток-СПГ» подразумевают под собой в этом году проектирование и начало строительства. В 2018 году мы планируем закончить первую очередь, в 2020 году — вторую очередь. Ресурсной базой этого завода будут являться Кириновское и Южно-Кириновское месторождения. Я хочу сказать, что в этом году мы запускаем в эксплуатацию Кириновское месторождение. Пока объем небольшой, пока мы одну скважину запускаем. Но исходим из того, что у нас на сегодняшний день и рынка нет на Дальнем Востоке в таком объеме. Береговой технологический комплекс и магистральная труба от берегового технологического комплекса до компрессорной станции «Сахалин» готовы принять газ, готовы к вводу в эксплуатацию.

Что касается участия японских компаний. Мы ведем на сегодняшний день переговоры по компании, которая войдет в состав участников проекта, а также с компаниями, кото-

рые будут реализовывать данный проект по принципу ЕРС-контракта. Сегодня ведем переговоры по японским и другим компаниям.

— Виталий Анатольевич, я правильно понимаю, что предполагается участие иностранных партнеров в проекте «Владивосток-СПГ» как акционеров?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы подразумеваем участие компаний в капитале этого завода. Компания, которая будет строить и эксплуатировать этот завод, будет называться «Газпром Владивосток-СПГ». До 49% мы предполагаем участие иностранных компаний, при условии, что это будут стратегические партнеры, которые будут покупать не менее 6 млн тонн СПГ.

— Каковы ожидания «Газпрома» по динамике цен на СПГ в АТР, в частности, на каком уровне цен, видимо на нефть, будет рассчитываться экономика строительства нового СПГ-завода во Владивостоке?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Понятно, откуда происходят некоторые эти вопросы. Много дискуссий ведется о том, как будут меняться цены в Азиатско-Тихоокеанском регионе, и как повлияет потенциальный экспорт СПГ из США, и когда он будет. Но знаете, в лесу часто бывает:

ветер шумит в верхушках, а внизу все тихо и спокойно. Если образы применять, то, как говорится, «за морем телушка — полушка, и рубль — перевоз». Здесь не только перевоз, есть еще ряд факторов, которые влияют на эту ситуацию.

Ясно, что при том уровне цен на Henry Hub, который есть сейчас, рентабельная разработка сланцевых месторождений — чистых, сухих, без жидких углеводородов — невозможна. И не случайно списываются многомиллиардные активы компаний, которые приобрели сланцевые активы. Новые приобретения делаются совершенно по другим ценам. Это, конечно, не означает, что не будет производства сланцевого газа в США, но он будет производиться на совершенно других экономических условиях.

Оценки показывают, что для того, чтобы продавать и экспортировать СПГ — хоть в Европу, хоть в Азиатско-Тихоокеанский регион — цена газа (не только сланцевого, а вообще), ценовой индекс Henry Hub не может превышать 6 долл. Превысит он 6 долл. или нет, и какую рентабельность потенциальный экспорт будет иметь — это большой вопрос. Поэтому не только мы считаем, но и многие аналитики считают, что Азиатско-Тихоокеанский реги-

он останется премиальным по отношению к европейскому рынку. И это подтверждается уровнем контрактации СПГ, который сейчас происходит. Кроме того, не надо забывать, что все новые проекты в Австралии — это дорогостоящие проекты с высокой себестоимостью. В убыток никто инвестировать не будет. Потому что, в отличие от возобновляемых источников энергии, нефть и газ никто не субсидирует. Поэтому я думаю, что и уровень цен, и методика ценообразования в Азиатско-Тихоокеанском регионе останется такой, какая она есть, то есть привязка к JCS (Japanese crude cocktail — японский нефтяной индекс). С каким коэффициентом — это вопрос переговоров.

Так же, как и в Европе, есть право на пересмотр цен, которое редко встречалось в контрактах или распространялось на длительные периоды времени — когда раз в десять лет пересмотрят цены. Я думаю, что корректировка контрактов, которая позволит адаптировать контрактную цену к изменениям на рынке — это абсолютно нормальная практика. И я думаю, что владивостокский СПГ будет контрактовать с нефтепродуктовой привязкой на том уровне, который обеспечит приемлемую для «Газпрома» окупаемость инвестиций.

— В каком состоянии находятся переговоры с Китаем?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Переговоры с Китаем ведутся интенсивно. Были определенные даты согласованы нашими правительствами. Удастся ли этот график сохранить, зависит не только от нас, но и от наших партнеров. Поэтому мы готовы быстро договариваться и знаем, какие условия соответствуют китайскому рынку, знаем, что наш газ будет конкурентоспособным. Но «за понюх табаку» мы наш газ никому не продаем и продавать не будем.

— Хотелось бы уточнить, что за месторождение на Востоке страны, сопоставимое по запасам со Штокманом, имелось в виду?

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Были озвучены наши ожидания, которые я не считаю возможным анонсировать. Есть официально утвержденные в государственном балансе запасы на месторождениях участков «Сахалин-3». Мы на них пока ориентируемся. Сейчас проводим интенсивную геологоразведку — бурение в два года у нас определено, четыре скважины заложены, может быть, и опционно пятая будет. И все-таки есть прогнозы, есть предварительные оценки, есть данные исследований, в том числе дистанционные методы, в основном, применялись — в оценке тех ресурсов, которые имеются, мы базируемся на

этих данных. Пока говорить о сопоставимых со Штокманом запасах преждевременно.

— О переговорах с Национальной Химической Группой: говорили, что стороны договорились о поставках газа. Не могли бы вы раскрыть, о каких объемах, и в каких годах есть договоренности?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Да, мы ведем работу с НХГ по участию в их проекте, который они хотят построить на Дальнем Востоке, — по газохимическому комплексу. Понятно, что они будут являться крупными потребителями газа. На сегодняшний день по цене газа мы не договаривались и никаких договоров, соответственно, с ними не подписывали. Но работу такую ведем. Потому что проект — крупный потребитель газа, и нам важно его обеспечить, учесть в балансе газа.

— Относительно стоимости строительства газоперерабатывающего и газохимического комплекса в Белогорске: во сколько примерно оцениваются инвестиции?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Что касается Белогорского завода. Вы знаете, что там два комплекса — это газохимический комплекс и, соответственно, газоперерабатывающий комплекс. По газоперерабатывающему комплексу — это ГПЗ, который будет у нас выделять пропан, бутан, этан и гелий. Газохимический комплекс будет подразумевать под собой переработку, соответственно, этих продуктов. «Газпром» участвует только в технологическом комплексе ГПЗ. В газохимическом комплексе — несколько вариантов, которые на сегодняшний день предусматривают нескольких участников. Поэтому сказать, кто будет работать на ГХК, мы на сегодняшний день не можем. А ГПЗ является неотъемлемой технологической частью всего комплекса — месторождение, транспорт газа, подача газа потребителям — поэтому мы в нем участвуем. В газохимическом комплексе мы не участвуем. По оценке инвестиций. У нас проект в Белогорске целиком посчитан, поэтому я на сегодняшний день не могу сказать, сколько стоит газоперерабатывающий комплекс отдельно. Но он сопоставим с нашими заводами в Новом Уренгое и в Сургуте.

— Готовятся ли к подписанию на питерском форуме какие-то документы с Китаем?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Предполагается встреча Алексея Борисовича Миллера с новым руководителем компании CNPC. Состоится мои переговоры с вице-президентом CNPC господином Ван Дунцинем. Подготовить документы несложно, потому что по «западному» маршруту, хочу напомнить, у нас были согласованы все контрактные параметры до

Мы ведем работу с НХГ по участию в их проекте, который они хотят построить на Дальнем Востоке, — по газохимическому комплексу. Понятно, что они будут являться крупными потребителями газа. На сегодняшний день по цене газа мы не договаривались и никаких договоров, соответственно, с ними не подписывали.

одного, включая формулу цены. Осталось только подставить значение «Р нулевого» (p0) — стартовой цены для последующей индексации. Для «восточного» коридора оснований для пересмотра каких-либо других параметров нет. Специфика маршрута будет учтена, а поставить p0 — сможем договориться — поставим и подпишем, не сможем — подпишем в другой день. У нас много «красных» дней календаря, найдем хорошие даты в нашем календаре либо в китайском календаре. Торопиться не надо.

— Как идут переговоры о заключении контрактов на продажу газа завода СПГ во Владивостоке? Возможно, уже есть какие-то подписанные соглашения? Вы можете сказать, как будет идти процесс контрактации в этом году?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы приступили к маркетингованию газа с завода «Владивосток-СПГ» как только было принято окончательное инвестиционное решение. Мы в этом отношении, по моему, являемся образцом для других проектов. Потому что сейчас начинают продавать и якобы даже продают, не имея окончательных инвестиционных решений. Что довольно-таки странно: как можно брать на себя обязательства, когда неизвестно, когда завод вступит в строй? Мы знаем, когда вступит в строй первая очередь — 2018 год, как сказал Виталий Анатольевич, и 2020 год — вторая очередь. Сомнений у нас никаких нет в том, что этот график будет соблюден, поэтому мы с чистым сердцем приступили к маркетингованию газа. Уже проведено несколько раундов презентации и переговоров

как на действующих целевых рынках, так и на перспективных рынках.

Интерес большой, все понимают конкурентные преимущества владивостокского СПГ, включая транспортные преимущества. Мы полагаем, что первые обязывающие документы могут быть подписаны до конца года — это относится и к японским, и к корейским, и к китайским и прочим покупателям.

— **Какова динамика затрат в Восточной Сибири: на «Владивосток-СПГ», трубопровод «Сила Сибири» и на Кириновское? Когда начинаете тратить деньги на эти проекты, сколько будете тратить — более подробно? Каким образом будете финансировать: собственные средства или заемные?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: Вопрос задан достаточно объемный — и о деньгах, и о программах, которые будут реализовываться на Дальнем Востоке. Я хочу сказать, что буквально в 2008 году у нас еще не было газа на Дальнем Востоке. А на сегодняшний день уже регионы Дальнего Востока имеют газ благодаря проектам, которые «Газпром» реализовал, включая самый крупный за последнее время — «Сахалин — Хабаровск — Владивосток». Он будет финансироваться не из инвестиционной программы «Газпрома», а будет строиться по принципу заемного финансирования. Что касается других проектов. Они объемные, и это будет и инвестпрограмма «Газпрома», и заемные средства. Сказать сколько мы будем вкладывать по годам — наверное, вложения будут зависеть от сроков реализации. «Владивосток-СПГ» мы сказали. Сроки реализации проектов, связанных с Чаяндинским месторождением, зависят от переговоров, когда у нас появятся потребители и так дальше, то есть они увязаны

между собой. Поэтому по динамике вот так вот сказать на сегодняшний день нельзя. Но то, что они масштабные, то, что проекты очень серьезные, — да, это так.

— **Вы сказали, что с Китаем все, в основном, согласовано, кроме РФ. А согласован ли размер аванса? Интересует ли Shell, который в общем смысле сейчас уже ваш стратегический партнер, участием, помимо «Сахалина-2», и во «Владивосток-СПГ»?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Аванс — это способ для китайской стороны получить корректировку согласованной цены в сторону снижения. Такая возможность имеется в связи с тем, по каким условиям размещаются золотовалютные резервы Китайской Народной Республики и в какие инструменты. Поэтому мы аванс, по договоренности на самом высоком политическом уровне, будем обсуждать, как только мы зафиксируем ценовые условия. Размер снижения внушительный и зависит, в том числе, и от размера аванса. Чем больше аванс, тем больше возможное снижение цены, которое будет применяться к действующей ценовой формуле.

В истории не так много случаев применения крупных авансов. Компания «Роснефть» успешно обсуждает сейчас авансы — тоже по поставкам. Они, как вы знаете, брали кредит под свои проекты, сейчас тоже перешли на аванс. Преимущества аванса для нас — они тоже понятны, потому что аванс не приводит к дополнительной нагрузке на ковенанты финансовые, которые мы все соблюдаем.

А с Shell у нас, как вы знаете, идет и работа в нефтяном бизнесе, и мы обсуждаем проекты в газовой сфере. Сейчас основная задача — Обоснование инвестиций по возможному расширению «Сахалина-2». Поэтому мы

«мыслью по древу не растекаемся» с нашими коллегами из Shell, сконцентрировались пока на этом. А также Shell очень успешно сотрудничает с «Газпром нефтью». Как вы знаете, по Арктике были подписаны определенные документы, которые открывают возможность сотрудничества на арктическом шельфе.

— **Какое-то время назад были в средствах массовой информации сообщения о неких сомнениях, которые возникли по ресурсной базе в Сахе (Якутии), то есть Чаянда и вокруг, что якобы оказалось меньше, чем предполагалось. Вы не могли бы разъяснить эту ситуацию?**

— В.В. ЧЕРПАНОВ: По Сахе (Якутии), по ресурсной базе. На самом деле я не знаю, на чем слухи основаны, никаких данных не было, что там снижается ресурсная база. Наоборот, все наши работы, особенно по Чаянде, подтвердили обоснованность заложенных для проектирования запасов. Сейчас мы ежегодно, начиная с 2010 года, когда начали работать по Чаянде, приращиваем запасы. Там не менее 700 млрд куб. м газа (по категории С1), и сейчас соотношение категорий С1 и С2 — 50/50. А в то время, когда мы начинали работать, там было 25% по С1. То есть успешность очень большая. В этом году опять ожидаем прирост по Чаяндинскому месторождению, там у нас 12 скважин в бурении и 7, по-моему, в испытании. Сейчас достаточно все успешно. В среднем 60% успешность по испытаниям. Что касается других месторождений, на которые мы получили лицензии. Там геологоразведка начинается с 2015 года по срокам лицензионных соглашений. Пока мы там не работаем. То есть у нас есть все основания для позитивного взгляда на перспективу, что касается Сахи.

Что касается ресурсной базы по Сахалину, по Охотскому морю. Сейчас собственной ресурсной базы «Сахалин-2» достаточно примерно на семь лет, если будет запроектирована третья очередь. Дальше действительно необходим будет новый источник для снабжения этого завода. И мы действительно рассматриваем успешность геологоразведочных работ по Южно-Кириновскому в разрезе поставки газа, в том числе, и на третью очередь «Сахалина-2».

— **По поводу рынка на Дальнем Востоке и, в частности, в Приморском крае Российской Федерации. Вы сейчас сказали, что там рынка нет. Как долго его не будет? И в каких объемах, вы считаете, внутренний рынок будет нуждаться в газе, в какой период времени? Скажем, до конца 2020 года какое там будет потребление?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: По внутреннему рынку. В соответствии с утвержденным балансом

до 2020 года (мы говорим о потребителях энергетики и коммунальных хозяйствах) на Сахалине мы подразумеваем до 2020 года потребление порядка 1 млрд куб. м газа, в Хабаровске — где-то порядка 3 млрд куб. м газа, и во Владивостоке — 2 млрд куб. м газа. Это без учета проектов, которые реализуют наши, будем говорить, коллеги — «Роснефть» и Национальная Химическая Группа. По ним на сегодняшний день мы не можем сказать, когда будут реализованы проекты, и в каком объеме будет идти потребление. Поэтому речь идет о гарантированных объемах, связанных с газификацией региона и развитием энергетики, которые утверждены программой — это цифры, которые я назвал. На Сахалине — порядка 700 млн куб. м, во Владивостоке — 1 млрд куб. м сегодня, и в Хабаровске — порядка 2 млрд куб. м у нас. Где-то так.

— **С чем связаны столь скромные цены на газ, по которым продает «Сахалинская Энергия»? По статистике таможенной службы они получились в начале года где-то менее 300 долл. за одну тыс. куб. м. При этом, что, как известно, Япония и Корея бьют рекорды на своем рынке, и объемы газа, который привязан к американскому рынку, там менее 20%.**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Некорректно сравнивать спотовые цены и цены вновь заключаемых объемов по простой причине: потому что, например, корейский контракт с Cogas, который тянет вниз среднюю цену, был заключен без права пересмотра цен до 2014 года, и мы готовимся к переговорам по пересмотру цен. А в остальном — все японские контракты были пересмотрены в сторону повышения. Поэтому «средняя температура по больнице», которую Вы видите, включает как абсолютно соответствующие текущей конъюнктуре контракты, так и долгосрочные контракты, которые были заключены на совершенно другом уровне цен. И как бы тяжело и неприятно это ни было, эти контракты исполняются «Сахалинской Энергией». Кроме того, не надо забывать, что крупнейшие акционеры «Сахалинской Энергии» — компания «Газпром» и компания Shell — тоже являются покупателями объемов около 2 млн тонн СПГ у «Сахалинской Энергии». И, реализуя объемы дальше, приносят пользу своим акционерам. «Сахалинская Энергия» продает их сама по конкурентным условиям. Хочу добавить, что при обосновании инвестиций в «Сахалин-2» цены, которые закладывались, гораздо ниже тех цен, которые мы имеем сейчас.

— В каком объеме поставляет «Газпром» сжиженный газ по спотовым контрактам в Азиатско-Тихоокеанский регион? Видите ли

вы перспективы роста этих операций в этом регионе?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас очень хороший портфель, который состоит не только из газа «Сахалинской Энергии», но и включает тот СПГ, который мы получаем в рамках разменных операций трубного газа на СПГ, а также то, что мы закупаем с рынка. Поэтому я думаю, что у Gazprom Global LNG есть много чему поучиться.

— В. ОДЕРОВ: В 2012 году всего было нами продано 1,44 млн тонн СПГ, из которых на собственный СПГ, то есть СПГ завода «Сахалин-2», пришлось 43%. Все остальное — это СПГ, который мы покупали с рынка и поставляли, по определению, по спотовым контрактам. Там есть небольшое количество среднесрочных контрактов, но они практически все размещаются в Азии.

— **Получается, контракты и по СПГ, и по трубопроводному газу. Как коррелируются эти два вида переговоров, чтобы не составлять друг другу конкуренцию? Вы сегодня не говорите о том, что будет третья очередь «Владивосток-СПГ», ее не будет? Вы все время говорили «первая очередь, вторая очередь». А третьей очереди, Алексей Миллер о ней говорил, — теперь ее не будет? Почему о ней не сказали сегодня? Была речь о том, что вы собираетесь строить терминал по сжижению природного газа в Японии. Зачем, для чего, в силе ли эти идеи? Переговоры ведутся ли, и если ведутся, то с кем? И какая будет себестоимость газа у «Владивосток-СПГ», то есть стоимость, ниже которой вы не можете опуститься в переговорах? Какую стоимость хотят китайцы за трубопроводный газ?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы такие наивные вопросы задаете. Что ж Вы ожидаете, что я на них буду отвечать? Нет, конечно. Нет конкуренции на наших рынках, потому что сейчас наш рынок по трубному газу — Европа. Поэтому никакой конкуренции между СПГ и трубным газом нет. Ценовая политика определяется в «Газпроме». И «Газпром экспорт» реализует ту политику, которую проводит «Газпром». А про сжижение в Японии — это что-то новенькое. По экстравагантности это можно сравнить только со сжижением в Северной Корее.

— В.А. МАРКЕЛОВ: Что касается третьей очереди «Владивосток-СПГ». Площадка у нас рассчитана на три очереди, все зависит от объемов продаж. Мы при реализации проекта разработки Чаяндинского месторождения и строительства «Силы Сибири» способны подать газ и на третью очередь. То есть по третьей очереди на сегодняшний день пока мы решение не приняли, пока у нас и двух-то

В 2012 году всего было нами продано 1,44 млн тонн СПГ, из которых на собственный СПГ завода «Сахалин-2», пришлось 43%. Все остальное мы покупали с рынка и поставляли по спотовым контрактам. Там есть небольшое количество среднесрочных контрактов, но они практически все размещаются в Азии.

нет. Как две заработают, тогда посмотрим, как будут работать — подадим на третью очередь.

— **Чувствуете ли вы конкуренцию вашему сжиженному газу на Дальнем Востоке со стороны других проектов, которые планируются? И в чем, помимо логистического, то есть расположения, будет преимущество вашего сжиженного газа с «Владивосток-СПГ»? Вообще проект трубы в Японию как-то рассматривается? Или только сжиженный газ на этот рынок?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы, естественно, учитываем конкурентную ситуацию на рынке. Окно возможностей, которое есть, его размер и срок, на который это окно будет открыто, мы очень хорошо знаем. Поэтому наши революционные решения были приняты именно с учетом наличия этого окна. Мы также очень хорошо знаем себестоимость производства СПГ на конкурентных проектах. Факторы транспортировки всем понятны. Из опыта «Сахалин-2» мы знаем, какие у нас конкурентные преимущества — в том числе и близость к рынкам сбыта. А трубу в Японию мы в настоящее время не рассматриваем. Мы приняли решение по «Владивосток-СПГ» и будем его реализовывать.

— **Я правильно понимаю, что ранее заявление о том, что ресурсная база Восточной Сибири не подтверждается, — оно в принципе неправильно? То есть там все хорошо?**

— В.В. ЧЕРПАНОВ: Опять же Вы так говорите, что не подтверждается ресурсная база, как будто это действительно так. Но



Когда мы говорим о запасах, то говорим именно о них, а не о ресурсах. То есть это те ресурсы, которые переведены в категорию запасов. А там фактор экономический является определяющим (то есть это те ресурсы, которые могут быть экономически целесообразным образом извлечены). Речь идет именно о подтвержденных, я подчеркиваю, подтвержденных запасах. В том числе львиная доля наших запасов аудирована международной независимой компанией. Поэтому Вы у них и можете спросить про запасы.

повторяю, наверное, в третий раз, что у нас положительные результаты по шельфу, Восточной Сибири, по Республике Саха (Якутия). Результат по Красноярскому краю, действительно, достаточно абстрактный, так скажем. Там очень сложные геологические условия, необходимо большой-большой объем геологоразведки проводить. Пока успешность там невелика, но, тем не менее, мы сфокусировали работу на самых перспективных участках, продолжаем там работать. Часть лицензий, которые показали свою бесперспективность, мы сдали.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я хочу добавить, что когда мы говорим о запасах, мы говорим именно о запасах, а не о ресурсах. То есть это те ресурсы, которые переведены в категорию запасов. А там фактор экономический, как вы знаете, является определяющим (то есть это те ресурсы, которые могут быть экономически целесообразным образом извлечены). Речь идет именно о подтвержденных, я подчеркиваю, подтвержденных запасах. В том числе львиная доля наших запасов аудирована международной независимой компанией. Поэтому Вы и у них можете спросить про запасы.

— Насколько я понимаю, не предполагалась возможность увеличения объемов поставок по «восточному» маршруту в Китай свыше 38 млрд. Есть ли предпосылки к увеличению? С Китаем ведутся переговоры по продаже сжиженного газа: о каком объеме может идти речь?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, перспективы увеличения объема поставок по «восточному» маршруту есть — это связано с запросами китайской стороны. Это, кстати, позволит и конфигурацию трубы сделать более эффективной и на территории Российской Федерации, и на

территории Китая, что тоже немаловажно. Что касается СПГ, то эти переговоры никак не увязаны. Мы ведем маркетинг владивостокского СПГ на китайском рынке не только с компанией CNPC, но и с другими операторами китайского рынка. Поэтому здесь достаточный спрос, и я думаю, что объем «восточного» коридора будет подтвержден, определен в самое ближайшее время.

— С Shell, помимо расширения проекта «Сахалин-2», также были подписаны документы по освоению участков в Арктике. Когда вы подписывали эти соглашения, речь шла о том (об этом говорил министр природных ресурсов), что вы обсуждаете возможность разработки участков Восточно-Сибирского моря. Там были спорные участки с «Роснефтью». Вы сами буквально недавно говорили о том, что сейчас поставлена установка разрабатывать эти участки в СП с «Роснефтью» и без иностранных партнеров. Означает ли это, что не важно, сложится ли ваше СП с «Роснефтью» или нет, эти участки с иностранцами, в том числе с Shell, вы уже разрабатывать не сможете?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: На данном этапе у нас приоритет — это СП с «Роснефтью» по этим участкам. Мы такую установку сами себе дали, в компании «Газпром». Никакой установки извне у нас не было и не бывает.

— Коллега, я думаю, имела в виду, что речь шла о терминале по регазификации в Японии. И Вы еще говорили, что есть планы по строительству национальной ГТС в Японии. Не могли бы Вы уточнить, о какой мощности этого терминала может идти речь, и раскрыть поподробнее, что такое для вас может быть строительство национальной ГТС в Японии? То есть вы хотите там все трубопроводами покрыть?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: На самом деле, газотранспортная система Японии достаточно развита. Просто мы с японскими коллегами обсуждали такую возможность при условии, что будет возможность заниматься маркетингом газа на японском рынке. Как вы знаете, сейчас такой юридической возможности пока нет. Если она появится, то тогда мы будем рассматривать и целесообразность участия в цепочке создания стоимости, включая регазификацию. Сейчас это только довольно абстрактная идея. Вы знаете, что заниматься маркетингом на любом рынке всегда можно двумя путями: либо самостоятельно, либо в партнерстве. Для того чтобы самостоятельно заниматься, надо, видимо, все-таки сделать призыв на переводческий факультет, чтобы у нас больше людей знало японский язык.

Финансово-экономическая политика ОАО «Газпром»

Участники пресс-конференции: заместитель Председателя Правления — начальник Финансово-экономического департамента «Газпрома» Андрей Круглов; заместитель Председателя Правления — главный бухгалтер Елена Васильева; начальник Департамента экономической экспертизы и ценообразования Елена Карпель; начальник Департамента налоговой политики Карен Оганян; первый заместитель начальника Финансово-экономического департамента Александр Иванников; заместитель главного бухгалтера Михаил Россеев.



— Финансовые результаты формируют все направления деятельности «Газпрома». Концерн является крупнейшей энергетической компанией мира по объему запасов и добыче углеводородов, входит в пятерку крупнейших компаний мира по размеру чистой прибыли и EBITDA. По итогам 2012 года EBITDA компании составила 1 трлн 573 млрд руб. (практически 51 млрд долл.). А чистая прибыль — 1 трлн 183 млрд руб. (порядка 38 млрд долл.). Это полностью совпадает с нашим прогнозом, который мы делали в феврале на Дне инвесторов. На протяжении последних нескольких лет «Газпром» демонстрирует хорошую динамику финансовых показателей. Средний рост чистой прибыли «Газпрома» за пять лет составил 8%, в то время как у крупнейших нефтегазовых компаний мира среднее снижение чистой прибыли составило порядка 1%. Мы находимся в комфортной зоне по финансовым стратегическим целевым показателям, утвержденным Советом директоров.

Необходимо отметить, что по итогам 2012 года произошло снижение некоторых финансовых показателей, в первую очередь из-за увеличения налоговой нагрузки. Почти 4,5 млрд долл. дополнительных платежей «Газпром» выплатил только по налогу на добычу полезных ископаемых. Определенную роль

сыграло также осуществление ретроактивных платежей по отдельным экспортным контрактам. В то же время снижение капитальных вложений на 14% по итогам 2012 года способствовало росту свободного денежного потока компании до 106 млрд руб.

В отличие от предыдущего года, в 2012 году цены на нефть перестали расти. Кроме того, ситуация в экономиках ключевых стран еврозоны оставалась сложной. На российском рынке индексация цен произошла только в середине года, что привело к снижению среднегодового роста тарифов на газ в России до 7,5%. Несмотря на это «Газпрому» удалось показать позитивную динамику выручки, достигшей по итогам года 4,8 трлн руб. (или 153,2 млрд долл.).

Важный вклад в динамику финансовых показателей компании вносят продажи газа на внутреннем рынке, который является крупнейшим для «Газпрома». Согласно нормативным документам правительства, среднегодовое увеличение оптовых цен на газ для российских промышленных потребителей составит 15% в 2013 и 2014 годах. Продолжающееся сближение цен на газ на внутреннем рынке с равнодоходными ценами на европейском рынке необходимо для достижения окупаемости инвестиций в освоение новых

регионов добычи, развитие инфраструктуры и газификации. Также вклад в обеспечение устойчивого роста выручки «Газпрома» вносит рост добычи жидких углеводородов, производства электроэнергии и доходы от транспортировки газа независимых производителей. Так, выручка от продажи нефти, конденсата и продуктов нефтепереработки увеличилась более чем в два раза за последние три года, достигнув 1,5 трлн руб. (48 млрд долл.) или более 30% общей выручки «Газпрома». Выручка от продажи электроэнергии за этот же период выросла на 78%, превысив 340 млрд руб., что соответствует 7% общей выручки Группы «Газпром».

Выручка от транспортировки газа независимых производителей увеличилась более чем на 90%, однако ее вклад в общую выручку Группы пока что относительно невелик и составляет лишь около 3%. Мы полагаем, что важным источником роста выручки «Газпрома» в ближайшие годы также станет рост выручки от увеличения объемов реализации газомоторного топлива, чему «Газпром» планирует уделять активное внимание.

«Газпром» продолжает поддерживать развитие экономики России, поставляя газ на внутренний рынок по регулируемым ценам. При этом цены на газ для населения и промышленных потребителей в Российской Федерации остаются самыми низкими среди ведущих промышленно развитых стран и стран с переходной экономикой.

В США и Европе средние цены реализации газа для промышленности и населения значительно превышают цены на ключевых торговых площадках. В европейских странах эти цены также значительно превышают уровень цен реализации «Газпрома». Резкое снижение цен на газ на крупнейшей биржевой площадке в США — Henry Hub, вызванное бумом добычи сланцевого газа и отсутствием возможности по экспорту газа, не привело к снижению розничных цен до сопоставимых уровней.

Подробнее поговорим о финансовой деятельности «Газпрома». Компания прилагает активные усилия по сдерживанию роста затрат. Общий эффект от реализации



мероприятий программы оптимизации затрат «Газпрома» в 2012 году составил более 31 млрд руб., прогнозный эффект на 2013 год оценивается в сумме почти 14,5 млрд руб. При этом в компании реализуется комплексный подход в области контроля темпов роста затрат. Кроме программы сокращения затрат она также включает оптимизацию расходов на стадии формирования бюджета, реализацию планов оптимизации затрат по отдельным направлениям деятельности.

В 2012 году себестоимость добычи газа по сравнению с 2011 годом выросла на 57% и составила 1045 руб. за 1000 куб. м. Рост себестоимости обусловлен, прежде всего, повышением ставки налога на добычу полезных ископаемых на газ с 1 января 2012 года более чем в два раза — с 237 до 509 руб. за 1000 куб. м. При исключении влияния фактора повышения ставки НДС, рост удельных затрат на добычу 1000 куб. м газа в 2012 году составил 16%. Одним из основных факторов роста себестоимости добычи газа стало увеличение объема амортизационных отчислений в связи с проведением переоценки используемых в производственной деятельности основных средств, а также в связи с вводом новых объектов, основную часть которых составляют объекты Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения. Кроме того, существенным фактором роста удельной себестоимости стало снижение объемов добычи у основных газодобывающих обществ.

Себестоимость транспортировки газа по сравнению с 2011 годом возросла на 15%. Как и в случае с ростом себестоимости добычи газа, основным фактором роста стало увеличение объемов амортизационных отчислений в связи с проведением переоценки, а также в связи с вводом новых объектов, большую часть из которых составляют объекты магистрального газопровода «Бованенково — Ухта». Также на рост удельной себестоимости оказало влияние снижение товарно-транспортной работы дочерних обществ при сохранении постоянных затрат на прежнем уровне.

«Газпром» является очень металлоемкой компанией. Поэтому интересно посмотреть, как реализуется оптимизация в области ценообразования на важнейшие виды материальнотехнических ресурсов. По итогам 2012 года условная экономия на объеме закупки важнейших видов материально-технических ресурсов составила почти 20 млрд руб. При формировании цен на трубную продукцию в 2012 году применялась формула цены, что позволило повысить предсказуемость цен, справедливо распределить риски от изменения цены между производителями и потреби-

телем, повысить прозрачность составных частей цены на продукцию, а также реализовать конкурентные процедуры. Таким образом, мы на долгий срок обеспечены предсказуемыми и справедливыми ценами на трубную продукцию.

Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на показатели рентабельности Группы «Газпром», является уровень налогообложения компании. С учетом предстоящего увеличения ставок НДС на газ с 1 июля на 6,9%, уровень среднегодовых ставок НДС на газ для «Газпрома» за период с 2009 по 2013 год вырастет более чем в 4 раза, тогда как для независимых производителей — в 2,3 раза. Таким образом, по решению регулирующих органов, темпы роста ставок НДС на газ для «Газпрома» в 1,8 раза превысят соответствующие темпы для независимых производителей газа.

Компании газовой и нефтяной отраслей являются крупнейшими налогоплательщиками Российской Федерации. «Газпром» по итогам прошлого года заплатил почти 2 трлн руб., оставаясь крупнейшим донором российского бюджета на протяжении многих лет. За 2009–2012 годы объем налоговых платежей компании по НДС увеличился более чем на 262 млрд руб. (почти в три раза). Общий уровень налоговых платежей вырос на 71% в основном из-за роста НДС на газ.

Говоря о динамике налогообложения «Газпрома», необходимо помнить, что компания несет высокую социальную инфраструктурную нагрузку. Так, 55% объема внешних продаж «Газпром» осуществляет на внутреннем рынке Российской Федерации по регулируемым ценам, которые, в отличие от цен на нефтепродукты, более чем в четыре раза ниже цен на европейском рынке и почти в два раза ниже уровня экспортного netback. Более 50% объема капитальных вложений «Газпрома» приходится на развитие Единой системы газоснабжения Российской Федерации, что повышает уровень системной надежности газоснабжения Российской Федерации и создает новые каналы поставок газа на внешние рынки, в том числе и на новые рынки сбыта.

Резкий рост НДС на газ в 2010–2012 годах стал одним из основных факторов, оказавшим серьезное влияние и на динамику рыночной капитализации «Газпрома». Для улучшения инвестиционного климата и увеличения уровня доверия инвесторов необходимо повышение предсказуемости налогового регулирования.

Немного более подробно о НДС. Как вам известно, Правительство Российской Федерации внесло в Государственную думу проект поправок по формуле расчета ставок НДС.

Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на показатели рентабельности Группы «Газпром», является уровень налогообложения компании. С учетом предстоящего увеличения ставок НДС на газ с 1 июля на 6,9%, уровень среднегодовых ставок НДС на газ для «Газпрома» за период с 2009 по 2013 год вырастет более чем в 4 раза, тогда как для независимых производителей — в 2,3 раза.

Формула предполагает изъятие части выручки от реализации газа и газового конденсата, исходя из средних цен на газ на внутреннем и внешнем рынках и цены на нефть. При этом ставка налога дифференцирована с учетом экономико-географического фактора, глубины залегания продуктивных отложений и фактора выработанности.

Рентный налог не может зависеть от транспортной составляющей. При этом часть налога, которая должна быть уплачена независимыми производителями газа, предполагается взysкивать с ОАО «Газпром». В связи с утверждением поэтапной отмены льготы по налогу на имущество, рост тарифа на транспортировку может превысить уровень инфляции в 2013 году на 1,4%, и такое превышение будет экономически обосновано. Тариф на транспортировку газа регулируется Федеральной службой по тарифам России и рассчитывается по утвержденной методике. «Газпром» несет бремя по содержанию Единой системы газоснабжения и оказывает услуги по транспортировке газа по регулируемой цене. Таким образом, государство в лице уполномоченного органа обеспечивает равноправие хозяйствующих субъектов, устанавливая размер транспортного тарифа.



Мы считаем, что перекладывание вопросов тарифного регулирования в область налогообложения не является объяснимым с точки зрения основ законодательства о налогах и сборах. Ставки НДС, рассчитанные по формуле, для «Газпрома» выше ставок для независимых производителей газа за счет учета в формуле НДС выручки от экспорта газа для «Газпрома».

Создание дополнительной, не имеющей экономического обоснования, разницы в ставках НДС за счет вычитания части транспортных затрат для независимых производителей газа и добавления этой же части затрат для ОАО «Газпром» и его дочерних обществ приведет к возникновению дополнительных конкурентных преимуществ для независимых производителей газа. На наш взгляд, это не способствует созданию равных экономических условий для хозяйствующих субъектов.

Правительством РФ предложены меры стимулирования шельфовых месторождений с начала добычи углеводородов с 1 января 2016 года. При этом пилотные шельфовые проекты «Газпрома» — освоение Приразломного нефтяного месторождения и Киринского газоконденсатного месторождения, добыча на которых начнется до 2016 года — не имеют льгот в рамках новой системы налогообложения и нуждаются в дополнительных мерах государственной поддержки.

«Газпром» предлагает различные меры государственной поддержки, которые позволят повысить внутреннюю норму доходности пилотных проектов. Так, например, для обоих проектов предлагается введение льгот по налогу на имущество в отношении морского добычного комплекса. Учитывая специфику работы на Приразломном месторождении, мы считаем возможным продление срока действия нулевой ставки НДС до 2022 года. Для Киринского газоконденсатного место-

рождения мы предлагаем применение нулевой ставки экспортной пошлины на жидкие углеводороды в течение 25 лет и регионального понижающего коэффициента дифференциации при расчете НДС с 2014 года.

Теперь перейдем к нашим инвестициям. Компания ведет постоянную работу по оптимизации Инвестиционной программы. При включении в Инвестиционную программу проекты ранжируются с учетом системы критериев, основным из которых является экономическая эффективность. Критерий внутренней нормы доходности инвестиций в добычу равен 12%, в транспортировку — 15%. Действующая структура капитальных затрат обеспечивает возможность увеличения добычи углеводородов, производства тепла и электроэнергии в соответствующих рыночных условиях, гибкость стратегии компании в будущем. В 2012 году Группа «Газпром» сократила капвложения на 6% по сравнению с предыдущим годом.

Согласно действующей инвестиционной программе головной компании на 2013 год, инвестиции составят 705,4 млрд руб., включая капитальные вложения в размере 658 млрд руб. и долгосрочные финансовые вложения в размере 47 млрд руб. Напомню, что в сентябре, когда подводятся итоги деятельности Группы по первому полугодю, Совет директоров утверждает корректировку инвестиционной программы. Источником капитальных вложений являются средства, полученные от операционной деятельности. В 2012 году уровень самофинансирования составил 108%. В очередной раз повторю, что такой подход является нашим преимуществом, поскольку в период финансовых катаклизмов он надежно ограждает нас от колебаний на финансовых рынках.

Скажу несколько слов о нашей долговой нагрузке. Уровень долга Группы «Газпром»

традиционно находится на комфортном уровне. Компании присвоены кредитные рейтинги инвестиционного уровня тремя ведущими мировыми рейтинговыми агентствами. При этом в течение последних лет уровень рейтингов «Газпрома» ограничен только уровнем суверенного кредитного рейтинга Российской Федерации. Мы строго соблюдаем все долговые коэффициенты и взвешенно подходим к выбору источников финансирования.

В 2012 году и первой половине 2013 года «Газпром» активно работал на международных рынках капитала. Были успешно размещены шесть еврооблигационных займов. Каждая из сделок стала по-своему уникальной, и каждой из них «Газпром» вновь устанавливал ориентиры доходности для российских эмитентов. Эта работа была высоко оценена экспертами международных финансовых рынков.

21 февраля 2013 года дочерняя компания ОАО «Газпром» — ООО «Газпром капитал» — успешно разместила облигации серий 04, 05 и 06 на сумму 30 млрд руб. на фондовой бирже ММВБ со сроками обращения три года, четыре года и пять лет. В процессе формирования книг заявок маркетинговые диапазоны по ставкам первых купонов трижды пересматривались в сторону сужения и понижения. В ходе маркетинга было подано более 70 заявок инвесторов от различных групп. Совокупный спрос по выпускам облигаций составил порядка 50 млрд руб.

Данная сделка стала одной из крупнейших по объему на локальном рынке корпоративных облигаций и уникальной в своем роде: впервые за всю историю внутреннего долгового рынка одновременно маркировалось три выпуска с разными сроками и объемами. Достигнутые ставки размещения были минимальными для корпоративных заемщиков на соответствующие сроки за последние полтора года.

Компания продолжает активную работу по оптимизации процессов управления денежными потоками Группы «Газпром». К числу приоритетных задач можно отнести: подключение всех дочерних компаний Группы «Газпром» к системе cash-pooling; формирование и распространение единых принципов управления денежными средствами Группы «Газпром»; создание условий для льготного краткосрочного кредитования (на текущий момент нам уже удалось удвоить наши возможности по привлечению заемных ресурсов на льготных условиях до 120 млрд руб., а в ближайшей перспективе мы планируем увеличить их до 150 млрд руб.); создание единого инфо-пула, обеспечивающего получение оперативной и достоверной информации о денежных потоках Группы «Газпром» и тем самым повышение качества принимаемых управленческих решений. Достижение указанных задач позволит нам сформировать систему cashменеджмента, соответствующую передовой международной практике, а также максимально эффективно использовать внутренние ресурсы Группы «Газпром». Для успешной работы в любых экономических условиях мы целенаправленно ведем работу по построению системы управления эффективностью бизнеса на базе современных информационных технологий. В 2012 году и в первом квартале 2013 года в постоянную эксплуатацию введены десять информационно-управляющих систем, автоматизирующих как бизнес-процессы корпоративного управления, так и дочерних обществ. В том числе, Общество перешло на электронный документооборот. Таким образом, завершено выполнение работ по созданию большинства систем, определенных Стратегией информатизации. Количество пользователей в 2012 году возросло в три раза по сравнению с 2011 годом.

Одним из основных результатов прошлого года стало внедрение ключевой для управления эффективностью системы — системы корпоративного хранилища данных на базе ключевых показателей эффективности. Система предназначена для поддержки принятия управленческих решений высшим руководством Общества. На базе корпоративного хранилища данных реализовано автоматизированное рабочее место Председателя Правления. Этот инструмент позволяет проводить анализ эффективности по более чем 700 показателям в организационном, продуктовом, географическом и других разрезах на суточном, квартальном и годовом горизонтах. Таким образом, данный инструмент предоставляет руководству компании широкие возможности по управлению эффективностью с учетом

оперативного реагирования на возникающие риски и использования открывающихся перспектив в условиях быстро меняющейся конъюнктуры мирового рынка.

В последние годы мы уделяем большое значение качеству корпоративного управления компанией. В марте 2013 года был утвержден Приказ об организации работы по совершенствованию корпоративного управления в «Газпроме». В рамках данного Приказа предусматривается исполнение целого ряда мероприятий, направленных на повышение прозрачности деятельности компании. В целях улучшения качества корпоративного управления мы ведем работу по следующим направлениям: минимизация рисков искажения данных реестра акционеров в целях предотвращения мошеннических действий с акциями; обоснование уровня вознаграждения членов Совета директоров Общества перед инвесторами; аудирование практики корпоративного управления в Обществе в целях ее дальнейшего совершенствования и получения национального рейтинга корпоративного управления; улучшение коммуникации инвесторов с независимыми директорами. В частности, в мае этого года состоялась телеконференция независимых директоров с инвесторами «Газпрома».

Также в Группе принят и активно внедряется Кодекс корпоративной этики, утвержден порядок доступа к инсайдерской информации и правила охраны ее конфиденциальности. Кроме того, с 2013 года акционерам предоставляется больше времени для ознакомления с материалами к годовому общему собранию акционеров — 30 дней, а не 20, как это было раньше. Самым наглядным показателем нашей работы по усовершенствованию корпоративного управления является существенный рост дивидендов в последние годы. Руководство компании старается придерживаться политики, направленной на повышение дивидендных выплат. В прошлом году мы выплатили высокие дивиденды ввиду рекордного размера чистой прибыли, полученной по итогам 2011 года. В этом году, ввиду снижения чистой прибыли, Совет директоров рекомендовал собранию акционеров утвердить предложение о выплате годовых дивидендов по результатам деятельности ОАО «Газпром» в 2012 году в размере 5 руб. 99 коп. на одну акцию. Это соответствует политике компании выплачивать 25% чистой прибыли головной компании по российской системе бухгалтерского учета в форме дивидендов.

Также в настоящее время прорабатывается возможность перехода на расчет дивидендов на базе чистой прибыли по консолидированной финансовой отчетности по

Одним из основных результатов прошлого года стало внедрение ключевой для управления эффективностью системы — системы корпоративного хранилища данных на базе ключевых показателей эффективности. Система предназначена для поддержки принятия управленческих решений высшим руководством Общества. Правления.

МСФО, начиная с результатов за 2014 год. В заключение я хочу сказать, что мы, как руководство компании «Газпром», уверены в устойчивом развитии. Основными факторами, способствующими финансовой устойчивости и росту компании, являются: уникальные фундаментальные показатели «Газпрома», четкая стратегия развития, сильные операционные и финансовые результаты, повышающееся качество корпоративного управления.

— Не могли бы вы сообщить хотя бы направление корректировки инвестпрограммы — ожидаете ли вы увеличения в сентябре на этот год?

— Начнем по порядку, с инвестиционной программы. Такая практика существует у нас каждый год. Вы знаете, что бюджетное планирование в компании состоит из двух частей. Мы утверждаем бюджет на следующий год в конце предыдущего года. Соответственно, если мы говорим о бюджете 2013 года: мы утверждаем его в ноябре или декабре 2012 года, и затем его корректируем. Почему это происходит? Потому что основной бизнес нашей компании носит сезонный характер и во многом зависит от того, как у нас пройдет пиковый осенне-зимний сезон. В соответствии с этим мы видим уже к июлю по результатам деятельности компании, насколько мы в состоянии осуществить наши задуманные планы. Прежде всего, это касается инвестиционной программы. При формировании бюджета мы рассматриваем несколько сценариев, но, как правило, на протяжении уже многих лет

принимая самый консервативный сценарий — как мы будем жить и работать, если ситуация сложится для нас неблагоприятным образом. В результате потом, уже по итогам года, мы корректируем, как правило, в сторону повышения. Потому что всегда лучше быть пессимистом в планировании и потом получать приятные сюрпризы по результатам деятельности, чем наоборот. Этот год не станет исключением. По итогам полугодия мы будем рассматривать корректировки в инвестпрограмму. Насколько сильными будут эти корректировки, я пока не готов вам ответить, потому что итоги полугодия еще не подведены. Это будет ясно, я думаю, ближе к сентябрю. Но то, что корректировки будут — это точно, потому что отсутствие корректировок — это тоже корректировка.

— Учитывая, что Правительство сейчас рассматривает вопрос сдерживания роста тарифов монополий, и если рост внутренних цен составит не 15%, а 5%, «Газпром» может потерять около 60 млрд долл. в следующие пять лет. Будет ли «Газпром» пересматривать какие-то проекты и отказываться от каких-то проектов в таком случае?

— Конечно, я тоже услышал недавно, что сейчас обсуждается вопрос о том, нужна ли равнодоходность на внутреннем рынке газа или не нужна. Мы исходим из того, что пока тех планов, которые Правительство озвучивало раньше, официально никто не отменял, — о том, что в 2013 и 2014 году повышение тарифов будет 15%. Что будет в 2015 году — непонятно. Если будет изменение роста тарифов в 2014 году, вы совершенно правильно озвучили цифру — где-то порядка 60 млрд руб. «Газпром» недополучит выручки. И нам, конечно, придется корректировать свои инвестиционные планы. Потому что мы в своей деятельности и в своем бюджетном процессе привыкли ориентироваться на собственные силы. Соответственно, если мы будем получать меньше выручки, не все из задуманного, что предполагалось раньше, может быть осуществлено.

— Учитывая сложившуюся ситуацию после решения США, и учитывая, что «Газпром» не будет осуществлять ряд запланированных сделок по M&A, будете ли вы пересматривать вопрос выпуска еврооблигаций в июле и в последующем? Будете ли вы отказываться или откладывать размещение в данных условиях?

— Что касается планов по еврооблигациям. Мы производим заимствование для того, чтобы обеспечивать производственную деятельность и нашу инвестиционную программу в какой-то ее части. Безусловно, при принятии

решения о выпуске мы руководствуемся, во-первых, потребностями в финансировании компании «Газпром», и во-вторых, ситуацией на внешнем рынке. Сейчас мы видим тенденцию к тому, что доходности по еврооблигациям не только у «Газпрома», а вообще на развивающихся рынках растут. У нас доходности по десятилетним выпускам выросли: в евро — где-то на 1%, в долларах — где-то порядка на 1,5%. Это процесс, мне кажется, с одной стороны объективный, потому что все ожидали: бесконечно поддержки экономики не будет. Может быть, выступление господина Бернанке было очень конкретным, и ориентиры были обозначены очень четкие — я вспоминаю выступление его предшественника, господина Гринспена, который говорил очень много, убедительно и, в принципе, как бы ни о чем. То, что такая тенденция есть, — это да. Но в любом случае возможности для развивающихся рынков, мне кажется, будут сокращаться на рынке долгового капитала. Но для таких качественных эмитентов, как «Газпром», в любом случае, на мой взгляд, будет возможность привлекать деньги с рынков капитала на приемлемых рыночных условиях. Мы рассматриваем возможность размещения июльского выпуска еврооблигаций.

— Можно уточнить, будут ли какие-то ретроактивные платежи, и сколько «Газпром» зарезервирует на ретроактивные платежи по европейским контрактам в этом году?

— М. РОСЧЕВ: Можно сейчас с уверенностью сказать, что в первом квартале у нас было погашено где-то 23 млрд руб. в отношении наших обязательств по ретроактивным платежам, ранее уже признанным. Остальные обязательства: более точных, определенных сумм мы сказать не можем, потому что это во многом зависит от результатов переговоров, которые сложатся. Но каких-то существенных дополнительных обязательств, скажем так, в суммах, которые были, как в прошлом году, мы не ожидаем на сегодняшний момент. То есть этот вопрос можно считать в той или иной мере закрытым.

— Сколько в целом из инвестиционной программы «Газпрома» пойдет на освоение шельфа, и в частности на Штокманский проект, в этом году?

— Что касается Штокмановского проекта, что окончательное инвестиционное решение по Штокману не принято. Соответственно, те работы, которые в настоящее время осуществляются, ведутся по статье «Проектно-исследовательские работы», которые не являются частью инвестиционной программы. Что касается шельфа в целом, я не знаю, есть ли у нас такие цифры в общем. Если говорить

Всегда лучше быть пессимистом в планировании и потом получать приятные сюрпризы по результатам деятельности, чем наоборот. Этот год не станет исключением. По итогам полугодия мы будем рассматривать корректировки в инвестпрограмму. Насколько сильными будут эти корректировки, я пока не готов вам ответить, потому что итоги полугодия еще не подведены. Это будет ясно, я думаю, ближе к сентябрю. Но то, что корректировки будут — это точно, потому что отсутствие корректировок — это тоже корректировка.

по Дальнему Востоку — это, прежде всего, Кириновское месторождение, и газопровод от Кириновского месторождения до Сахалина. На развитие программы по Восточной Сибири и Дальнему Востоку у нас предусмотрено 50 млрд руб. в 2013 году, в том числе и на Кириновское месторождение. Конкретно мы по строчкам не разбиваем. Это, наверное, лучше уточнить было у моих коллег из производственного блока.

— Могли бы вы назвать основные финансовые прогнозы на текущий год по выручке, EBITDA и чистой прибыли, что на данный момент?

— Что касается 2013 года: мы пока ориентировочно планируем и предполагаем, что общая выручка и EBITDA ожидаются где-то на уровне 2012 года. По чистой прибыли ожидаем небольшое снижение: может быть, порядка до 10% по сравнению с 2012 годом.

— Вы говорили о расширении внутреннего рынка газопотребления. В то же время государство ужесточает требования к энергосбережению с тем, чтобы, по крайней мере, приблизить к общемировым показателям на единицу продукции. По природному газу то же самое: гигантские объемы потерь по разным источникам и не только по вине «Газпрома», а за счет каких-то самых различных обстоятельств. Как это согласуется? Как согласовать две эти составляющие? Значит, государство требует сокращать потребление газа, а вы говорите о расширении рынка газа. С точки зрения экономической блока как решить эту проблему?

— Государство говорит о необходимости сокращать потребление газа, и действительно надо внедрять энергосберегающие и газосберегающие технологии. Мы, «Газпром», — только «за». Но мы читаем: для того, чтобы что-то беречь, это что-то должно быть чем-то весомым и иметь какую-то стоимость. Вы не начнете беречь то, что ничего не стоит. Именно поэтому мы считаем: объективно необходимо стремиться к тому, чтобы внутренние цены на газ были такими, чтобы это энергосбережению способствовало. Что касается развития газификации регионов. Это стратегическая задача «Газпрома». Мы планируем развивать внутренний рынок, и мы идем по этому пути. Мы заинтересованы в том, чтобы больше потребителей со стороны населения и со стороны промышленных предприятий подключалось к нашим газопроводам. Поэтому здесь я, честно говоря, не вижу конфликта. Мы за газосбережение. Что касается инвестиций: программе 2013 года таких инвестиций нет. И по Владивостоку, и по другому проекту, который Вы отметили, в настоящее время ведутся проектно-испытательские работы.

— Как менеджмент «Газпрома» оценивает снижение капитализации: как временное явление или как тренд, который вызван изменениями конъюнктуры мирового рынка газа?

— А. КРУГЛОВ: Конечно, менеджмент компании оценивает снижение капитализации негативно. Что тут сказать еще? Вообще, если посмотреть на 2013 год, тут совпало много факторов. Впервые, это снижение капитализации. Это не только вопрос «Газпрома», хотя, конечно, мы больше всего боимся за «Газпром». Но если посмотреть и на другие нефтегазовые компании развивающихся рынков, такие, как Petrobras или PetroChina, мы увидим и у них тоже снижение капитализации. Это происходит в связи с тем, что определенная часть спекулятивного капитала

Государство говорит о необходимости сокращать потребление газа, внедрять энергосберегающие технологии. Мы, «Газпром», — только «за».

уходит с развивающихся рынков. В том числе это связано и с последними высказываниями по поводу ослабления мер по поддержке экономики в США, с тем, что доходности по US Treasury тоже выросли. Это один момент. К сожалению, общая тенденция такова, что определенная часть такого быстрого спекулятивного капитала из развивающихся рынков уходит.

С другой стороны, очень много в этом году было негативной информации по поводу «Газпрома». Во-первых, это большое увеличение налоговой нагрузки на компанию. Я уже говорил в своем выступлении о том, что снижение чистой прибыли по итогам 2012 года во многом обеспечено тем, что увеличилась налоговая нагрузка на компанию. Очень много было сделано заявлений, которые, так скажем, вводили инвесторов в сомнения, стоит ли инвестировать в «Газпром». Чего стоит хотя бы дискуссия о том, что «Газпром» надо разделить — уж вроде говорили об этом, переговорами, — на транспортную и добычную составляющие. Опять возникают какие-то сомнения. Потом дискуссия по поводу либерализации экспорта: будет ли это экспорт СПГ, будет ли весь экспорт либерализован? Такое информационное вбрасывание, которое иногда допускалось со стороны определенных

людей, безусловно, составляло базу для дискуссий. Потом, сейчас что происходит: насколько цены на газ будут увеличены или не увеличены? Конечно, совокупность всех этих факторов оказала влияние на капитализацию «Газпрома» и на ту ситуацию, в которой мы сейчас находимся.

Что делает руководство компании? Со своей стороны мы стараемся делать все для того, чтобы быть для инвесторов понятнее, чтобы наша деятельность была более прозрачной. Но не все от нас зависит, точно так же как и в себестоимости добычи газа. Потому что те факторы, которые влияют на себестоимость и подвержены влиянию со стороны менеджмента, не такие, как влияние внешних факторов. Если такую аналогию можно провести и с капитализацией, я бы так сказал: в этом году был такой массив либо спорной, либо негативной информации про «Газпром», которая, на мой взгляд, привела к тому, что многие инвесторы вышли из компании, наряду с общей тенденцией по уходу спекулятивного капитала с развивающихся рынков.

— Вы в феврале давали прогноз по дивидендам на 2013 год в размере 8–9 руб. на акцию. Связано ли текущее снижение прогноза с тем, что события развиваются в этом году чуть хуже ваших консервативных ожиданий, заложенных в бюджет в конце 2012 года, или связано с чем-то другим? Я именно про 2013 год говорю. В текущей презентации — 6–8 руб., а в феврале вы говорили 8–9 руб.

— С чем связана корректировка прогноза? С тем, что изменились сценарные условия по прогнозу. Я бы еще раз повторил, что мы в своих прогнозах используем наиболее консервативный вариант развития. И мы думаем, что такие подходы были применены и к корректировке прогноза. Это то, что касается вашего вопроса по дивидендам.



— Вы прогнозируете, что выручка и EBITDA останутся в 2013 году примерно на уровне 2012 года, а чистая прибыль, тем не менее, снизится на 10%. Я так понимаю, что это может произойти только из-за какой-то существенной переоценки основных средств, то есть изменения параметра амортизации. Или вы ожидаете существенного снижения доходов от дочерних компаний, которые учитываются ниже операционной прибыли, или существенного повышения процентных платежей? Не могли бы вы уточнить, почему у вас при примерно том же уровне показателя EBITDA падает чистая прибыль, по вашим прогнозам? Спасибо.

— Что касается вопроса по чистой прибыли. Определенное снижение — да, но на чистую прибыль посмотрим. Во-первых, это то, как изменится у нас с 1 июля налог на добычу полезных ископаемых. Во-вторых, это возможность ретроактивных платежей, о которой говорили мои коллеги. В принципе, резерв есть на 2013 год. Будет ли он полностью использован или не полностью, зависит от переговорного процесса, от того, в какой части эта сумма будет востребована: либо перенесена на 2014 год, либо не использована. И ряд других факторов, которые позволяют нам сделать консервативный прогноз по чистой прибыли, ожидая ее снижения по сравнению с 2012 годом. Еще мне коллеги подсказывают: курсовая разница в том числе.

— Вы говорите о том, что предполагается сокращение инвестпрограммы, в случае если будет рост тарифов на 5% уже со следующего года. Я понимаю, что пока сложно говорить о том, какие это будут корректировки. Назовите хотя бы логику: какие проекты или статьи могут попасть в первую очередь под сокращение на те самые 130 млрд руб. в случае, если такие корректировки будут необходимы? Опять же, чиновники много говорят о том, что дивиденды лучше выплачивать по МСФО не по итогам 2014 года, а по итогам 2013 года. А вы сегодня снова говорите о 2014 году. Почему вы не хотите перейти с 2013 года? Я так понимаю, очень многие ожидают, что вы сможете сделать это раньше. Вообще, насколько это возможно или почему невозможно? И насколько может повлиять на вашу инвестпрограмму, в случае если будет принято, решение о либерализации экспорта СПГ? Я понимаю, что сейчас это не очень большая статья ваших доходов, но, тем не менее, инвестпрограмма на будущее — это тоже важно для вас.

— Начнем по порядку, с первого вопроса. Корректировка, снижение цен на газ — это

причина. Следствием является снижение чистой прибыли, которая является источником для того, чтобы мы осуществляли инвестиции. Не тарифы являются базой для инвестиций, а прибыль, амортизация и заимствования. Безусловно, причинно-следственная связь здесь существует, и, если мы будем видеть снижение чистой прибыли, то, безусловно, инвестпрограмма в будущем будет подвергнута корректировкам. Я говорил в своем выступлении о том, что принципы построения инвестпрограммы основаны на ранжировании проектов по степени приоритетности. К первой группе приоритетов относятся те проекты, которые направлены и способствуют выполнению «Газпромом» всех своих контрактных обязательств по поставкам газа. Соответственно, эти проекты будут реализованы в любом случае. Но если будет сокращение, то ожидать можно сокращения тех проектов, которые направлены на развитие. В любом случае поддержание добычи и единой газотранспортной системы в рабочем состоянии будет приоритетом, который «Газпром» будет выполнять. Второй вопрос у вас был относительно выплаты дивидендов по МСФО. Мы говорили про 2014 год исходя из того, что Группа «Газпром» — это, безусловно, не одно предприятие, это множество дочерних обществ. И, соответственно, необходимо время для того, чтобы систему учета во всех наших компаниях, которые входят в Группу «Газпром», привести в соответствие. Получится ли это в 2013 году — может быть.

Но здесь бы я предоставил слово коллегам из бухгалтерии, насколько это возможно технически. И еще был один вопрос по поводу инвестиций. Как повлияет на наши инвестиционные планы либерализация экспорта СПГ? Я думаю, что это не повлияет на наши инвестиционные планы. Почему это должно повлиять? На капитализацию, наверно, повлияет не позитивно: либо нейтрально, либо негативно.

— Все-таки по поводу сокращения цен, если будет решение, какие инвестиционные проекты из крупнейших, планируемых на ближайшую перспективу, могут быть отложены или пересмотрены? Можете вы назвать такие проекты?

— Конечно, не могу. Решение о том, какие проекты будут сокращены, принимает Правление. Как я могу за все Правление сказать, какие проекты будут сокращаться? Вообще, процессы сокращения достаточно болезненные, потому что у каждого проекта есть свой центр ответственности, все пытаются свой проект защитить. И решение о сокращении, точно так же как и решение об увеличении и корректировке инвестпрограммы, — это

вопрос, которому все Правление «Газпрома», без исключения, уделяет очень большое внимание. Поэтому не могу я сказать, какие проекты будут сокращаться или какие будут увеличиваться..

— Я вернусь к июльскому выпуску еврообондов — вы планировали в фунтах стерлингов. Можете объяснить, почему именно эта валюта? Потому что у вас какой-то процент выручки есть в фунтах или почему?

— Планировали в фунтах. Может быть, сделаем не в фунтах, может быть, сделаем в другой валюте. Может быть, перенесем. Почему конкретно был выбор фунтов? Основная наша экспортная выручка приходит к нам в евро и в долларах. Соответственно, мы стараемся и наш долговой портфель формировать таким образом, чтобы у нас был такой естественный хеджирование, чтобы у нас обязательства были в долларах или евро. Если мы делаем выпуск в какой-то другой валюте, допустим, в фунтах или у нас был выпуск в иенах, мы одновременно делаем своп в одну из тех валют, которые являются нашими основными по поступлению экспортной выручки — соответственно, это либо евро, либо доллар. Почему фунт? Лондон и вообще Великобритания является одним из мест, где сосредоточено достаточно много наших инвесторов, которые инвестируют и в доллары, и в евро. И в том числе был вопрос по выпуску в фунтах. Поскольку пилотный выпуск уже состоялся — мы видим, что он проходит успешно, в этом году он погашается — мы думали о том, что такая практика может быть продолжена. На самом деле, будет ли она действительно осуществлена, зависит от того, как рынок себя поведет.

— Андрей Вячеславович, вы упомянули о некоем резерве ретроактивных платежей, который может быть выплачен в этом году, либо перенесен на следующий. А в каком он размере?

— В достаточном для осуществления всех наших потенциальных обязательств для выплаты ретроактивных платежей. Я могу сказать, что в прошлом году он был порядка 114 млрд. руб. В основном это было RWE. В этом году он несколько больше, чем эта сумма.

— ФСФР заявила о том, что подготовлены новые правила листинга, и что все сделано для того, чтобы бумаги «Газпрома» вошли в высший котировальный лист Московской биржи. Будет ли холдинг проходить процедуру листинга? В настоящее время соответствуют ли холдинг и его бумаги высшему листингу? Или вам необходимо будет что-то предпринять для этого?

Надо подумать о том, чтобы либо заключительное совещание устраивать, и в том числе организовывать специальную сессию для журналистов — может быть, по итогам, совместно. Либо мы сделаем формат, когда будем просто проводить раз в год в одном каком-то месте — либо в Лондоне, либо в Нью-Йорке, в Москве, тоже, конечно (но инвесторы любят, когда к ним ездят) — и устраивать в рамках одного мероприятия общую совместную встречу.

— Безусловно, такое стремление есть. Мы рассчитываем на получение этого листинга и на то, что наши бумаги будут активно использоваться, в них будут инвестиции со стороны пенсионных фондов, и они войдут в высший котировальный список ММВБ. Что касается приказа, проект которого был опубликован, в настоящее время и «Газпром», и биржа работают с ФСФР по поводу уточнения определенных положений редакции этого приказа. И мы надеемся, что в конечном итоге он выйдет в той форме, которая позволит «Газпрому» очень быстро такой листинг осуществить.

— Я хотел уточнить по НДС. Понятно, что у нас теперь есть формула. А какими ориентирами, верстая бюджет следующего года, вы руководствуетесь? Как это отразится? Насколько объем ваших платежей будет больше? Или какойто рейндж вы рассматриваете по НДС?

— Я повторюсь. Исходя из консервативного подхода к формированию бюджета, мы рассматриваем и закладываем в бюджет вариант максимально возможных выплат. Сколько это будет к будущему году, я смогу вам ответить в ноябре, когда будет бюджет рассматриваться.

— Хотелось бы услышать несколько слов о формате проведения Дня инвестора.

— Я прочитал несколько обращений по поводу участия журналистского корпуса в Дне инвестора. Коллеги, о такой проблематике слышу в первый раз, но если она есть, давайте думать, как ее решать. Потому что мне бы хотелось, чтобы никто не чувствовал себя обделенным или обиженным. Расскажу по поводу логики. Мы День инвестора проводим, прежде всего, для buy&sell-side — для тех финансово-кредитных институтов, которые инвестируют либо в наши долговые обязательства, либо в наши акции. Проводим мы его в нескольких местах: это Москва, потому что мы расположены в Москве, в Лондоне, как я уже сказал, и в Нью-Йорке. Это те места, где сосредоточено большое количество наших инвесторов. Понимаете, в таком формате, допустим, при участии журналистов в Москве, когда мы всех соберем — все об этом уже напишут. И все те, к кому мы едем в Лондон и в Нью-Йорк, об этом прочитают. И, скажут: «Здравствуйте» (а вы, конечно, напишете, это же ваша работа), скажут: «А зачем тогда ехать?».

Надо подумать о том, чтобы либо заключительное совещание устраивать, и в том числе организовывать специальную сессию для журналистов — может быть, по итогам, совместно. Либо мы сделаем формат, когда будем просто проводить раз в год в одном каком-то месте — либо в Лондоне, либо в Нью-Йорке, в Москве, тоже, конечно (но инвесторы любят, когда к ним ездят) — и устраивать в рамках одного мероприятия общую совместную встречу.

Сравнивая с теми же телеконференциями. Я читал обращения: там были упреки в неравномерном раскрытии информации. Понимаете, те же инвесторы, к которым мы приедем после Москвы, могут нам сказать: «А почему вы кому-то сказали раньше, а мы услышали об этом позже?» Когда происходит телеконференция, все находится в одинаковом положении — либо могут в ней поучаствовать, либо не могут. Подключается информация, и вопросы происходят одновременно. Когда это растянуто по времени, тогда надо действительно подумать о пересмотре формата проведения Дня инвестора.

Вы знаете, я охотно общаюсь с журналистами, стараюсь отвечать по мере сил на все вопросы, которые возникают. Я только за то, чтобы вы участвовали. Поэтому мы думаем об изменении формата совместно с нашими коллегами из Департамента по информационной политике. И я надеюсь, что уже на следующем Дне инвестора, который будет

традиционно у нас в феврале, ко Дню святого Валентина, мы всех журналистов, кто захочет, пригласим.

— По внутренней норме рентабельности по шельфовым проектам: какая она без налоговых льгот, которые вы предлагаете, и, если эти налоговые льготы будут приняты, как она повысится?

— К. ОГАНЯН: Если брать два наших основных пилотных проекта, которые на сегодняшний день уже реализуются, — это Приразломное нефтяное месторождение и Киринское газоконденсатное месторождение. Единственное, я бы хотел отметить, что есть небольшая разница в отношении налоговых льгот этих двух месторождений, потому что по Приразломному нефтяному месторождению ряд льгот уже действует. Действующим законодательством установлена льготная ставка НДС на нефть до 2019 года и, соответственно, льготная ставка по экспортной пошлине на нефть, которая будет добываться на этом нефтяном месторождении.

С учетом того, что проект сложный (и геология достаточно сложная, и нефть достаточно вязкая), поэтому капитальные затраты достаточно высокие. ВНД (внутренняя норма доходности) на сегодняшний день, с учетом имеющихся льгот, составляет где-то чуть больше 13%. Предоставление дополнительных льгот (по которым на сегодняшний день, боюсь сглазить, но, мне кажется, мы уже достигли принципиальной договоренности с Правительством) повысит ВНД этого проекта где-то на 1 процентный пункт.

Если говорить о Киринском газоконденсатном месторождении, на сегодняшний день в отношении этого проекта практически никаких льгот нет. Мы ВНД оцениваем где-то в диапазоне от 7 до 8%. С учетом того значительного прогресса, которого мы смогли достичь в переговорах с правительством, мы получим практически нулевую ставку НДС, на 20 лет в рамках дальневосточного проекта. И опять же, боюсь, конечно, сглазить, но мы достигли принципиальных договоренностей — то, о чем говорил Андрей Вячеславович, — по экспортной пошлине на газовый конденсат, который будет добываться на месторождении. Скажу так: 25 лет, скорее всего, уже не будет — Правительство не согласилось с такими объемами, — но, тем не менее, это будет достаточно существенный льготный период, который нам позволит льготировать вывозимые жидкие углеводороды с этого проекта. Соответственно, я думаю, что ВНД по Киринскому газоконденсатному месторождению мы повысим где-то до 13,5–14%.

Повышение энергоэффективности в России: международный опыт или свой путь?

Модератор: Максим Филимонов, Первый заместитель главного редактора «РИА Новости»; выступающие: Дмитрий Конов, Председатель правления ООО «СИБУР»; Александр Новак, Министр энергетики РФ; Анатолий Тихонов, Член правления ГК «Внешэкономбанк»; Жан-Паскаль Трикуар, Президент Schneider Electric SA; Майкл Фэллон, Министр энергетики и изменения климата Великобритании; Мария ван дер Хуверн, Исполнительный директор, Международного энергетического агентства; Александр Чуваев, Исполнительный вице-президент Fortum Corporation; глава дивизиона «Россия»



— Мало кто сможет поспорить с тем, что тема энергоэффективности является одной из самых важных и, при этом, одной из самых недооцененных тем и в российском публичном обсуждении, и в российском медиапространстве. При этом ее потенциал для российской экономики по очень многим показателям является просто колоссальным. В России, как и во многих других странах, не так давно была принята программа повышения энергоэффективности, в соответствии с которой к 2020 году удельное энергопотребление в России должно снизиться на 40%. Однако есть такое ощущение, что многие меры в этой сфере начинают если не пробуксовывать, то реализовываться не так активно, как хотелось бы и Правительству, и многим другим. Этому мешают несколько объективных факторов. Один из них — относительно низкая стоимость энерго-ресурсов и энергии в России. Ведь фактор резкого роста цен на нефть в начале 70-х годов в западном мире стал тем толчком, который вызвал бурное развитие технологий энергоэффективности. У нас этот фактор в полной мере не работает. Другой фактор — это несовершенство технического регулирования, отсутствие понятных для населения и для бизнеса стимулов к повышению собственной энергоэффективности. И наконец, фактор, в котором мы все живем, — это макроэкономические проблемы. Это риск замедления глобальной и российской экономики, который заставляет бизнес быть более осторожным в своих инвестиционных планах, в том числе, в отношении энергоэффективности.

— А. Новак: Мне кажется, что тема, которая будет здесь обсуждаться, очень актуальна для России. Вчера Президент РФ еще раз сказал, что главная цель развития нашей экономики — это модерни-

зация. Мы прекрасно понимаем, что модернизация и энергоэффективность между собой очень связаны. И энергоэффективность является, по сути дела, производной модернизации. Поэтому, безусловно, тема актуальная. Мне кажется, цель сегодняшней панели — обсудить, что делается в России, какие стоят задачи, какие методы и инструменты можно было бы использовать для того, чтобы повысить энергоэффективность.

Мы понимаем и знаем, что государство объявило о политике по снижению энергоемкости к 2020 году — на 40% снизить энергоемкость валового внутреннего продукта по отношению к уровню 2007 года. Бизнес уже сегодня активно занимается этими вопросами. Как уже сказал ведущий, в 2010 году была принята государственная программа, а за год до этого, в 2009 году, был принят специальный закон — закон номер 261. Фундаментальная база для повышения энергоэффективности была заложена. В России появились такие понятия, которые давно используются во всем мире — энергоаудит, энергосервисы. Повысилось количество приборов учета, в том числе такая задача была поставлена в бюджетной сфере. За последние два года число этих приборов было увеличено в полтора раза. Бюджетная сфера обеспечена приборами учета уже почти на 90%.

Много сделано в нормативной базе. Принято около 70 нормативно-правовых актов, выполнены действия, связанные с налоговыми преференциями по энергоэффективности, по ускоренной амортизации оборудования, которое является энергоэффективным. То есть, по сути дела, большая работа проведена, база заложена.

Выделены деньги из бюджета. Ежегодно в виде субсидий субъектам Российской Федерации в качестве мотивирующих факторов выделяются средства в размере от пяти до шести миллиардов рублей. Они, в свою очередь, дают мультипликативный эффект за счет привлечения средств субъекта Российской Федерации и средств бизнеса на реализацию энергоэффективных проектов, которые в субъектах Российской Федерации в основном идут на новые проекты. Это проекты, связанные с эффективностью уличного освещения, заменой оборудования котельных на более эффективное, с жилищно-коммунальным хозяйством. Мы анализируем и знаем, куда тратят средства по своим программам субъекты Российской Федерации.

Тем не менее, несмотря на все эти факторы, что мы наблюдаем? У нас темпы снижения энергоемкости валового внутреннего продукта пока не такие, которые хотелось бы иметь для того, чтобы достичь показателя по снижению в 40% энергоемкости ВВП. Если идти такими темпами, как сегодня (в 2011 году энергоемкость ВВП России была снижена на 1,5%, в 2010 году — на 2,5%), то мы снизим энергоемкость где-то на 25%. То есть дельта между 40% и 25% — это то, над чем нужно дополнительно поработать. И я считаю, что важнейшая задача, которая сейчас стоит перед нами, — найти новые инструменты, дополнительно изучить международный опыт по тем механизмам и инструментам, которые действуют в других странах и которые дают дополнительный эффект, чтобы мы получили дополнительное ускорение по снижению

Сегодня Министерство энергетики работает над новой моделью рынка, над продолжением тех реформ, которые происходят в электроэнергетике, для создания возможностей по привлечению инвестиций в электроэнергетику для обновления, модернизации и строительства новых генерирующих мощностей.

энергоёмкости, по повышению эффективности практически во всех отраслях.

Я могу сказать, что российская экономика, конечно, несколько отличается от других экономик по своей энергоёмкости, по структуре. Мы видим, что львиную долю в потреблении энергоресурсов занимают такие отрасли, как электроэнергетика, теплоэнергетика, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт. Эти несколько составляющих, которые я перечислил, фактически потребляют до 70% энергоресурсов. Плюс еще добыча углеводородов, нефтехимия, сюда же входит и энергоёмкая металлургия, в том числе алюминиевая отрасль и черная металлургия. Семьдесят процентов.

Интересная цифра, которую вы наверняка знаете, но которую я, тем не менее, хотел бы обозначить. Мы имеем на сегодняшний день самый высокий в мире уровень производства тепла. Два миллиарда гигакалорий — это самый высокий уровень. У нас самое высокое в мире количество котельных и потребление, и при этом высокий износ оборудования. Понятно, что есть большие резервы для повышения энергоэффективности и замены устаревшего оборудования.

Если брать электроэнергетику, на сегодняшний день мы затрачиваем где-то 330 грамм условного топлива на производство одного киловатт-часа, в то время как лучший показатель в мире — это 220 грамм условного топлива. То есть фактически в полтора раза меньше. То же самое относится и к потреблению электроэнергии и энергоресурсов в таких отраслях, как черная металлургия, как цементная промышленность, где мы еще используем такие устаревшие технологии, как, например, метод мокрой очистки. Они потребляют на 30% больше электроэнергии, чем, если бы использовались современные методы сухой очистки. В Японии, например, 100% предприятий в цементной отрасли используют современные методы, сухие способы производства цемента. В России соотношение в другую сторону: где-то 15% таким способом и 85% — старыми методами. То есть резервы огромны.

Вопрос сегодняшней дискуссии, как мне кажется, заключается в некоторых развилках: каким образом нам мотивировать ускоренное снижение энергоёмкости и повышение энергоэффективности? Есть, в принципе, два таких известных способа. Один способ — это метод экономического стимулирования. Второй способ — это метод жесткого регламентирования по отношению к техническим, технологическим, экологическим требованиям, используемым во всем мире. У каждого способа есть свои плюсы и минусы. В частности, если говорить об экономическом стимулировании, то понятно, что, допустим, переход в электроэнергетике с паросиловых установок на парогазовые установки возможен и экономически эффективен в том случае, если будет установлена более высокая цена на газ,

при которой будет маржинальный доход, позволяющий окупать инвестиционные затраты на переоборудование. Не секрет, что при существующих ценах на энергоресурсы в этой отрасли пока имеется недостаток маржинального дохода для переоборудования. Хотя у нас 37 из 223 гигаватт мощности производства электроэнергии составляют старые паросиловые установки. И здесь огромный резерв по снижению энергоёмкости, по повышению эффективности, поскольку понятно, что коэффициент полезного действия паросиловых установок на сегодня в районе 35%. А если внедрить современные парогазовые установки методами экономического стимулирования, этот коэффициент может быть повышен до 55—60%, то есть до самых высоких уровней. Это, в свою очередь, значительно снизит потребление энергоресурсов.

В целом, если говорить о последствиях, мне кажется, что очень важны экономические методы стимулирования, и основная задача в этой части состоит в том, чтобы создать механизмы, которые позволили бы привлечь инвестиции в наши энергоёмкие отрасли. В частности, если брать электроэнергетику и теплоэнергетику, я считаю, что мы можем это сделать. Сегодня Министерство энергетики работает над новой моделью рынка, над продолжением тех реформ, которые происходят в электроэнергетике, для создания возможностей по привлечению инвестиций в электроэнергетику для обновления, модернизации и строительства новых генерирующих мощностей.

В соответствии с нашей программой, мы до 2020 года планируем дополнительно модернизировать около 50 гигаватт мощностей, и это очень большая цифра. Для этого необходимо создавать соответствующие экономические стимулы и инструменты. В первую очередь, это долгосрочные двусторонние договоры между потребителем и производителем, которые позволили бы обеспечить приток необходимых инвестиций на обновление и модернизацию основных фондов.

Огромный резерв мы видим в тепловой энергетике. За последние годы у нас значительно снизилась когенерация, когда оборудование одновременно работает на производство электроэнергии и тепла. И в этой связи очень сильно понизилась эффективность соответствующих теплоэлектростанций. Министерство энергетики ставит перед собой задачу предложить в этом году новую модель рынка тепла, которая бы также позволила создать экономический стимул для модернизации тепловых станций, электроэнергетических станций.

О чем бы еще я хотел сказать? Что касается технического регулирования, в этой части, как мне кажется, во многих странах накоплен большой опыт, и о нем могут рассказать мои коллеги, которые сегодня здесь присутствуют. Мне кажется, что это очень сильный, действенный инструмент, который мог бы существенно повысить энергоэффективность. Надо не бояться устанавливать определенные требования. Хотя мы, безусловно, встречаем серьезное сопротивление.

Я могу привести положительный пример того, как мы преломили сопротивление и условно достигли хорошего эффекта. Например, тема, связанная с утилизацией попутного нефтяного газа на нефтяных месторождениях. Было принято решение, что к 1 января 2015 года утилизация попутного нефтяного газа должна быть не менее 95%. Многие предприятия сначала упирались. Тем не менее, на сегодняшний день работа в этом направлении идет. Фактически, к 1 января 2015 года мы получим этот результат. Тот попутный нефтяной газ, который ранее сжигался, будет использоваться для внутреннего энергопотребления, для производства электроэнергии, либо будет закачиваться в соответствующие пласты и создавать соответствующее давление. Хотя это, конечно же, большие инвестиции для предприятия, во многом не выгодные, но такие требования, установленные государством, позволяют значительно снизить энергоёмкость и повысить энергоэффективность.

Приведу второй пример, в котором мы также выдержали свою политику. Он касается классов энергоэффективности и экологичности топлива. Как вы знаете, с 1 января 2013 года мы отказались от второго класса, был принят соответствующий технический регламент. С 1 января 2015 года откажемся от третьего класса и с 1 января 2016 года — от четвертого. Мы простимулировали это, в том числе, и налоговыми преференциями. И сегодня мы видим, что бензин пятого класса производится более высокими объемами, чем мы планировали. То есть предприятия вложили инвестиции и получили от этого эффект.

Еще одно направление, которое, я думаю, было бы целесообразно рассматривать сегодня, — это введение так называемых сертификатов энергоэффективности, которые используются в мире. Мне кажется, что коллеги сегодня об этом также скажут.

И еще я бы обратил внимание на бытовой сектор. В бытовом секторе также есть большие резервы для повышения эффективности. Но в этом плане нам нужно провести соответствующую работу по маркировке бытовых приборов, как это делается во всем мире, и по просвещению населения: в чем эффективность от покупки более энергоэффективных бытовых приборов — холодильников, кондиционеров и так далее. Мне кажется, что здесь мы, как государство, могли бы использовать, в том числе, и стимулирующие меры, например такие, которые используются в других странах: при покупке более энергоэффективных электроприборов часть платежа можно было бы возвращать. Это делает бизнес, это делают предприятия жилищно-коммунального хозяйства, которые напрямую работают с потребителями.

Существует большой массив информации о том, как в мире сегодня работают над энергоэффективностью. Об этом можно говорить долго. В настоящее время мы занимаемся подготовкой изменений в государственную программу, которая была принята в 2010 году и которая действует сегодня. Наша задача — с учетом специфики России использовать самый лучший опыт для достижения тех показателей, которые мы перед собой поставили. Резерв большой, задачи амбициозные. Мы готовы, как министерство, выходить в Правительство, в Государственную Думу с предложениями и по экономической мотивации по снижению энергоэффективности, и по установлению технических и экологических требований.

— *Правильно ли мы поняли, что министерство в выстраивании политики энергоэффективности склоняется не принуж-*



дать бизнес и население силовым образом, а создавать правильные экономические стимулы с тем, чтобы этот переход происходил плавно и менее болезненно для всех субъектов?

— А. Новак: Я не говорил, что мы больше придерживаемся того или иного инструмента достижения энергоэффективности. Мне кажется, что это должно быть в комплексе. С одной стороны, экономическая мотивация, с другой — жесткие требования. Я не против того, чтобы устанавливать жесткие требования и стандарты, как это делается во всем мире: стандарты энергоэффективности зданий, стандарты энергоэффективности автомобильных двигателей, стандарты энергоэффективности бытовых приборов, и так далее. Мне кажется, что нам не надо бояться этого. Нужно идти по двум путям, в том числе — и по установлению жестких стандартов и требований.

— *Теперь я бы хотел предоставить слово госпоже Ван дер Хувен, руководителю Международного энергетического агентства. Госпожа Ван дер Хувен, каков Ваш взгляд через призму глобальных проблем и через опыт других стран на то, как в России могут быть применены лучшие практики, которые показали свою максимальную эффективность в других странах?*

— М. ван дер Хувен: Я хотела бы сделать несколько замечаний по поводу международного восприятия России. Буду честной — и это уже сказано министром Александром Новаком — энергоёмкость российской экономики очень высока. Россия тратит на производство единицы ВВП в два раза больше энергии, чем страны ОЭСР. Согласно данным Мирового энергетического обозрения за

2011 год, если бы Россия в каждом секторе экономики в 2008 году использовала энергию с эффективностью стран ОЭСР, то она снизила бы свое энергопотребление более чем на 200 миллионов тонн в нефтяном эквиваленте (что составляет 30% российского потребления нефти в том же году) либо на 180 миллиардов кубометров газа. Это огромное количество нефти, огромный объем газа и огромная сумма денег. В этом отношении можно и нужно сделать очень многое. Уже введен действенный и гибкий набор правовых норм и регламентов, связанных с энергоэффективностью, — их наличие по-настоящему необходимо, но не менее важно, как они будут применяться, каким будет их мониторинг. Оценка исполнения необходима, потому что люди хотят видеть результаты; если в предложенных мерах они увидят что-то полезное и выгодное для себя, то и представители отрасли, и простые граждане будут следовать новым правилам. Если же польза не осознается, возникают трудности.

Почему мы говорим об энергоэффективности? Когда я была в России пару лет назад (а приезжаю я сюда довольно часто), кто-то спросил меня: «Для чего нам заниматься энергоэффективностью? У нас же достаточно нефти». Это правда, здесь много и нефти, и газа, но их можно использовать с большей пользой и получать за них больше денег. Есть две причины, по которым энергоэффективность важна. Она ускоряет экономический рост, что мы наблюдаем в других регионах мира. Ее введение стимулирует развитие малых и средних предприятий. Она повышает промышленную конкурентоспособность, которая совершенно необходима, учитывая членство России в ВТО; она же является ключевым пунктом рабочей повестки для саммита Большой

двадцатки под председательством России.

Давайте задумаемся: каковы приоритеты для России с этой точки зрения? Первое — разработка драйверов изменений для энергоемких отраслей. Это очень важно, поскольку значительная часть российского промышленного экспорта — энергоемкая продукция, производимая на промышленных предприятиях в течение длительного времени. Эти мощности давно устарели: их эксплуатация оправдывается лишь малыми капитальными затратами и низкой стоимостью потребляемой энергии. Однако их время заканчивается; например, сегодня в Северной Америке появляются новые энергоэффективные предприятия на сланцевом газе. Эти предприятия тоже выигрывают от низких цен на энергию, сопоставимых с внутренними российскими ценами. Это означает, что пришла пора перемен. Сегодня мы видим, что любой стране — не только России — необходимо уделять внимание энергоэффективности промышленности, учитывая как ее конкурентоспособность в будущем, так и перспективы развития энергетики в целом.

Это подводит меня к вопросу об энергоэффективности жилья: имеются возможности достичь высокого уровня в этой сфере. В России следует ожидать продолжительного строительного бума, поскольку значительная часть жилья советских времен не соответствует стилю жизни среднего класса в 21 веке. Важно, чтобы новые дома обладали высокой энергоэффективностью. Для этого необходимо разрабатывать и различными способами вводить в действие более строгие стандарты энергоэффективности для зданий и бытовой техники.

Перейдем к вопросу электроснабжения. Две недели назад мы закончили книгу о реструктуризации российского электроэнергетического сектора, которая была написана в тесном сотрудничестве с российскими заинтересованными сторонами. Одно из ее ключевых положений заключается в том, что, увеличивая темпы инвестирования в современные генерирующие мощности, можно резко повысить эффективность производства электроэнергии. Это, безусловно, создает выгоды для российской промышленности и посылает ей ясные ценовые сигналы. Важно повысить также энергоэффективность конечного потребления.

Что думают и делают люди, предприятия и отрасли в отношении энергетики? Обратимся к промышленным отраслям. Значительная доля энергоэффективных улучшений в странах с переходными экономиками — не только в России, но и повсюду — определяется прямыми иностранными инвестициями,

влияющими на рост основного капитала. Мы полагаем, что открытая инвестиционная среда благоприятна и принесет выгоды России в целом, в том числе — повысит энергоэффективность. Необходимы согласованные меры по применению законодательных и налоговых механизмов, чтобы стимулировать инвестиции в энергоэффективность.

Группа компаний, о которой я хотела бы упомянуть особо — это энергосбытовые компании. Необходимо развивать рынок энергосбытовых компаний, имеющий большой потенциал. Если сравнивать с другими странами, в России эти компании представлены недостаточно.

Я знаю, что существует проблема тарифов. Тарифы действительно необходимо повышать. Всегда есть незащищенные потребители, это правда, но лучше вводить для них целевые льготы, чем устанавливать режим, от которого выигрывает каждый, включая средний класс и людей с высоким доходом, которые не нуждаются в низких ценах. Они в состоянии платить, но некоторые люди — нет. Мы должны помочь этим людям. Тарифы, не отражающие затрат, становятся препятствием на пути инвестиций в энергоэффективность. Именно это и происходит в России: у потребителей возникают проблемы с местными тепловыми сетями. Тут важен один из вопросов, о котором упомянул господин министр — приборы учета потребления энергии. Конечно, возникает вопрос: кто выигрывает от повышения тарифов? Куда пойдут эти средства? Это означает, что нужна прозрачность относительно того, что происходит с полученными деньгами. Иначе люди будут протестовать против роста платежей. Если они увидят в этом какой-то выигранный для себя, они согласятся; вот почему так важна прозрачность.

Я упоминала финансовый сектор. Энергоэффективность часто становится финансовой проблемой, особенно в секторе домохозяйств; при этом сервисные энергетические компании также существенно зависят от внешнего финансирования. Государственная политика, направленная на борьбу с несовершенством финансового рынка, становится существенной составляющей достижения энергоэффективности. Следует разъяснять обществу эту политику и умножать усилия по ее продвижению на всех уровнях, подключая университеты, федеральные и региональные правительственные агентства. Мы полагаем, что Россия нуждается в сильной политике и богатом экспертном опыте в этих областях.

Можно ли сделать это на следующий день? Можно ли сделать это в течение одного года? А за два года? Нет, невозможно. Энергоэффек-

Необходимо развивать рынок энергосбытовых компаний. Если сравнивать с другими странами, в России эти компании представлены недостаточно. Я знаю, что существует проблема тарифов. Тарифы действительно необходимо повышать. Всегда есть незащищенные потребители, это правда, но лучше вводить для них целевые льготы, чем устанавливать режим, от которого выигрывает каждый, включая средний класс и людей с высоким доходом, которые не нуждаются в низких ценах. Они в состоянии платить, но некоторые люди — нет. Мы должны помочь этим людям. Тарифы, не отражающие затрат, становятся препятствием на пути инвестиций в энергоэффективность. Именно это и происходит в России: у потребителей возникают проблемы с местными тепловыми сетями.

тивность требует серьезных усилий в продолжение ряда лет. Ей нужна долгосрочная политика. Для решения таких задач необходимо использовать новые возможности для экономии энергии, которые возникают в результате технологических изменений и появления на рынке новых продуктов, что требует времени.

В глобальной перспективе политика, направленная на улучшение энергоэффективности в промышленности, может за короткий срок привести к большой экономии энергии. Хотела бы упомянуть опыт других стран. Япония имеет весьма эффективную программу Top Runner для домашней бытовой электротехники. В Китае есть программа Top 10 000, которая нацелена на радикальное снижение промышленного электропотребления. На базе ее успеха разворачивается другая программа — повышение промышленной энергоэффективности. Эта программа покрывает две трети общего энергопотребления в Китае. К 2015 году там планируется сэкономить 250 миллионов тонн условного топлива. Соединенные Штаты проводят интенсивные программы энергосбережения под контролем энергетических компаний, финансируемых налогоплательщиками. Эти компании имеют обширное портфолио энергосберегающих стандартов для бытовой техники. Они ввели стандарт энергоэффективности и обязательства по ресурсосбережению — это правильный путь. Германия создала бурно растущий рынок для энергосбытовых компаний. Я полагаю, что развитие этого рынка объясняется эффективным сочетанием государственной поддержки (что включает техническую и финансовую поддержку) и неправительственных программ. Созданы благоприятные условия, включая налоги на энергетику, которые значительно увеличивались (пропорционально растущим ценам на энергию) по мере либерализации рынка.

Давайте будем честными: ценность зарубежного опыта имеет определенные ограничения. На нем можно учиться, это правда, но политика должна быть адаптирована к национальной специфике, иначе она не будет работать. Чтобы выработать действенную энергосберегающую политику, необходимо в национальном контексте рассмотреть рамочные условия для национальной энергетической системы. Опыт других стран может помочь, и я убедительно призываю учиться на нем, потому что он включает все факторы, из которых складывается эффективность политики. Он способен помочь в осуществлении реформ, необходимых, чтобы действительно достичь конкурентоспособности и резкого повышения эффективности.

— Вы перечислили целый ряд мер, которые необходимо принять для того, чтобы повысить энергоэффективность. А, если «отжать» все, что Вы сказали, какие бы две-три самых важных вещи, на Ваш взгляд, было бы полезно сделать России, чтобы в достаточной короткой временной перспективе получить максимально возможный эффект?

— М. ван дер Хувен: Во-первых, я хотела бы подчеркнуть необходимость изменений в секторе электроснабжения, поскольку здесь каждый может ощутить перемены к лучшему. Во-вторых, я хотела бы подчеркнуть необходимость изменений в промышленности, требуемых для повышения конкурентоспособности; чтобы стать полноправным членом ВТО, необходимо быть конкурентоспособным, это действительно очень важно. В-третьих: где еще используется много энергии, кроме энергоемких отраслей промышленности? В домашних хозяйствах, где энергия потребляется бытовой техникой. Заменить эти приборы легче, чем изменить систему в целом, поскольку срок жизни бытовой техники составляет от пяти до десяти лет, после чего она вытесняется новой. Я говорю об осветительных приборах, лампочках и тому подобных вещах: начать перемены здесь довольно просто. Остальное сложнее. Сосредоточьте усилия на этих трех направлениях.

— Мистер Фэллон, я хотел бы передать Вам слово с тем, чтобы Вы поделились тем опытом, который есть у Вас в Вашей стране для решения задач по энергоэффективности, и, может быть, рассказали, каких ошибок стоит избежать России на этом пути, с тем чтобы ее движение по этому пути было не таким сложным, как у Великобритании.

— М. Фэллон: Не хочу учить Россию, что и как ей делать, но могу предложить некоторые соображения по поводу того, что мы сделали в Великобритании. Наша энергосберегающая стратегия построена на двух постулатах. Во-первых, чтобы иметь современную процветающую и глобально конкурентоспособную экономику, необходимо быть максимально энергоэффективным и «зеленым». Во-вторых, ситуация в Великобритании такова: в последнее десятилетие мы перестали быть нетто-экспортером газа и нефти и теперь должны импортировать более 40% (и рост продолжается) потребляемых энергоносителей. В то же время мы должны соответствовать обязательствам Европейского Союза и другим международным обязательствам по снижению выбросов углерода и потреблению возобновляемой энергии. В итоге мы столкнулись с весьма специфическим вызовом. Но мы убедились, что

энергоэффективные стратегии сами по себе могут способствовать экономическому росту. Они добавили до 0,1% скорости нашего роста и создали несколько сотен тысяч рабочих мест. При этом низкоуглеродный сектор рос быстрее, чем остальная экономика в целом. Он вырос на 5% за год и сегодня стоит около 17 миллиардов фунтов. Энергоэффективная политика и развитие низкоуглеродного сектора могут сами по себе усилить нашу экономику, сделав ее более динамичной и конкурентоспособной.

Полагаю, сейчас может возникнуть такой вопрос: как правительства могут наилучшим образом стимулировать поиск путей повышения эффективности и сопутствующего ей экономического роста? Я мог бы предложить четыре вывода на основании опыта Великобритании. Во-первых, политика такого рода должна быть целевой и ясной, и, как совершенно справедливо сказал господин Новак, цели и обязательства должны сочетаться со стимулами. Например, в Британии мы законодательно обязали поставщиков энергии проводить энергосберегающую модернизацию. При этом правительство выделило средства новому инвестиционному фонду для поддержки адаптации промышленности к нововведениям. Мы компенсировали затраты наиболее энергоемких отраслей за скорость, с которой они должны прийти в соответствие с нашими европейскими и международными обязательствами. Нечто похожее произошло и с потребителями. Поскольку потребители должны оплачивать часть затрат по введению технологий возобновляемой энергии, мы запустили для них программу Green Deal, чтобы помочь финансировать энергоэффективные улучшения в их домах из расчета меньших счетов в будущем.

Во-вторых, на реформированных энергетических рынках важно с самого начала создать стратегию сокращения спроса, чтобы убедиться, что это сокращение стимулировано правильно. Кроме того, нужно использовать некоторые хорошо разработанные финансовые методы, которые дают энергетическим компаниям, снижающим спрос, правильные стимулы для их успеха на энергетическом рынке.

В-третьих, необходимо быть уверенным, что здесь существует конкуренция. В Британии сегодня шесть крупных энергетических компаний. Мы считаем, что этого слишком мало. Мы поощряем независимые компании вводить инновации, в которых нуждается энергетический сектор. Мы поощряем потребителей выбирать, поощряем их переходить на более низкие тарифы. Мы добились того, что теперь энергетические компании обяза-



— Дмитрий, Ваша отрасль является одной из самых энергоёмких, и многие Ваши коллеги, которые также потребляют очень много энергии, жалуются на то, что у них нет денег на то, чтобы вкладывать в дорогие и не всегда дающие быструю отдачу проекты по повышению энергоэффективности их предприятий. «СИБУР» делает такие инвестиции. Какую выгоду Вы видите в этом для себя, и что бы Вы, с точки зрения бизнеса и с Вашей точки зрения, могли бы порекомендовать регуляторам и государству для того, чтобы их политика была максимально эффективной?

— Д. Конов: У меня есть короткий ответ и ответ существенно длиннее. Короткий ответ: я искренне верю в то, что те, кто не занимаются энергоэффективностью за счет модернизации, в конечном итоге уйдут с рынка и не смогут существовать как бизнес или как компания. Это может случиться в коротком временном промежутке, это может случиться в чуть более длинном, но в конечном итоге это случится со всеми. Это неизбежность, и деньги, не потраченные сегодня, — это деньги, которые могут в конечном итоге привести к закрытию того или иного бизнеса в далеком или не далеком будущем.

Цель, которую мы сегодня обсуждаем — снижение энергоёмкости ВВП на 40% за 12 лет (насколько я помню, в первый раз эта цифра появилась в 2008 году). В истории XX века или XXI века, найдется лишь несколько примеров, когда подобное снижение энергоёмкости, подобное сбережение энергии было достигнуто за такой период времени. Из того что знаю я (думаю, что у коллег могут быть на это разные взгляды), есть всего два примера за весь XX век или за всю послевоенную историю. Сама цель изначально была достаточно амбициозной. Это не означает, что к ней не нужно стремиться. Но она была задана с некоторым отрывом от реализма.

Как мы обычно рассматриваем причины? Мы сравниваем то, что построено много лет назад, и то, что существует в самом последнем поколении технологий. В абсолютных цифрах те же самые 40%, вполне вероятно, и есть разница между одним поколением технологий и другим, одними устройствами или одними зданиями и другими. Но при этом нужно помнить, как уже было сказано о бытовых приборах или о транспорте: автомобиль меняется в среднем раз в десять лет, энергетические мощности раз в 30—50 лет, и, например, здания меняются в среднем реже, чем раз в 50 лет. Поэтому если вопрос в том, что нужно всё сразу за 10 лет снести и создать новое, то тогда эта цель в 40% плюс-минус достигается. Наверное, это не очень реалистично, но нужно искать для этого какие-то дополнительные механизмы.

Сегодня уже было сказано, что на самом деле нефтехимия — не самая энергоёмкая отрасль. Непосредственно у «СИБУРа» есть часть, которую мы называем сырьевой. Мы, среди прочего, попутно перерабатываем нефтяной газ, и за 10 лет переработка выросла с восьмью миллиардами до двадцати с лишним миллиардов кубометров. Можно было бы сказать, что это самый большой вклад «СИБУРа» в энергосбережение, но это слишком просто и не совсем объективно. Наш самый большой вклад, как компании и как отрасли, в энергосбережение (и именно поэтому нефтехимические компании, создавая свои продукты, экономят в два раза больше энергии, чем тратят на их создание) — это то, как используется то, что мы производим.

Например, можно посмотреть на те материалы, которые производит нефтехимия, и подумать, например, о 15 или 20 последних годах развития автомобилестроения. Если 15—20 лет назад каждый автомобиль содержал пять—семь килограммов полимерных материалов, то сейчас полимеров в легковой машине около двухсот килограммов. Автомобильная промышленность снижает вес, шинная промышленность снижает трение, для того чтобы экономить энергию в конструкциях. Прогресс за эти 15—20 лет существенно продвинулся, и автомобили стали

ны упрощать информацию о тарифах, которые они предлагают промышленности и домохозяйствам. В последний период, по которому мы имеем статистику, около 1,5 миллиона человек сменили своих поставщиков энергии, что, я считаю, стало существенной вкладом в создание конкуренции на энергетическом рынке.

В-четвертых, я полагаю, что предшествующий выступающий коснулся этой темы — необходимо обеспечить широкую общественную поддержку этим начинаниям. Стоимость энергоресурсов растёт. Это не просто арифметический рост цен — он несет политическую нагрузку. Сегодня эти расходы составляют большую долю затрат во многих домохозяйствах и во многих промышленных бюджетах. Очень важно, когда цели заявлены публично, когда относительно них существует консенсус. Там, где осваиваются новые стратегии, общество должно отчетливо понимать, что пропорции коммунальных платежей связаны с этими изменениями, что новые цены зависят от международных факторов, от изменения цен на энергоносители и так далее. Чрезвычайно важно убедиться, что общество понимает необходимость изменений, которые следует произвести, и что государство находится в поиске консенсуса. Наша цель — к 2020 году сократить энергопотребление в бытовой сфере на 11%. Считаю, что в России более амбициозный набор целей. Кажется, господин министр говорил о сорокапроцентном сокращении потребления к 2020-му году. Уже отмечалось, что если бы Россия использовала энергию так же эффективно, как страны ОЭСР, она сэкономила бы столько энергии, сколько Британия потребляет. Здесь скрыт огромный выигрыш для России. Если есть другие пути, где мы будем полезны, то в рамках меморандума о взаимопонимании, уже заключенного между нашими странами, мы с удовольствием углубим наше сотрудничество. Спасибо.



гораздо более экономичными, во многом — за счет того, что в них все в большем объеме используется нефтехимические материалы.

Если посмотреть на изоляцию зданий и сооружений, то видно, что использование нефтехимических материалов экономит обычное стекло, дерево, бетон и прочее, но в целом очень сильно меняет конфигурацию и значительно повышает энергоэффективность зданий. Опять-таки, самый большой вклад такой достаточно энергоёмкой отрасли, как нефтехимия, в энергосбережение — это создание материалов, которые помогают другим отраслям или другим производителям эту энергию экономить.

Второе направление, о котором можно упомянуть — это технологии производства. В России достаточно много примеров, когда в очень похожих производственных процессах используется несколько поколений технологий.

Если посмотреть на то, какие установки стоят на территории России, то они могут быть трех-четырёх поколений с совершенно разной эффективностью. Из достаточно известных бытовых примеров — простой процесс электролиза — разложение и производство хлора под воздействием электричества. Есть ртутный электролиз, который практически везде в мире запрещен, а в России существует и работает. Это три поколения от того, что есть сегодня. Разница между существующим сегодня мембранным электролизом и ртутным электролизом в эффективности потребления энергии — около 60%.

Еще одна тема, которую я хотел бы затронуть — это тема, связанная с поведенческими аспектами и передачей компетенций. Компания «СИБУР», в 2012 году поставила себе цель снизить удельное энергопотребление на

5%. И снизила на 5,7% за один 2012 год. И во многом это было сделано не за счет инвестиционных проектов или каких-то инноваций, а за счет изменения поведения людей. Это было сделано за счет введения более жестких правил, за счет «работы дятлом» и вывешивания везде (я немного утрирую) призывов выключать свет, когда люди уходят, за счет визуализации процессов, за счет многих поведенческих вещей. Эти вещи, на самом деле, достаточно скучны, они обычно не попадают в фокус внимания, но могут давать очень значительный эффект. Главное — этим заниматься и делать это последовательно.

Последнее, о чем я хотел бы сказать — это постоянный баланс, который, как мне кажется, мы испытываем как индустрия и как регулятор. Это баланс между стимулированием («доброе») и принуждением (что «злое»). Я уверен, что нужно делать и то и другое. Без принуждения стимулирование не работает. Причем, как мне кажется, это универсально и относится и к энергосбережению, и ко многим другим вещам.

Если говорить о принуждении, то инструменты, регуляторы у государства есть. Это те же самые стандарты, сертификация, типовые проекты. Выдача или невыдача разрешений на строительство в зависимости от эффективности применяемых технологий. Соответственно, несертификация товаров и продуктов, которые являются менее энергоэффективными, чем установлено целями государства.

И последнее. Заранее извиняюсь за используемую лексику. Сразу скажу, что это цитата с интернет-сайта Премьер-министра Российской Федерации, которым несколько лет назад работал Владимир Путин. История встречи с одним из губернаторов («СИБУР»,

Еще одна тема, которую я хотел бы затронуть — это тема, связанная с поведенческими аспектами и передачей компетенций. Компания «СИБУР», в 2012 году поставила себе цель снизить удельное энергопотребление на 5%. И снизила на 5,7% за один 2012 год. И во многом это было сделано не за счет инвестиционных проектов или каких-то инноваций, а за счет изменения поведения людей. Это было сделано за счет введения более жестких правил, за счет «работы дятлом» и вывешивания везде (я немного утрирую) призывов выключать свет, когда люди уходят, за счет визуализации процессов, за счет многих поведенческих вещей. Эти вещи, на самом деле, достаточно скучны, они обычно не попадают в фокус внимания, но могут давать очень значительный эффект. Главное — этим заниматься и делать это последовательно.

кстати, работает в том регионе, откуда этот губернатор, но я все равно называть его не буду) к теме стимулов и принуждений. На встрече обсуждались, например, детские сады (я, честно говоря, не помню, что именно). И губернатор на вопрос Премьер-министра доложил, «у нас показатель по детским садам 99%». Владимир Владимирович спросил: «Товарищ губернатор, когда мы встречались три месяца назад, у Вас этот показатель был в критическом состоянии. Как вам удалось сейчас показать 99%?» На что губернатор ответил: «Вы знаете, Владимир Владимирович, когда мы встречались в прошлый раз, Вы написали нам чудодейственный пендель, и он нам очень сильно помог». Как мне кажется, «чудодейственный пендель», цитируя этого губернатора, достаточно сильно помогает. Это, кстати, относится не только к энергоэффективности.

— Кажется, Вы предложили нам универсальную формулу повышения энергоэффективности российской экономики. Жан-Паскаль, Вы работаете в сфере внедрения проектов, направленных на повышение энергоэффективности во многих странах, в том числе и в России. Насколько активно российские клиенты внедряют у себя Ваши наверняка недешевые технологии? И что, по-Вашему, можно было бы сделать для того, чтобы более активно их к этому стимулировать?

— Ж.-П.Трикуар: Я принимаю участие в этой дискуссии не потому, что предлагаю опыт другой страны, но потому, что Россия — наш второй по величине бизнес в Европе. Это наша вторая по величине клиентская сеть. У нас здесь более 10 тысяч партнеров, поэтому проблема, которую вы сегодня поднимаете, это и наша проблема. Сопоставляя Россию с другими странами, я глубоко симпатизирую именно ей, поскольку Россия — страна особенная. Россия — самая большая по территории страна в мире, и хотя сегодня в Петербурге погода нам благоприятствует (приезжать в Санкт-Петербург вообще лучше всего в июне), по большей части в городе экстремальные погодные условия. Здесь или очень жарко, или очень холодно, и когда мы говорим об энергетике, тут это имеет особый смысл.

Я хотел бы вернуться к нескольким затронутым темам. Во-первых, это острый запрос на энергоэффективность, который возникает внутри страны — что мы видим по нашим потребителям. В энергоемких отраслях это еще и вопрос конкурентоспособности. Работа с ресурсами, с продуктами химии, с энергетикой предполагает операции на международном рынке, где вы конкурируете с людьми, имеющими доступ к энергии, которая, воз-

можно, несколько дороже, но большая часть ваших затрат — это все-таки энергозатраты. Вы должны работать над их снижением. Вчера я присутствовал на сессии, где большинство участников составляли нефтяники и газовики; они говорили о ценах, о ценах, о ценах... Они забывали о том, что если мы снизим потребление на 30% или 40%, цена станет не столь важна. Пред нами целая отрасль, озабоченная только ценой? Отрасли недостаточно интересуются только объемом потребления. Если вы производитель, вы понимаете это. Если вы хотите остаться в бизнесе и завтра, вы должны стать гораздо более конкурентоспособным при существующем потреблении.

Мой второй пункт — это отмеченные Марией домохозяйства, изначально способные генерировать деньги, которые можно вложить в другие социальные секторы: в здравоохранение, образование или в инфраструктуру. Давайте вспомним: вчера прошла сессия, посвященная воздействию эмиссии CO2 на климат нашей планеты. Россия признана 4-м крупнейшим эмитентом этих выбросов, но к нам в компанию Schneider приходят все больше и больше потребителей, которые говорят: «Я готов покупать ваши продукты, если ваша углеродная эмиссия низка». Это становится вопросом репутации компании, влияет на возможность продавать свою продукцию, и все это, по большому счету, правильно. Если ваше производство отличается минимальными выбросами оксида и диоксида углерода, это хорошо для вашего бизнеса: такой имидж увеличивает объем продаж. Поражает развитие технологий, в которых огромная революция произошла даже не в последние десять лет, а в последние пять. Одним из прорывных направлений стало появление так называемого «Интернета вещей». С помощью Интернета в течение последних 20 лет на нашей планете были соединены 2,5 миллиарда человек. В следующие восемь лет мы собираемся соединить еще 2,5 миллиарда. Огромное значение имеет то обстоятельство, что мы соединим 40 миллиардов разнообразных технических устройств. Соединено будет все, что окружает нас: бытовая техника, наши автомобили, наши парковки (я буду знать, где можно припарковаться прямо сейчас). Но прежде всего это будет соединение энергетических систем. Не уверен, что каждое бытовое устройство должно стать разумным, потому что стоимость этого будет слишком высокой, к тому же потребуются много времени. Я уверен, что наша компания в следующем году будет поставлять на рынок системы, которые смогут выключать в доме всю бытовую технику на время вашего отсутствия, и такие системы с полной установкой будут стоить менее ты-

сячи долларов. Срок окупаемости подобных систем составляет два с половиной года. От вас ведь не потребуется менять холодильник, печь, телевизор и все остальное. Честно говоря, большая часть этой техники используется менее 50% времени. Если купить разумную автоматику, которая выключит все приборы на время вашего отсутствия, вы прилично сэкономите. Мое последнее замечание по вопросу информационных технологий состоит в том, что энергоэффективность — это не только экономия энергии. Это эффективность всей цепочки: от электростанции до подключения конечного пользователя. Интернет вещей впервые позволяет нам оптимизировать энергопоток на всем маршруте от потребления до генерации. Приведу один пример. Большая часть электрических сетей в мире используется в течение половины времени своей работы, менее, чем на 50% от возможного. Почему так получается? Ночью все мы спим. Утром мы все одновременно начинаем потреблять энергию. Мы нуждаемся не только в сбережении энергии, но и в смещении времени потребления. Иногда цена электроэнергии в Европе оказывается отрицательной. Если бы благодаря технологии вы были способны потреблять больше в эти особые периоды, то вам бы платили за потребление. Стоит подумать об этом, поскольку это — наше будущее. Не через 10 и не через 20 лет. Это будущее наступило уже сегодня.

Информационные технологии уже здесь, и я возвращаюсь к тому, что было сказано и что имеет два следствия. Во-первых, энергоэффективность обсуждалась в связи с дол-

Мы нуждаемся не только в сбережении энергии, но и в смещении времени потребления. Иногда цена электроэнергии в Европе оказывается отрицательной. Если бы благодаря технологии вы были способны потреблять больше в эти особые периоды, то вам бы платили за потребление.



временной политикой, с долговременной окупаемостью. Окупаемость же информационных технологий составляет три года. Это короткий срок. Мы говорили о жилых домах. Конечно, хочется жить в прекрасных зданиях, но их строительство может затянуться. Если уже сейчас на время своего отсутствия отключать свой несовершенный дом от энергопотребления, то срок окупаемости затрат окажется весьма кратким. Чтобы установить эту систему, не нужно отключать сети и разрушать стены; вся работа может быть сделана за один день. Система совершенно проста в применении. Используемые технологии делают ее дешевой и быстродействующей.

Итак, в чем мы нуждаемся? Скажу очень коротко. Мы нуждаемся в сочетании правил и стимулов, но думаю, иногда следует начинать с правил. Если срок окупаемости энергоэффективного здания составляет три года, надо сделать так, чтобы все новые здания потребляли менее 100 киловатт/часов на квадратный метр в течение года. Этого будет достаточно для каждого. Итак, следует установить простые правила.

Второй момент — измерения. В промышленности это просто: все, что может быть измерено, измеряется. Мы говорили о ключевых индикаторах исполнения для последующей оценки проведенной работы. Для этого необходимо проводить замеры. В энергетике это совсем просто. Мы должны вывести приборы учета в Интернет и сделать такие измерения доступными каждому. Люди с помощью нашей компании могут получить ясную картину структуры своего потребления. Увидев это, они становятся разумнее в своих решениях. Они хотят делать, как лучше, и если вы предоставляете им информацию, они поступают правильно. Все это возможно.

Полагаю, что нам нужно много пилотных проектов, поскольку речь идет о новых техно-

логиях. Необходимо, чтобы муниципальные и городские власти работали с домовладельцами, работали с компаниями и взаимодействовали с общественностью через частно-государственные партнерства и частные проекты. Полагаю, что в большинстве стран государство владеет большинством квадратных метров в любом городе, оно должно образцово вести дела, служить примером. Каждый город, каждое общественное здание должно иметь план энергоэффективности и указывать путь энергосбережения, потому что если государство заботится о сбережении ресурсов, граждане тоже будут экономить.

Мы не коснулись еще одного пункта, который представляется мне достаточно важным. Мы говорим об источниках возобновляемой энергии, об Интернете вещей, об энергоэффективности — но это целая специализация, совершенно новый бизнес. Сегодня нет программ подготовки к нему. Необходимо предложить университетам и школам разработать образовательные программы для новых рабочих мест. Очень убедительно говорят о массовом создании рабочих мест в новом секторе. Но как они будут оплачиваться? Эта оплата будет осуществлена за счет экономии, поскольку от этих нововведений выигрывают все. Необходимо, чтобы компании, государство и образовательная система совместно работали над развитием новых секторов. Вот те пять пунктов, по которым я хотел высказаться. Спасибо.

— Анатолий, как уже было сказано, цели, которые стоят перед Россией в этой сфере, очень амбициозны. Потенциальное количество проектов очень велико. Однако банки очень консервативно относятся к этому направлению, очень неохотно выделяют на это средства. Что, на Ваш взгляд, необходимо сделать? Какие инструменты могли бы быть мак-

симально эффективны для финансовых институтов, чтобы более активно играть на этом поле?

— А. Тихонов: Действительно, тема сама по себе очень актуальна. Она актуальна не только для российской экономики. Как мы слышали от коллег, она актуальна во всем мире. «Внешэкономбанк» является российским институтом развития, поэтому такая тема, как развитие энергетики, является одним из приоритетов в нашей кредитной политике. В классике получается так, что энергоэффективность достигается двумя способами. Один способ — это естественное обновление экономики, и второй способ — это реализация целевых проектов в области энергоэффективности. Как раз с первым вариантом (естественное обновление экономики) все обстоит проще. Мы в своей кредитной политике приняли решение, что при рассмотрении того или иного нового индустриального проекта обязательно проводим аудит на предмет его энергоэффективности. То есть мы понимаем, что любой проект, который реализуется при участии «Внешэкономбанка», реализуется на самом современном энергоэффективном оборудовании. Здесь присутствует господин Конов. Могу сказать, что, когда мы рассматривали проект, который реализует «СИБУР» — «Тобольск-Полимер», у нас такая экспертиза была, и мы считаем, что сегодня это одно из самых современных предприятий в своей отрасли. Такой же пример могу привести с компанией «РУСАЛ». Мы кредитовали Бугучанский алюминиевый завод и тоже делали такую экспертизу. Я могу ответственно сказать, что это будет один из самых современных алюминиевых заводов в мире.

Со вторым случаем, когда нужно формировать базу энергоэффективных новых проектов, дело обстоит хуже. В первую очередь, у нас и, я думаю, у других государственных банков недостаточно компетенций, поскольку, как пример, те же энергосервисные контракты — это достаточно новая ниша для российского рынка, хотя и очень большая. Я знаю, что и в «Сбербанке» создано отдельное подразделение, которое занимается такими проектами. Мы двигаемся в этом направлении. У нас есть департамент, который активно этим занимается, у нас есть своя инженеринговая компания. Но тем не менее, на мой взгляд, для того чтобы инвестиции пошли в отрасль энергосбережения, нужно чтобы государство в первую очередь определило приоритетную отрасль.

Энергоэффективность — это, бесспорно, вся российская экономика. Александр Валентинович уже говорил о том, что есть промыш-

ленная отрасль, есть отрасль транспорта, есть отрасль жилищно-коммунального хозяйства. Мы, со своей стороны, помогаем регионам формировать проектную базу. Два года назад решением нашего наблюдательного совета мы создали Фонд содействия развитию региональных и муниципальных проектов. Я могу сказать, что достаточно много проектов, которые нами уже разработаны, касаются региональной энергоэффективности. Но на верное, этого тоже недостаточно, поскольку как раз в экономической части есть государственные методы стимулирования, которые могут быть более эффективными.

Например, субсидии. Сегодня есть субсидии из федерального бюджета, которые Министерство энергетики распределяет среди субъектов. К сожалению, у нас исторически так сложилось, что большинство субсидий, которые распределяются федеральным бюджетом, носят уравнилительный характер. Я думаю, что это очень хороший инструмент для того, чтобы стимулировать субъекты на ускорение движения в направлении энергоэффективности. Постепенно можно перейти к проектному подходу. Причем, я думаю, что это достаточно оперативная работа. Уже в 2014 году можно устроить среди регионов конкурсы пилотных проектов и определить, кто привлечет больше инвестиций, то есть пойти по пути мультипликации, о котором мы говорили. Вы знаете, был инструмент с названием «инвестиционный фонд»: сколько регион может привлечь частных средств на рубль вложенных государственных средств. Мне кажется, что это изменило бы подходы регионов и, в первую очередь, создало бы некую состязательность в процессе получения

Большинство субсидий, которые распределяются федеральным бюджетом, носят уравнилительный характер. Я думаю, что это очень хороший инструмент для того, чтобы стимулировать субъекты на ускорение движения в направлении энергоэффективности. Постепенно можно перейти к проектному подходу. Причем, я думаю, что это достаточно оперативная работа. Уже в 2014 году можно устроить среди регионов конкурсы пилотных проектов и определить, кто привлечет больше инвестиций.

федеральных денег.

Второй инструмент, который сегодня есть у федерального центра, — это государственные гарантии. Если я не ошибаюсь, государственные гарантии в бюджете по проектам энергоэффективности составляют 10 миллиардов рублей. Но я пока не знаю ни одного примера их реализации. «Внешэкономбанк» является агентом правительства по работе с государственными гарантиями, и скажу вам по практике, что государственные гарантии полностью себя оправдали как элемент антикризисных мер. Когда в 2008 году были выданы государственные гарантии, они действительно поддержали наш реальный сектор. Да, есть государственные гарантии проектов на Северном Кавказе, которые также работают, но это тоже было совершенно отдельное стимулирующее решение. А по остальным направлениям, которые касаются поддержки инвестиционной деятельности, пока такого активного движения нет.

В то же время, мировой опыт показывает, что достаточно востребована мера стимулирования в виде так называемых «белых» или «зеленых» сертификатов (называть их можно по-разному). Александр Валентинович вначале уже говорил, что возможен такой вариант: перейти от схемы государственных гарантий к схеме сертификатов. Понятно, что у нас в Российской Федерации такой юридический механизм пока еще не проработан, хотя есть прецеденты, которые были связаны с реализацией Киотского протокола. Можно посмотреть на положительный опыт или какие-то отрицательные моменты, проявившиеся в период работы по Киотскому протоколу. Тем не менее, мне кажется, что это достаточно интересный инструмент, который будет востребован, потому что бизнес поймет, что экономическое стимулирование действительно есть. А как вы знаете, работа сертификатов строится на том, что они становятся деньгами только тогда, когда достигается эффект. Тем самым, мы можем развить в нашей стране еще и дополнительную инжиниринговую компетенцию. Я считаю, что сейчас у нас в стране она развита недостаточно.

Хочу сказать, что рынок действительно очень большой. Этот рынок интересен финансовым институтам, нам просто хотелось бы, чтобы государство определилось в тех приоритетах энергоэффективности, которые оно будет поддерживать. А мы, со своей стороны, готовы эти проекты финансировать.

И в заключение расскажу еще об одном инструменте. Есть замечательная организация, «Российское энергетическое агентство», которая выполняет функции координатора государственных программ. За последний

год проведена очень большая работа по интеграции в проектную деятельность этой компании. Но есть, на мой взгляд, один момент, который мешает полноценной работе — это ее правовая форма: федеральное государственное учреждение. Александр Валентинович, может быть, следует посмотреть на международный опыт, или даже на российские примеры? Вот АИЖК (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию) у нас работает над поддержкой ипотечного кредитования. Мне кажется, что федеральное государственное учреждение — это немного не та форма.

— Александр, здесь достаточно много говорили о необходимости активных действий именно в Вашей сфере, в сфере производства электроэнергии. Ваша компания имеет опыт работы и в России, и за границей, и Вы можете сравнить, что необходимо сделать для того, чтобы привести наши стандарты к лучшим мировым практикам.

— А. Чуваев: Я бы хотел прокомментировать «дружеский пендель», который тут упомянул Дмитрий Конов, и сферу ЖКХ. Сколько «дружеских пенделей» раздавались по сфере ЖКХ с самой высокой ноги, а воз и ныне там. Сколько раз пытались всю эту историю стимулировать с точки зрения энергоэффективности, повышая тарифы ЖКХ на 6%, при этом газ рос на 15% — воз и ныне там. Как говорил Жванецкий, может, в консерватории что-нибудь подправить? Мне бы хотелось сказать, что вчера был интересный круглый стол по промышленности и по инновационному развитию, где выступил «РУСАЛ», выступил представитель Sollers Махов. И все говорили, что цена на газ, цена на электроэнергию убивают конкурентоспособность российской промышленности. И все говорили, что «нам пора слезать с нефтяной иглы». Я задал им вопрос: «слезать с нефтяной иглы» — это когда энергоносители стоят дорого или дешево? И все они сказали, что энергоносители, для того чтобы «слезть с нефтяной иглы», должны стоить дорого, иначе стимула «слезать с нефтяной иглы» никакого ни у кого нет. Если бы авиационный керосин стоил столько же, сколько он стоил в Советском Союзе, мы до сих пор летали бы на Ил-18. При этом электроэнергетика, которая потребляет 65% от всего газа, до сих пор «летает на Ил-18», а может быть, и на Ил-2. И стимулов к модернизации за пределами ДПМ (договоров поставки мощности) нет никакого. Более того, был единственный стимул — рост цены на газ до равнодоходности, который сейчас пытаются убрать. Если рост цены на газ будет идти так, как предлагают сейчас некоторые

министерства — 5%, 5%, 0% и далее 0%, то о модернизации электроэнергетики можно забыть.

Давайте, сравним наш газ с тем, что творится с газом в мире. Если мы возьмем США с их сланцевой революцией, то цена на Henry Hub на 45% ниже, чем цена на Урале, а это примерно сравнимые затраты, не считая транспортировки. Если сравнить цену в Европе с ценой на газ в России, то цена на газ в России в три раза ниже, чем в Европе. При этом цена на газ в Европе дошла до того, что, с учетом возобновляемых источников энергии, около 100 гигаватт газовой генерации в Европе стоит на выход, если они чего-то не сделают. А это наше потребление газа, потому что Европа потребляет наш газ. Вновь напрашивается сравнение про консерваторию.

Еще один момент с точки зрения газа — это цена на электроэнергию. Составляющая цены на электроэнергию для потребителей — сетевой тариф — дошел до 45%. Это дает прекрасную возможность потребителям уходить от сетей и строить свою собственную генерацию. Например, здесь сидит Дмитрий Конов, он наверняка с удовольствием построит свою собственную генерацию, например в Тобольске, для того чтобы 45% либо взять себе, либо разделить с генерирующей компанией.

Второй вопрос, который я хотел бы затронуть здесь очень коротко, — это котельнизация. Строительство котельных и сокращение теплоэлектроцентралей или комбинированной выработки — это хорошо или плохо? Начнем с того, что на котельных тариф на тепло примерно на 30—40% (это на новых котельных) выше, чем на ТЭЦ. Если говорить о котельных, которые сравниваются с ТЭЦ и которые отработали уже 20—25 лет, то тариф будет в два раза выше. При этом рынок не дает рыночных сигналов к тому, чтобы их модернизировать. Если мы говорим о Финляндии или о Скандинавских странах, например Дании, там просто вышел запрет на строительство конденсационной генерации, просто запрет и всё. Сейчас у них 80% тепла вырабатывается в комбинированной выработке. Это огромные — я повторяю то, что сейчас говорили предыдущие ораторы — резервы для повышения энергоэффективности.

— Александр Валентинович, Вы дали этой дискуссии старт и, может быть, Вы хотите в конце сделать какие-то ремарки в отношении того, что Вы услышали, потому что Вам формировать политику.

— А. Новак: Мне очень понравилось последнее выступление Александра. В последний раз мы с ним это обсуждали, по-моему,

в воскресенье. На самом деле, я очень часто встречаюсь с нашими коллегами в электроэнергетике, которые занимаются кто производством электроэнергии, кто услугами по передаче, кто потребителями, и, конечно, у всех разные взгляды. Но в данном случае я поддерживаю коллегу Чуваева в том, что на самом деле именно для повышения энергоэффективности нам нужно, чтобы соответствующие цены на энергоносители были рыночными. Если они будут рыночными, тогда будет мотивация к тому, чтобы происходила модернизация. Правда, здесь есть вторая сторона медали, о ней тоже нужно всегда помнить, с тем чтобы это существенно не влияло на потребителей. О потребителях тоже нужно думать, потому что понятно, что высокая цена на газ влияет на все остальные отрасли промышленности и на стоимость самой электроэнергии уже непосредственно для конечного потребителя. Иногда бывает, что принимают решения строить не только свою генерацию, но и свои сети: электроэнергия дорогая и, соответственно, покупать бывает дороже. С точки зрения модернизации эффективности, мне кажется, это правильно.

Мне кажется, что коллеги, которые выступали сегодня, сошлись во мнении, что нет единого рецепта: либо мы должны заниматься экономическим стимулированием, либо устанавливать какие-то требования. Это действительно должен быть баланс мер, который подразумевал бы среди прочего и ужесточение нашей технической политики.

Здесь применялись различные «термины». Я так понимаю, это было сказано в сторону технической политики: нужно устанавливать дополнительные требования и стандартизировать. Мне кажется, что энергоэффективность — это действительно большой стимул для развития экономики. Это не вид экономической деятельности — мне кажется, что все отрасли должны, так или иначе, заниматься энергоэффективностью. Конечно, есть отрасли более энергоемкие, где может быть, приложении сил и методов регулирования государства дало бы наибольший краткосрочный эффект. Это тоже мне кажется правильным. Если мы в России потребляем тысячу миллиардов тонн условного топлива, и мой коллега, министр из Великобритании, который ушел, сказал, что мы можем сэкономить ровно столько, сколько потребляет Великобритания, это действительно большой стимул для нас заниматься энергоэффективностью. Я думаю, что нам нужно сделать выводы, еще раз изучить международный опыт и подготовить более качественные предложения и в части экономического стимулирования, и в части установления дополнительных требований.



О СИТУАЦИИ НА ГАЗОВОМ РЫНКЕ

Модератор: Владимир Фейгин, Президент Института энергетики и финансов; выступающие: Ласло Варро, Руководитель Департамента угля, газа и электроэнергетики Международного энергетического агентства; Мария ван дер Хувен, Исполнительный директор Международного энергетического агентства

— Международное энергетическое агентство (МЭА) презентует среднесрочный прогноз на пять лет по развитию газовых рынков. В русском тексте говорится, что это ситуация на газовом рынке в первом полугодии 2013 года, что неверно. Но это, видимо, взгляд из первого полугодия 2013 года на пять лет вперед. Необычность ситуации, в которой мы сейчас находимся, заключается в том, что изменения происходят быстро, и поэтому русский перевод тоже имеет определенный смысл: первая половина 2013 года и видимые перспективы. Как вы знаете, Международное энергетическое агентство регулярно составляет прогнозы и сценарии. Это очень авторитетная организация, и наши гости очень авторитетные люди. Что касается газового рынка, то будучи участником этого процесса и коллегой наших гостей, я хочу отметить, что еще четыре года назад картина газового рынка была, с моей точки зрения, несколько странной: газ обладает очевидными преимуществами, но в прогнозах его роль не росла или почти не росла. Уголь имеет очевидные недостатки, но по ряду причин прогнозировался рост его потребления. Потом была замечательная работа, выполненная Международным энергетическим агентством: нам представили сценарий под названием «Золотая эра газа» (Golden Age of Gas). Затем была работа Golden Rules for a Golden Age of Gas: правила, при которых, с точки зрения авторов, этот потенциал может быть раскрыт в полной мере. Эти работы обеспечили определенный рывок, потому что они дали сообществу лучшее понимание газового потенциала. Я не могу предвосхищать то, что будет сказано сегодня, потому что сейчас ситуация на рынке опять непростая. Посмотрите на Европу: казалось бы, в ней должен преобладать газ, а мы видим ренессанс угля. Так что же будет в ближайшие пять лет?

Я предоставляю слово исполнительному директору Международного энергетического агентства госпоже Марии ван дер Хувен, у которой очень большой послужной список, в том числе дипломатический, а также энергетический. Со всей присущей ей элегантностью и мастерством госпожа ван дер Хувен, я надеюсь, введет нас в курс дела. Итак, что видится на ближайшие пять лет сейчас, в конце первого полугодия 2013 года.



— М. ван дер Хувен: Впервые в своей истории Международное энергетическое агентство (МЭА) представляет доклад не на территории государства-члена, а в гостях у государства-партнера. Мы выбрали Россию, так как наш отчет посвящен газовому рынку: ни одна страна не ассоциируется с добычей газа больше, чем Россия. Данный отчет тесно связан с событиями, происходящими в Европе и Азии. Это может показаться странным, но с добычей газа связан ряд разнообразных и противоречивых проблем: в частности, газовая отрасль упорно сопротивляется глобализации. Между нефтегазодобывающими регионами по-прежнему сохраняются серьезные различия, касающиеся ценовой политики, рыночных перспектив и структуры производства. В отрасли существуют как эффективные рыночные системы, так и субсидируемые монополии. Даже в тех регионах, где наблюдается нехватка энергии, попутный газ все еще сжигается в больших объемах. Сокращение объемов сжигания попутного газа — одна из основных мер, предложенных нами в «Прогнозе развития мировой энергетики», который был опубликован в этом месяце.

В «Отчете о ситуации на газовом рынке в первом полугодии 2013 года» рассматривается положение на развивающихся газовых рынках. Этот отчет входит в серию публикаций МЭА и содержит пятилетний прогноз для всех крупных газовых рынков. Отчет издается в 2013 году, когда для отрасли наступает ре-

шающий момент. Ближайшие пять лет станут для нее крайне важными. Газ уже превратился в один из основных видов топлива и источников энергии, а в ближайшие пять лет будет расширяться его применение в качестве топлива для транспорта. Это вызвано избытком предложения, крупными инвестициями в газовую инфраструктуру и опасениями относительно чрезмерной зависимости от нефти и загрязнения воздуха. В этот период снижение спроса на нефть будет обусловлено, скорее всего, переводом транспортных средств — например, автобусов и тяжелых грузовиков, — на природный газ, а не распространением биотоплива и электромобилей. Я коснусь важнейших тем, затронутых в отчете, а затем Ласло Варро, глава Департамента угля, газа и электроэнергетики МЭА, представит сам отчет, составленный по его распоряжению.

Итак, отчет касается трех важнейших вопросов. Во-первых, прогноз по экспорту американского газа пересмотрен в сторону увеличения по сравнению с прогнозами, сделанными в предыдущие годы. Это связано с успешной добычей газа из нетрадиционных источников: объемы ее остаются поразительно высокими, одновременно наблюдается прогресс в технологиях. Был запущен второй крупный проект по экспорту СПГ — Freeport: вместе с проектом Sabine Pass он позволит США через несколько лет стать крупным экспортером СПГ. В последнем отчете Департамента энергетики ясно говорится о том,

что экспорт СПГ повышает благосостояние США. Мы полностью разделяем это мнение: открытые и предсказуемые рынки — лучшая основа энергетической безопасности. При гибком ценообразовании поставки американского газа могут обеспечить ликвидность для создания азиатского газораспределительного центра, что сделает рынок более интегрированным. Кроме того, европейские потребители получат альтернативу газу, транспортируемому по газопроводам. Таким образом, газ из США и Канады станет конкурентоспособной альтернативой на глобальном рынке СПГ.

Во-вторых, хочу отметить, что при отсутствии таких поставок ситуация на рынке СПГ может стать очень напряженной. Проблемы с безопасностью угрожают экспорту газа из северо- и западноафриканских стран, а также из Йемена. Мы видим, как рост внутреннего спроса, зачастую в условиях субсидируемых цен, приводит к снижению экспортных поставок с Ближнего Востока, из Северной Африки и Индонезии. Кроме того, наблюдается снижение объемов добычи на действующих месторождениях в Омане, Египте и Индонезии. Недостаточное предложение СПГ вызывает у нас серьезную озабоченность, поскольку оно уменьшает роль газа в обеспечении устойчивой энергетической безопасности.

Однако оно приводит и к другим последствиям. Так, например, в странах Азии, где мало альтернативных каналов импорта газа, а собственная добыча невелика, уголь будет оставаться конкурентоспособным видом топлива. Разумеется, это приводит к росту выбросов углекислого газа и локальному загрязнению окружающей среды. Поскольку обратные поставки СПГ из Европы становятся важным источником газа для Азии, поставки российского газа в Европу могут достичь прежнего уровня. Еще одно важное замечание: ввиду недостаточного предложения СПГ заметно повышается интерес инвесторов к североамериканским проектам в этой области.

В-третьих, спрос на импортируемый газ — в среднесрочной перспективе — останется на прежнем уровне по причине весьма небольших объемов добычи в Китае и Европе. Руководство Китая делает ставку на газ из-за его относительной экологичности. Китай делает большие усилия, стремясь увеличить добычу газа — в основном из нетрадиционных источников. В стране имеются большие запасы сланцевого газа, по объему сопоставимые с американскими; однако его добыча чрезвычайно затруднена, несмотря на успешное применение опыта газодобытчиков США.

Трудности во многом связаны со сложными геологическими условиями, из-за

которых использовать американские технологические наработки не удастся. Есть и другие препятствия — высокая плотность населения, нехватка воды и различные нормативные ограничения. Мы уверены в том, что Китай сможет преодолеть все эти серьезные препятствия. Однако как минимум до 2020 года производство газа в Китае будет расти не благодаря сланцевому газу, а за счет других видов газа: газа из плотных пород, метана из угольных пластов и даже газа, полученного путем переработки угля. Увеличение доли газа в энергетическом балансе Китая будет сопровождаться ростом потребности в импорте.

В Европе наблюдаются те же самые проблемы, включая высокую плотность населения и нормативные ограничения: все это сужает возможности, связанные с добычей сланцевого газа. Однако в Европе есть еще одна серьезная проблема — непринятие общественностью добычи сланцевого газа. Как уже отметил господин Фейгин, в «Специальном докладе МЭА за 2012 год» говорится, что будущее сланцевой отрасли во многом зависит от доверия к ней общества. Мы предложили несколько «золотых правил», которые позволят завоевать и сохранить это доверие. Ситуация, сложившаяся в Европе, должна продемонстрировать газодобывающим компаниям во всем мире, насколько важна приемлемость той или иной идеи для общества.

Бурный рост добычи газа из нетрадиционных источников в США в среднесрочной перспективе приведет прежде всего к росту поставок СПГ из Северной Америки. Повсеместной «сланцевой революции» ожидать не приходится. Ввиду недостаточного предложения газа, увеличения спроса и применения газа в новых отраслях, например, на транспорте — о чем также говорится в отчете, — необходимо обеспечить его поставки по гибким ценам на азиатский и европейский рынки. Это позволит укрепить энергетическую безопасность, сократить выбросы углекислого газа и улучшить экологическую обстановку в ряде регионов. Кроме того, это приведет к дальнейшей интеграции рынка и большей договорной гибкости.

— Л. Варро: Спрос на газ в мировом масштабе сохраняется. Мировое потребление газа ежегодно возрастает на 100 миллиардов кубометров. В 2018 году, к концу прогнозного периода, мировая газовая отрасль по темпам роста почти догонит российскую. Тем не менее, сегодня наблюдается замедление роста потребления газа по сравнению с предыдущими годами. Мы скорректировали свою оценку в сторону уменьшения потребления на 70 миллиардов кубометров — столько по-

требляет средняя по размеру европейская страна. Причины этого — слабый спрос в Европе и проблемы с добычей газа на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Однако даже при таком замедлении спроса рост в газовой отрасли намного выше, чем в нефтяной — и, возможно, превышает рост совокупного энергопотребления. Но важнее другое: поскольку серьезного замедления темпов роста китайской экономики не наблюдается, потребление угля по-прежнему растет быстрее, чем потребление газа.

Появилось новое важное обстоятельство: поддержание спроса на газ и снижение интереса к нефти обусловлено в основном применением природного газа на транспорте. Применение газа как транспортного топлива началось несколько десятилетий назад, но до недавнего времени эта технология применялась в ограниченных масштабах.

Сегодня мы наблюдаем неуклонный рост объема добычи газа в США. В ближайшие пять лет в США будут добывать 21% — пятую часть — всего газа в мире, при том, что цены на газ останутся довольно низкими. Для такого прогноза имеются три основания. Первое: для добычи сланцевого газа в США используются передовые технологии: более совершенные методы сейсморазведки, бурения и гидродобычи пласта. Важно, что в нефтегазодобывающей отрасли США могут применяться серийные методы и операции, что позволяет бурить одну скважину за другой. Имеющиеся мощности быстро перенаправляются с залежей бедного газа на залежи жирного газа, поэтому число буровых установок, используемых для добычи газа, снижается, а нефтяных буровых установок становится все больше. Но не стоит думать, что при повороте вентиля из скважины вместо газа начнет поступать нефть. Много газа добывается вместе с нефтью: вот почему добыча газа в США растет, несмотря на перенаправление мощностей.

По темпам роста добычи сланцевого газа с Соединенными Штатами не сравнится ни один регион за пределами Северной Америки. Тем не менее, уголь в США также не утратил своих позиций. В прошлом году в стране значительно снизились выбросы углекислого газа: причина этого заключается не в природоохранных мерах, а в очень низкой цене на газ — около 2 долларов за кубометр. Ожидается, что по мере роста цен на газ потребление угля в США останется прежним, а потребление газа будет расти. Таким образом, выброс углекислого газа американскими электростанциями остается глобальной проблемой.

В Северной Америке достаточно газа для экспорта. Международные рынки нуждаются

ся в североамериканском газе. В прошлом году мы столкнулись с невиданным снижением мировых поставок СПГ. Плохо то, что оно вызвано системными проблемами, которые не устранить в ближайшем будущем. Снижение связано либо со стремительным ростом внутреннего спроса в добывающих странах, особенно ближневосточных, либо с недостаточной безопасностью разработки газовых месторождений и тому подобными трудностями. Поэтому мы ожидаем, что в ближайшие пять лет экспорт газа с Ближнего Востока сократится. Внутреннее потребление газа в ближневосточных странах — особенно в электроэнергетике — велико, что играет на руку производителям нефти. К 2018 году мировой спрос на нефть был бы на 800 000 баррелей меньше прогнозируемого, если бы в ближневосточных странах электростанции не потребляли все больше газа и все меньше нефти. Вместе с тем экспорт газа в глобальном масштабе будет становиться все более затруднительным.

Чтобы увеличить поставки СПГ, Австралия выделяет огромные, невиданные за всю историю мировой экономики средства: свыше 150 миллиардов долларов. Доказательством крайне высокого спроса на СПГ служит следующий факт: газ, который будет добываться на строящихся объектах, уже разобран на 85% согласно контрактам на долгосрочные поставки с азиатскими энергетическими компаниями — в частности, японскими и китайскими. Дополнительные поставки будут незначительными. Есть еще одна сложность: Австралия — политически стабильная страна, геополитическая безопасность которой вполне обеспечена, однако проекты, связанные с австралийским СПГ, трудноосуществимы в техническом плане. Существует серьезный риск срыва сроков и превышения затрат. Поэтому поставки оттуда будут надежными с точки зрения энергетической безопасности, но стоимость газа окажется довольно высокой. Это затратные проекты.

С учетом успешной практики добычи газа в США и недостаточного предложения СПГ, большой интерес инвесторов к проектам экспорта СПГ из стран Северной Америки представляется закономерным. Благодаря проектам, уже получившим одобрение правительства США или ожидающим такого одобрения — при том, что газ, который предполагается добывать, уже стал предметом экспортных контрактов, — США выйдут на третье место в мире по экспорту СПГ после Катара и Австралии. Экспорт из США превысит экспорт из России, Египта, Йемена и Омана вместе взятых. Интересно, что японские энергетические компании подписали контракты на поставки

СПГ из США в объеме, примерно равном дополнительному спросу на газ в Японии после землетрясения в префектуре Фукусима. Если эти проекты будут реализованы, Япония сможет импортировать газ в объеме, запланированном до землетрясения, за счет поставок из традиционных источников, а также удовлетворить дополнительные потребности за счет импорта из США.

Более 30% роста мирового спроса приходится на Китай. Еще недавно энергетика Китая почти полностью зависела от угля, что приводило к серьезному загрязнению воздуха. Эту проблему в Китае пытаются решить путем радикальных преобразований — развития гидроэнергетики, атомной энергетики и использования возобновляемых источников энергии. Однако главную роль в замещении угля играет природный газ. Из всех крупных развивающихся стран, где бурно растет спрос на энергоносители, только в Китае бывают холодные зимы, во время которых требуется отапливать помещения. Мы считаем, что объем природного газа, используемого Китаем для отопления, будет быстро увеличиваться. Мы также считаем, что природный газ сыграет важную роль в сокращении промышленного потребления угля в Китае, поскольку заменит уголь в машиностроении. Китай направляет средства на строительство газовых электростанций, однако угольных электростанций там строится намного больше. Во всем мире природный газ используют прежде всего для производства электроэнергии, в Китае же он широко применяется в промышленности, а также для отопления.

В стране увеличивается добыча газа. Более того, темпы роста добычи газа в Китае поразительны по любым стандартам — как и размеры китайской энергосистемы, поистине гигантские. Объем добычи угля в Китае превышает объем нефтедобычи на всем Ближнем Востоке. Если перенести в Китай все мощности по добыче сланцевого газа, имеющиеся в США, они удовлетворили бы лишь 7% энергетических потребностей страны. Поэтому мы полагаем, что, несмотря на успешное развитие добычи газа внутри Китая, потребность в его импорте будет стремительно возрастать.

В ближайшие пять лет потребности Китая в импорте газа вырастут на величину сегодняшнего импорта Германии. По нашим приблизительным оценкам, половина этого объема придется на поставки по газопроводам, а другая половина — на СПГ. По газопроводам газ будет поступать в Китай из Туркменистана и Мьянмы. Импортные поставки из России начнутся только после 2020 года: Россия располагает крупными запасами

В стране увеличивается добыча газа. Более того, темпы роста добычи газа в Китае поразительны по любым стандартам — как и размеры китайской энергосистемы, поистине гигантские. Объем добычи угля в Китае превышает объем нефтедобычи на всем Ближнем Востоке. Если перенести в Китай все мощности по добыче сланцевого газа, имеющиеся в США, они удовлетворили бы лишь 7% энергетических потребностей страны. Поэтому мы полагаем, что, несмотря на успешное развитие добычи газа внутри Китая, потребность в его импорте будет стремительно возрастать.

газа в Сибири, однако там еще не создана необходимая инфраструктура. России предстоит освоить несколько крупных газовых месторождений на отдаленных территориях с суровым климатом, а также построить несколько тысяч километров газопроводов. Это будет правильным стратегическим шагом — но, по нашим прогнозам, в ближайшие пять лет этого не произойдет.

Теперь посмотрим на Японию. Новое японское правительство уже пытается возродить атомную энергетику. По нашим оценкам, возрождение атомной энергетики в Японии позволит стабилизировать потребление газа. Сегодня в Японии для выработки электричества сжигается много мазута, и после возврата к атомной энергетике первостепенной



задачей станет сокращение потребления мазута электростанциями. Если говорить о Европе, то здесь у газовой отрасли, по нашему мнению, есть перспективы выхода из кризиса.

Потребление газа в Европе достигнет низшего уровня уже в этом году или в начале следующего года. Производство электроэнергии за счет газа в Европе растет, но, что важно, на докризисный уровень оно пока не вышло. Согласно прогнозам, потребление газа в Европе в ближайшие пять лет возрастет на 12 миллиардов кубометров по сравнению с текущим — очень невысоким — уровнем: но даже тогда оно будет значительно ниже, чем до кризиса. Мы считаем, что добыча сланцевого газа в Европе будет осуществляться далеко не так успешно, как в США. В ряде стран — например, во Франции, — добычу сланцевого газа запретили. Некоторые страны, такие как Польша, стараются развивать эту отрасль, но ее становление сталкивается с большими трудностями. За два года, текущий и прошлый, в Польше пробурили около 80 скважин — примерно по 40 скважин в год. Это сравнимо со средним количеством скважин, пробуриваемых на одном месторождении сланцевого газа за неделю. Для достижения того же объема добычи, что и на крупном сланцевом месторождении в США, Польше необходимо бурить в 100 раз больше скважин. Сделать это будет трудно.

Еще одно важное обстоятельство — появление транспортных средств, работающих на природном газе. Технологически все не сложно: требуется лишь незначительно доработать обычный двигатель внутреннего сгорания. В Пакистане, Индии, Аргентине такие транспортные средства используются уже несколько десятилетий, но эти страны никогда не оказывали большого влияния на мировой нефтяной спрос. Сегодня число таких транспортных средств резко возрастает в двух странах, от которых мировой спрос на нефть зависит сильнейшим образом, — в США и Китае. Это, однако, стало результатом реализации двух различных стратегий. Стратегия США

определяется доступностью дешевого сланцевого газа при существенной разнице в цене между газом и топливом на основе нефти. Китай, как я уже говорил, постоянно увеличивает импорт газа и готов начать использование транспортных средств, работающих на природном газе, — главным образом, ввиду высокого загрязнения воздуха.

США в ближайшие пять лет сосредоточатся на создании соответствующей инфраструктуры. Газ в стране имеется, добыча его выгодна, однако необходима сеть газозаправочных станций с большими объемами газа, чтобы заправлять автопоезда, грузовики, автобусы и легковые автомобили. Мы считаем, что в ближайшие пять лет в создании сети таких заправок и вывод на рынок многочисленных моделей грузовиков, работающих на СПГ, будут вложены значительные средства. Основной рост потребления газа на транспорте в эти пять лет обеспечат городские транспортные средства — автобусы и развозные грузовики, работающие на сжатом газе. Это приведет к падению ежедневного спроса на нефть в США примерно на 120 000 долларов в стоимостном выражении.

Китайская стратегия нацелена прежде всего на уменьшение загрязнения воздуха. Транспортные средства, работающие на природном газе, позволяют снизить выбросы углекислого газа на 10% и тем самым вносят вклад в борьбу с изменением климата, однако этот вклад не является решающим. Необходимо почти полностью прекратить выбросы частиц серы и двуокиси серы. Учитывая уровень загрязнения воздуха в крупных китайских городах, Китай готовится совершить эти шаги. Есть еще один важный аспект проблемы: в США общественный транспорт не играет большой роли — там люди обычно используют личные автомобили. В Китае же значение общественного транспорта крайне велико. Автобусов для массовых перевозок в Китае продается в четыре раза больше, чем в США; при этом автобусы постепенно переводятся на природный газ.

Ежегодно в Китае строится около 5000 километров газопроводов. Они используются для подвода газа и к зданиям, и к заправкам: такой подход весьма эффективен. Темпы роста использования газа как транспортного топлива в Китае вчетверо выше, чем в США, несмотря на трудности с наращиванием добычи сланцевого газа. В итоге, по нашим подсчетам, свыше 10% общемирового роста потребления транспортного топлива придется на природный газ, который становится важным видом транспортного топлива. Таковы основные положения «Отчета о ситуации на газовом рынке в первом полугодии 2013 года».

— Вы говорили об использовании газа как транспортного топлива и о том, что в США и Китае это происходит по различным причинам. Какую роль, по— Вашему, газ будет играть в Европе, если говорить о транспортном топливе? И второй вопрос: что Вы думаете о конкуренции между двумя системами — системой небольших СПГ-терминалов и системой заправки транспортных средств сжатым газом?

— Л. Варро: В Западной Европе руководство ряда крупных энергетических компаний понимает, что европейский спрос на газ может никогда не достичь докризисного уровня, и ищет новые возможности для сбыта газа. Применение газа на транспорте предоставляет такие возможности. В Европе также реализуются интересные проекты, связанные, например, с применением СПГ на судах и сжатого газа на общественном транспорте. Если мы хотим использовать СПГ как транспортное топливо, важно понимать, что главным компонентом его цены будет стоимость сжижения. Если в каком-либо регионе нет масштабной добычи газа, а СПГ импортируется, на терминалы он попадает уже в сжиженном виде. При налаженной распределительной инфраструктуре газ может использоваться на транспорте. Однако

рост потребления газа в Европе в несколько раз меньше, чем в Китае и США.

— Как известно, цена газа в США менее чем за год увеличилась примерно вдвое. Споры о том, какая рыночная цена устраивает производителей сланцевого газа с точки зрения окупаемости инвестиций, продолжают сейчас даже в США, и пока единого ответа нет. Мы знаем, что сланцевая революция началась при намного более высоких спотовых ценах на газ в США. Кстати, производство газа в США в последние месяцы хоть и растет, но темпы этого роста в годовом выражении почти равны нулю против 6—7% роста годом ранее. Рассматривает ли МЭА вариант, при котором США не станут экспортером газа через несколько лет, и каковы равновесные цены, с точки зрения экспорта сжиженного природного газа на мировой рынок, по мнению МЭА, для Америки?

— М. ван дер Хувен: Пока это лишь благие пожелания. США собираются экспортировать газ, но не сейчас, а, вероятно, года через три. Однако упомянутые проекты Sabine Pass и Freeport будут реализовываться, учитывая законное желание их инициаторов заработать на своих вложениях. Соглашусь с господином Варро: переход от добычи нефти к газу не заключается в повороте вентиля. На некоторых скважинах добыча сокращается, на других — растет. Газ и нефть добываются вместе. Конечно, вы правы, утверждая, что основной доход дает нефть, а не газ. Однако с началом экспорта газа в Европу и другие регионы ситуация кардинально изменится. Хочу сделать одно замечание о свободных рынках. Сегодня американский рынок довольно замкнут при стоимости одной британской тепловой единицы (Btu), равной 3—4 долларам. В Европе ее стоимость составляет около 10 долларов, в Азии — приблизительно 18—20 долларов. Эти цены в Европе и Азии считают неприемлемыми, но пока что положение именно таково. Мы ожидаем, что предложение СПГ из новых источников и его поставки в Азию будут оказывать давление на традиционные механизмы ценообразования, завязанные на нефтяные котировки. Одновременно наблюдается стремление развивать спотовые рынки газа в Азии (Шанхай), Японии и Сингапуре. Повлечет ли это за собой снижение цен, предсказать невозможно, но давление на рынок будет ощущаться. Несомненно, он станет более ликвидным и прозрачным. Перехожу ко второй части вашего вопроса, которая касается наболевшего — высоких цен на газ. Ласло, когда же наступят перемены?

— Л. Варро: «Сланцевая революция» была вызвана очень высокими ценами на газ. Вместе с тем в последние пять лет наблюдался значительный технологический прогресс. Ошибочно полагать, что стоимость разработки месторождений сланцевого газа не изменилась с 2007 года. Разработка стала намного более эффективной: это касается и сейсморазведки, и бурения. Как мы отмечаем в своем «Прогнозе развития мировой энергетики», США будут оставаться экспортером СПГ и в 2035 году. Пока нет причин в этом сомневаться.

— Правильно ли я понимаю, что есть сигналы замедления темпов бурения на газ в США? Это же критический вопрос для сланцевого газа ввиду очень короткого времени между темпом бурения и темпом добычи. Это процессы очень быстрые. Правильно ли, что при нынешних уровнях цен темпы бурения на сланцевый газ в США снизились?

— Л. Варро: Количество газовых буровых установок в США сокращается. Но ввиду распространения метода кустового бурения, прямого соотношения между числом скважин и объемом добычи больше нет: из одной скважины можно добывать больше газа. Кроме того, много газа получают при добыче жирного газа и нефти. Вы правильно отметили, что кое-где добывают бедный сланцевый газ — например, в Хэйнсвилле (Луизиана), где объемы бурения упали на 85%: оно практически прекращено. Добыча газа в этих областях может возобновиться через 2—3 года, если цены на газ вырастут. Объем добычи газа зависит от текущих цен. Если цена на газ повысится, в США его будут добывать еще больше.

— М. ван дер Хувен: Мы всегда строим свои оценки на цифрах и фактах. Поэтому мы не просто озвучиваем точку зрения МЭА — мы предлагаем основанный на цифрах и фактах анализ. Такой подход следует применять и в дальнейшем. Наши оценки должны быть достоверными; нам необходимо заботиться о своей репутации. По этой причине исполнительному директору МЭА, например, не стоит делать политические заявления. У меня больше нет на это права. Я могла делать такие заявления, когда была министром, но теперь не могу.

— Еще полтора десятка лет назад в добыче природного газа наблюдались циклы: каждый из них продолжался 5—7 лет. В 1990-е годы начался всеобщий переход к производству электроэнергии за счет газа: казалось, что недостатка в газе не будет. Потом предложение стало недостаточным, и в 2000—2006 годах внезап-

но стали предлагаться трансграничные проекты: строительство терминалов для импорта СПГ, разработка арктического газа, планы добычи на западе Канады. Около 2006 года появился сланцевый газ, и сегодня мы утверждаем, что возврата к прежней ситуации быть не может. И так, ранее имела место определенная нестабильность: циклы продолжительностью 5—7 лет, внутри которых наблюдаются скачки и резкие падения. Я подумал, что можно по-иному взглянуть на эту проблему. Нет ли у Вас соображений относительно возможного возврата к нестабильности, которые Вы держите при себе? В конце концов, мы не знаем, что нас ждет впереди.

— М. ван дер Хувен: Вы правы: в прошлом имела место нестабильность. Однако при этом нельзя говорить, что «сланцевая революция» была неожиданностью. Этот процесс начался довольно давно. Соответствующие технологии существовали, и, как Вы заметили, их начали активно применять из-за высоких цен на газ. Для многих бурный рост добычи сланцевого газа стал сюрпризом.

— Хочу сделать одно замечание. В 2004 году Конгресс обсуждал проект федерального закона о поддержке разработки арктических месторождений. В случае принятия этого закона естественное развитие сланцевой отрасли было бы прервано. Я говорю о финансовых стимулах — например, о законодательных гарантиях. Политический курс мог бы стать другим.

— М. ван дер Хувен: Да, это так. Политика постоянно меняется. Разведка месторождений того или иного вида зависит от политической ситуации. Важно понимать основное отличие газовой отрасли от нефтяной: газ есть почти везде, не обязательно сланцевый. Его можно получать различными путями. Я уже упоминала, к примеру, метан из угольных пластов.

Вы подняли вопрос об Арктике. Все страны, занятые освоением арктических месторождений, сотрудничают друг с другом, поскольку весь мир пристально, словно через увеличительное стекло, следит за ситуацией в этом регионе. Если в Арктике что-то пойдет не так — неважно, по чьей вине, — весь этот бизнес окажется нерентабельным. Следует учитывать, что мир постоянно меняется: это подтверждает ситуация с добычей сланцевого газа в США. Сегодня делаются ошибки, которые отрицательно отразятся на положении всей газовой отрасли, и поэтому важно использовать любую возможность для сотрудничества. Конечно, никто не упразднял конкуренцию, но конкуренция не должна ставить под угрозу безопасность.

Вы подняли вопрос об Арктике. Все страны, занятые освоением арктических месторождений, сотрудничают друг с другом, поскольку весь мир пристально, словно через увеличительное стекло, следит за ситуацией в этом регионе. Если в Арктике что-то пойдет не так — неважно, по чьей вине, — весь этот бизнес окажется нерентабельным. Следует учитывать, что мир постоянно меняется: это подтверждает ситуация с добычей сланцевого газа в США. Сегодня делаются ошибки, которые отрицательно отразятся на положении всей газовой отрасли, и поэтому важно использовать любую возможность для сотрудничества. Конечно, никто не упразднял конкуренцию, но конкуренция не должна ставить под угрозу нашу безопасность.

Кроме того, начало освоения залежей метангидратов в Японии приведет к очередной смене правил игры. Это явление пока не приняло заметных масштабов, но с ним уже стоит считаться. Могу сказать, что японцы очень усердно занимаются метангидратами.

— Мой вопрос касается России. Вы хорошо знаете, что в последние годы несколько российских компаний объявили о начале реализации проектов, связанных с СПГ. Есть мнение, что эти проекты будут слишком затратными, поскольку инфраструктуры не существует, а климатические условия в районах разведки и добычи очень тяжелы. Хотелось бы узнать, что Вы думаете о таких проектах: осуществляются они в скором времени или позднее? Возможно, у Вас есть данные о перспективах сбыта этого газа.

— М. ван дер Хувен: Я начну, а господин Варро продолжит. Будет ли рынок для этого газа? Рынок будет. Где именно? Не в Европе, а в Азии. Конечно, Европа продолжит оставаться рынком сбыта для российского газа. Но этот рынок — не единственный. Европа не способна потребить весь газ, добываемый в России. Важно расширять рынок сбыта. Это касается не только СПГ, но и газа, транспортируемого по газопроводам.

— Л. Варро: Рынок сбыта будет. Рост спроса на газ примерно равен полугодовому объему производства СПГ в рамках крупного проекта: увеличение, как видим, значительное. В немалой степени рост происходит за счет Китая. Конечно, можно доставлять российский газ в Китай по газопроводу из Восточной Сибири, и такие планы есть. В другие азиатские страны газопроводы протянуть невозможно: туда следует поставлять СПГ. Вы правы, говоря о том, что проекты по производству СПГ за счет российских месторождений в Тихоокеанском регионе или в Арктике сложны с технической точки зрения и требуют больших затрат. Хорошая новость для России заключается в том, что аналогичные проекты в Австралии, куда направляется основной объем инвестиций, не менее сложны и дороги. Проекты следующего поколения — связанные, например, с добычей на восточноафриканском шельфе, — сейчас находятся на стадии разведки запасов. Пока ничто не говорит о том, что эти проекты будут легко осуществимыми и малозатратными. Отсюда следует, что любой из российских проектов в области СПГ может быть конкурентоспособным на мировом рынке. Но будут ли эти проекты так же прибыльными, как экспорт газа по газопроводу из Западной Сибири в Европу? Нет, эти проекты будут очень капиталоемкими.

— Здесь только что говорилось о том, как политическая ситуация влияет на поставки газа. Что Вы можете сказать о ее влиянии на спрос — прежде всего, в Европе, но также в Китае? Рост спроса в Китае, похоже, приводит к изобилию

предложения, дальнейшей интеграции газовых рынков и падению средней цены на газ: все это мы наблюдаем сегодня. Давайте поговорим о Европе, исходя из Ваших соображений относительно влияния энергетической политики на поставки газа. Как по-Вашему, скажется ли рост предложения в Европе за счет поставок СПГ из США и других регионов на поведение европейских правительств? Увеличится ли доля природного газа в энергетических системах стран Европы? Могут ли такие поставки, с одной стороны, внести вклад в борьбу с изменениями климата, а с другой — удержать цены на электричество для домохозяйств на приемлемом уровне сейчас, когда в европейской экономике наблюдаются структурные проблемы, а возможно, и спад?

— М. ван дер Хувен: Сейчас в Европе совершается переход, но не с угля на газ, а, наоборот, с газа на уголь. Вопрос, разумеется, состоит в том, как развернуть эту тенденцию. Это связано с уровнем цен и «Целями 20-20-20». В текущем году будут выбраны новая Еврокомиссия и новый Европарламент. Что будет дальше, нам неизвестно. Было бы очень хорошо это знать, но мы этого не знаем. Таков ответ на первую часть вопроса. Далее: Вы правильно заметили, что, говоря о смягчении последствий климатических изменений, газ можно поставить в один ряд с возобновляемыми источниками энергии. Этому обстоятельству в Европе не уделяют должного внимания. В заключение скажу, что единой цены на электричество не существует. Сегодня электричество дороже всего стоит в Германии, что связано со стоимостью электроэнергии из возобновляемых источников и отказом от атомной энергетики. В других странах ситуация выглядит иначе. Об энергии из возобновляемых источников: если мы действительно хотим развивать в Европе данный вид энергетики и получать электричество по более низкой цене, нужно создавать новый рынок. Пока эта энергетика находится в зачаточном состоянии, ощутимых результатов нет.

В Германии, например, солнечная энергия производится не везде, где это можно делать с небольшими издержками. Кроме того, есть трудности с ее транспортировкой внутри самой Германии, а также, скажем, из Испании во Францию. Проблем хватает, и их нужно решать. Теперь вернемся к Вашему высказыванию. Для Европы и всего мира газ всегда был средством уменьшить загрязнение окружающей среды, и в этом качестве его нужно применять шире. Ласло, что Вы скажете о Китае?

— Л. Варро: Я скажу, что на самом деле газ в Китае недешев. В крупных китайских городах действуют различные цены на газ: единой государственной цены нет. Эти цены сравнимы с европейскими, а порой превышают их. Однако потребление газа в Китае растет довольно быстро из-за серьезных проблем с качеством воздуха. Полвека назад Лондон отапливался углем, и дышать в городе было просто нечем. В 1950-е годы британское правительство решило очистить воздух, и использование природного газа было единственным приемлемым выходом.

Из-за дороговизны китайского газа его применение в электроэнергетике будет ограниченным. Китай строит атомные электростанции, гидроэлектростанции, ветрогенераторы, совершенствует технологии использования угля. Для обогрева миллионов зданий в крупных китайских городах атомных реакторов не хватает. Необходимое тепло можно получить только за счет угля или газа, но сжигание угля пагубно сказывается на качестве воздуха — в отличие от сжигания газа. Мы полагаем, что все эти факторы очень важны: они приведут к росту спроса на газ в Китае, даже если цены будут умеренно высокими.

— *Мой вопрос про технологию добычи газа из метановых пластов, гидратов метана. Хотелось бы узнать, ожидаете ли Вы каких-то изменений в технологии производства метана из гидратов в ближайшее время, и при каких условиях Вы станете включать добычу метана по этой технологии в Ваши расчеты?*

— М. ван дер Хувен: Я уже упоминала разработку метангидратов в Японии. Соответствующие технологии есть, разрабатывать месторождения можно, но когда добыча станет экономически целесообразной? Когда объем добычи станет значительным? Мы считаем, что этого невозможно добиться в течение ближайших пяти лет, которым посвящен наш отчет. Поэтому в нем ничего не говорится о метангидратах. Мнения о перспективах этой технологии разнятся. Я упомянула ее, так как она может стать одной из причин изменения правил игры. Не стоит удивляться, если однажды начнется активная добыча газа из метангидратных залежей. Итак, я прокомментировала свой ответ. Но у нас ведь нет ни фактов, ни цифр относительно этого метода добычи?

— *Когда, по Вашему мнению, на самом деле придет время таких глобальных проектов, как Штокмановское месторождение?*

— Л. Варро: Не знаю. Об этом нужно говорить с представителями «Газпрома», ведь именно эта компания занимается данным

проектом. Могут лишь сказать, что, по нашим прогнозам, Россия останется крупнейшим экспортером газа со значительным отрывом от других стран. Кроме того, она становится серьезным экспортером СПГ. Конечно, существует конкуренция между проектами. Некоторые проекты в России реализуются быстрее других. По поводу Штокмановского месторождения я ничего определенного сказать не могу. Общая же картина такова: Россия останется крупнейшим экспортером газа и займет достойное место на рынке СПГ.

— М. ван дер Хувен: Хочу также коснуться суперпроекта «Ямал» и газового месторождения «Бованенково». Я бывала на этих месторождениях и знаю, что там происходит. Это крайне важные проекты. Следует обратить внимание на способ разработки этих месторождений: он показывает, что экологичная добыча газа возможна даже в крайне непростых условиях.

— *Несколько лет назад МЭА опубликовало свой доклад под названием «Золотые правила для "золотого века" газа». Как Вы оцениваете реакцию правительств и предшественников газовой отрасли на эти рекомендации? Прислушались ли к ним правительства и предприниматели — или нет?*

— М. ван дер Хувен: Рекомендации были услышаны. Два месяца назад в Париже прошла наша первая встреча с представителями правительств, газовой отрасли, общественных организаций и надзорных органов. Результатом ее станут дальнейшие шаги по обмену передовым опытом и знаниями. При добыче газа следует не только решать вопросы, связанные с технологиями, защитой окружающей среды, водными ресурсами, нормативными актами и так далее, но и учитывать мнение общественности. Вероятно, в различных странах вес этого мнения неодинаков. Однако я хочу сказать следующее: если вы собираетесь заниматься добычей сланцевого газа в густонаселенной стране, нужно обеспечить прозрачность вашей деятельности и заручиться поддержкой общественности — иначе не удастся сделать ничего. К такому выводу мы пришли на нашей встрече, и об этом же говорят во всех странах мира. Мы будем действовать в этом направлении: в противном случае залежи газа останутся нетронутыми. В этом вся суть: если вы хотите добывать газ, надо проявлять ответственность. Следите за тем, чтобы ваша деятельность была приемлемой для населения — не только вначале, но и на протяжении всего периода добычи.

— *Скажу несколько слов о новых поворотах этой темы, которые мне представляются интересными. В начале*

выступления госпожи ван дер Хувен прозвучал вопрос сжигания газа на факелах. Это традиционный вопрос для Советского Союза, для России, а сейчас он встал и перед США и Канадой. Причиной тому быстрое развитие добычи сланцевого газа мелкими компаниями, которые заняты своим бизнесом в отсутствие жесткого регулирования этого вопроса, потому что раньше не нужно было этого делать. Это привело к тому, что сейчас в США появилось огромное количество объектов сжигания попутного газа, и с этим надо что-то делать. Это не вопрос безхозяйственности, это очень серьезный вопрос регулирования. Экономика сама по себе в целом ряде вопросов ведет себя так, как ей позволяет регулирование. Это моя точка зрения.

Еще одна очень интересная вещь: сейчас прозвучало, что рынок СПГ внезапно стал жестким, tight. Довольно трудно было это предсказать. Меня удивило, например, что объемы СПГ в Европе в прошлом году снизились. Ограниченные объемы СПГ, которые были на рынке, в основном шли в Азию, потому что там выше цены, и еще два года назад все считали, что в период кризиса европейский рынок будет залит этим дешевым СПГ. И вдруг резкое изменение картины, по крайней мере, по состоянию на прошлый год. Казалось бы, рынок газа еще глобально не единый — на едином рынке цены одинаковы — но очень взаимосвязанный. И вот каждый год или даже чаще мы видим, как явление в одной части этого рынка начинает сказываться на другой. Такая динамическая ситуация приводит к тому, что прогнозировать оказывается довольно трудно. С другой стороны, картина складывается интересная и очень живая. Это реальность, если со мной согласятся коллеги.

Вы говорили о Европе, в частности, о public acceptance, приемлемости для населения сланцевого газа. По-моему, вопрос сейчас стоит немного шире. Это public acceptance, state acceptance вообще газа в качестве топлива. И с этим связаны вопросы, которые здесь задавались. Ответ, который Европа пока дает на этот вызов, носит внешний характер. Он вроде бы связан с экономикой, с борьбой за климат, но есть и другие ответы на те же самые вопросы. Ответы, в частности, связанные с газом. Надо постараться изменить ситуацию, чтобы политическая подоплека этих ответов не была основной. Кажется важным и то, что говорилось про Китай. Конечно, потребление газа в развитых городах восточного побережья должно расти и будет расти. Что меня поразило при первом посещении

Поставки СПГ в Азию идут на основе долгосрочных контрактов, хотя идет речь о том, чтобы устроить площадку для торговли газом в Сингапуре, потому что цены очень высокие. Когда речь идет об инвестициях в десятки миллиардов долларов, то те, кто этим занимается, хотят предсказуемости.

Пекина, это постоянный смог — результат использования угля в сочетании с ландшафтом Пекина. С этим трудно что-то поделать даже в перспективе. Но с другой стороны, согласиться на потребление газа на электростанциях — это серьезная вещь, потому что это другой уровень цен.

Такая же картина наблюдается и в Европе. Почему пришел уголь? Газ не сможет конкурировать с углем по себестоимости на электростанциях, с моей точки зрения, если не будет мер именно климатического влияния — нормальной цены на выбросы углерода. Этого сейчас, при всех заявлениях, нет в Европе, но этого нет и глобально. Все сценарии снижения выбросов предполагают, что за выбросы надо что-то платить. А выбросы сейчас не стоят ничего, поэтому мы наблюдаем флуктуации реакции рынка, не регулируемые ничем и не смягчаемые политикой. Мне кажется, что это вряд ли долго продлится, потому что иначе мы увидим неприятные последствия.

И последнее по поводу Вашего замечания о том, как развиваются поставки СПГ в Азию. Они все-таки идут на основе долгосрочных контрактов, хотя идет речь о том, чтобы устроить площадку для торговли газом в Сингапуре или еще где-нибудь, потому что цены на него установились уж очень высокие. Когда речь идет о международных контрактах, об инвестициях в десятки миллиардов долларов, об этом говорил Ласло. То те, кто этим занимается, хотят определенной предсказуемости. Оказывается, предсказуемость связана с долгосрочными контрактами. Об этом мы и говорим нашим европейским партнерам, потому что они всегда ссылаются на

предсказуемость американского рынка. Но американский рынок — это интегрированный рынок, у которого нет границ: на нем реально действуют рыночные силы. Рынок между Россией и Европейским Союзом не интегрирован. Рынок между Австралией и потребителями газа в Северо-Восточной Азии не интегрирован. Здесь инвесторы придерживаются другой точки зрения, и тут долгосрочные контракты никак не отмирают и играют свою роль. Наверное, это тоже интересное явление, особенно в ситуации, когда в этих инвестициях есть очевидная потребность. Тогда возникает revival, возрождение долгосрочных контрактов. Это просто замечание.

Теперь я бы предоставил слово нашим гостям. Хотелось бы услышать, насколько это все было для них интересно, возможно, какие-то их замечания и соображения.

— М. ван дер Хувен: Хочу сделать несколько комментариев относительно сказанного Вами. Вы совершенно правы: при отсутствии единой мировой цены газовый рынок очень сложен и полон противоречий. На этом рынке главную роль играют долгосрочные контракты. Так будет продолжаться и дальше. Большую роль будут также играть спотовые цены. Вопрос в том, как найти правильный баланс. Работать на рынке газа очень трудно еще и потому, что у газа есть конкурент в виде угля — доступного и недорогого топлива. Пока мир считает уголь основным источником энергии, производителям газа будет приходиться нелегко. Что можно сделать? Китай вводит торговлю квотами на выбросы. Австралия вводит налог на выбросы углекислого газа. Те или иные меры принимать необходимо. Можно действовать различными способами. Установление налога на выбросы углекислого газа, величина которого зависит от уровня выбросов или ущерба для окружающей среды в денежном выражении, может оказаться нежелательным. В таком случае следует применять технологию улавливания и хранения углекислого газа. Если не принимать таких мер, газу будет нелегко конкурировать с углем. Это одна из тех проблем, которые беспокоят не только вас, но и нас. Решать ее должны правительства и политики.

— Л. Варро: Думаю, дискуссия была очень полезной и интересной. Я был рад представить здесь наш доклад не только потому, что Россия — один из крупнейших производителей газа, но и потому, что добыче газа в вашей стране уделяют большое внимание. Россия — одна из тех стран, где газовая тематика вызывает живой интерес и желание поучаствовать в ее обсуждении. Это прекрасно. Было справедливо сказано, что

между добычей газа и нефти есть существенное различие, связанное с особенностями инфраструктуры. При добыче нефти на каждый доллар, вложенный в разведку и разработку месторождений, приходится 0,03 доллара, вложенных в инфраструктуру — нефтепроводы или танкерный флот. Таким образом, в нефтяной отрасли основные затраты связаны с разработкой. В газовой отрасли соотношение иное: на каждый доллар, вложенный в добычу газа, приходится 0,42 доллара, потраченных на инфраструктуру — производство и доставку СПГ или строительство газопроводов. Необходимо вложить большие средства в организацию добычи газа, а затем инвестировать в инфраструктуру, причем расходы на нее в процентном отношении будут вдесятеро выше, чем при добыче нефти. Одно это обстоятельство определяет заметную разницу между двумя рынками, отражаясь на их структуре и особенностях заключения контрактов. Мы прекрасно понимаем это.

— *По поводу Ваших последних слов я хочу заметить, что исторически, когда развивалась система «Газпрома», или Единая система газоснабжения Советского Союза, соотношение было всегда такое: от шестидесяти до семидесяти процентов затрат шло в транспортную инфраструктуру (то есть даже больше, чем Вы говорите). Потому что месторождения были легкими для разработки (они были сверхгигантскими), а расстояния — очень большими, как внутри страны, так и на экспорт. Это соотношение сейчас немного сместилось в сторону добычи, но в ситуации России и Советского Союза очень сильно подчеркивается роль инфраструктуры.*

Газ не сможет конкурировать с углем по себестоимости на электростанциях, с моей точки зрения, если не будет мер именно климатического влияния — нормальной цены на выбросы углерода. Этого сейчас, при всех заявлениях, нет в Европе.

Устранение препятствий на пути стабильности поставок в энергетическом секторе

Модератор: Джефф Карри, Глава отдела по исследованиям мирового товарного рынка Goldman Sachs International; **выступающие:** Д-р Дэниел Ергин, Вице-председатель IHS; Танер Йылдыз, Министр энергетики и природных ресурсов Турции; Сергей Кириенко, Генеральный директор «Росатом»; Александр Новак, Министр энергетики РФ; Жан-Паскаль Трикуар, Президент Schneider Electric SA; Ашти Хаврами, Министр природных ресурсов Курдистана; Григорий Выгон, Директор энергетического центра СКОЛКОВО; Марио Мерен, Член правления Wintershall

В последнее десятилетие мы видим преимущественно высокие и нестабильные цены на сырьевые ресурсы. Однако в последние два года эти цены снижаются. Такой стабильной ценовой среды мы не наблюдали с 1990-х годов (я подчеркиваю слово «стабильной»). Это действительно указывает на то, что рынки энергоносителей находятся на переходном этапе. За видимой стабильностью цен на нефть на самом деле скрываются глубинные процессы. В той сфере бизнеса, которой занимаюсь я, больше времени уходит на разговоры о спреде между сортами WTI и Brent, чем на что-то еще. Это отражает недостаточность инвестиций в инфраструктуру. Здесь следует отметить, что сегодня многие страны располагают слишком обильными ресурсами. Развитие инфраструктуры сыграет важнейшую роль в создании возможностей для поставки энергоресурсов, будь то нефть или газ, на рынки Индии. Для осуществления этих планов и развития инфраструктуры ключевое значение будет иметь привлечение крупного капитала. Сегодня в центре нашего обсуждения будет инфраструктура, которую необходимо развивать, и то, как именно мы будем это делать, а также другие интересные вопросы нефтегазовой отрасли.

— *Россия обладает огромными запасами нефти, добываемой как из традиционных, так и из нетрадиционных источников. До сих пор разрабатывались в основном традиционные источники, но, по мере сокращения добычи на давно освоенных месторождениях, компании начинают все больше обращать к нетрадиционной ресурсной базе. Что планирует делать Россия, с тем чтобы создать необходимую правовую среду для поддержания разработки залежей нетрадиционной нефти?*

— А. Новак: Тема, которая сегодня обсуждается, остро актуальна для России, для нашего нефтегазового комплекса. Незачем повторять, что Россия занимает первое-второе место по объему добычи газа, первое место — по нефти, и что нефтегазовый комплекс в целом является ключевой отраслью экономики РФ. Первоочередная задача Мини-



Российское правительство внесло проект закона об изменении налогообложения на добычу трудноизвлекаемой нефти, и этот проект подразумевает, по сути дела, переход от налогообложения с выручки к налогообложению с учетом экономической эффективности добычи. За счет дифференцированного налогообложения создаются экономические условия

стерства энергетики состоит в создании соответствующих условий для того, чтобы эта отрасль занимала лидирующее положение как в мире, так и в России. Вы задали вопрос о наших возможностях по обеспечению поставок, по развитию инфраструктуры, по добыче из месторождений с трудноизвлекаемой нефтью. Это очень важный и действительно актуальный для нас вопрос, потому что мы прекрасно понимаем, что если сегодня не заниматься стимулированием добычи трудноизвлекаемой нефти, не стимулировать добычу из низкопроницаемых пластов, из ненасыщенных пластов, из глубоких пластов, то мы не сможем повысить нынешний коэффициент извлечения нефти, который заметно ниже коэффициента, достигаемого в других странах.

Что предлагают компании, что мы поддерживаем? Вы знаете, что в понедельник Правительство внесло в Госдуму проект закона об изменении налогообложения на добычу трудноизвлекаемой нефти, и этот проект подразумевает, по сути дела, переход от налогообложения с выручки к налогообложению с учетом экономической эффективности добычи. То есть за счет дифференцированного налогообложения создаются экономические условия для рентабельной добычи трудноизвлекаемой нефти. Речь идет о скидках по налогу на добычу полезных ископаемых. В частности, для низкопроницаемых пластов с проницаемостью ниже двух миллиардов устанавливается скидка 8% при толщине пласта менее десяти метров и скидка 40% при толщине пластов более десяти метров. При этом указанные льготы будут рассчитаны на 15 лет. Стопроцентная скидка будет предусмотрена для баженовской свиты, 20% скидка — для тюменских отложений. Такие скидки дают возможность обеспечить рентабельность добычи и вовлечь в разработку дополнительно около двух миллиардов тонн нефти. Это существенное увеличение, которое даст свой мультипликативный эффект. На наш взгляд, это существенные изменения в налоговом законодательстве, практически налоговая революция, которая позволит как

увеличить извлечение нефти на действующих месторождениях, так и разрабатывать новые. Также хотел бы сказать в этом кругу, что у нас есть договоренность с Минфином о том, что не потребуются создавать отдельную систему учета добычи нефти из трудноизвлекаемых месторождений. Мы договорились о том, что выпустим соответствующую методику по учету нефти (она практически готова). Законом не предусмотрено создание системы дополнительного учета, поскольку затраты на нее фактически нейтрализуют весь эффект, который может быть достигнут при повышении рентабельности. Я считаю, что это очень хороший стимул и сигнал для рынка, для того, чтобы наши компании начали добывать нефть в больших объемах и повышать коэффициент ее извлечения.

— *Здесь присутствует господин Жан-Паскаль Трикуар, Schneider Electric, предлагающей широкий спектр решений для нефтегазовой отрасли. Сегодня мы обсуждаем различные тенденции на мировых энергетических рынках. Какие тенденции, с Вашей точки зрения, как поставщика услуг и решений для нефтегазовой отрасли, заслуживают особого внимания? С какими темами и вопросами нам предстоит столкнуться? Какие технологические решения существуют на сегодняшний день?*

— Ж.-П. Трикуар: Вы затронули очень широкую тему. В сфере энергетики мы работаем по двум направлениям. Первое — это снабжение нефтегазовой отрасли технологиями, необходимыми для повышения ее эффективности и для того, чтобы компании могли лучше контролировать свои производственные процессы. С другой стороны, мы разрабатываем технологии, которые способствуют рациональному энергопотреблению и позволяют экономить энергию по всему миру. Они представляют собой слияние информационных и энергетических технологий и позволяют подключить объекты к сети «интеллектуальных» энергосистем для «умных» городов, что приводит к выравниванию баланса между производством и потреблением энергии.

Вероятно, самое большое изменение, которое переживает наш сектор, — это так называемый «Интернет вещей». В последние 20 лет основной задачей Интернета было соединение людей между собой. В настоящее время Интернетом пользуется от двух с половиной до трех миллиардов человек. Тем не менее, в ближайшие 15 лет фокус будет смещен в сторону подключения к Интернету машин, то есть вещей, в сторону установления связи между этими машинами и подключения людей к их среде.

В этот период все, что мы делаем, должно быть подключаемым и подключенным, так чтобы мы могли связать все процессы с автоматизированными системами, причем самым прозрачным образом. Например, мы участвуем в автоматизации трубопроводов, что позволяет повысить их производительность, улучшить защиту от утечек энергоносителей, а также ускорить торговые операции в сфере энергетики, благодаря тому, что все элементы системы соединены между собой.

С другой стороны, в том, что касается переработки и сбыта энергоносителей, мы часто наблюдаем, как люди потребляют всё сразу, создавая всплески спроса. Очень часто эта сторона производства энергии бывает не приведена в соответствие с ее потреблением. Все технологии, которые мы разрабатываем вместе с энергетическими предприятиями, фактически руководящими этим развитием, нацелены на то, чтобы обеспечить оптимальный баланс между производством и потреблением, например, чтобы люди потребляли больше, когда электричество дешевле и экологичнее.

— Кстати, о сланцевой нефти: мы все слышали о революции, происходящей сейчас в США. Очевидно, что развитие инфраструктуры является там ключевым фактором. Я хотел бы немного изменить русло дискуссии и непосредственно поговорить о том, как сланцевая нефть



воздействует на энергетические рынки во всем мире в текущих условиях. Когда мы думаем о ее воздействии, мы понимаем, насколько оно масштабно; это воздействие выходит далеко за рамки нефтегазовой отрасли и затрагивает рынки угля. Прежде всего, я хотел бы дать вам небольшую справку о том, как работает эта технология, чтобы вы могли лучше понять, почему она переворачивает всю энергетику с ног на голову. Процесс добычи сланцевой нефти, по сути, состоит в создании трещины в сланцевой породе с целью «выжимания» молекул, которые не могут быть извлечены иным способом. Первым будет извлечен элемент с наименьшей молекулярной плотностью, например, метан. Далее идут пропан и бутан, и только потом — сырая нефть. Именно это и переворачивает индустрию с ног на голову: полностью сгораемое топливо выходит первым. Если подумать, то серьезнейшие последствия этого сказываются не только на легких сортах нефти и полностью сгораемом топливе, но и, главным образом, на рынках производителей энергии. Многих из вас удивит тот факт, что Соединенные Штаты вскоре могут обогнать Россию в качестве третьего по величине экспортера угля, поскольку газ вытесняет уголь и выталкивает его на глобальные рынки. Однако происходящие там изменения не ограничиваются газом и углем. Они также сказываются на товарных рынках. США являются третьим по величине экспортером нефти, и мы говорим о нефтепродуктах в объеме порядка трех миллионов баррелей в день. Нельзя недооценивать эту революцию и ее воздействие на глобальные рынки.

Прежде чем начать дискуссию по сланцам, я хотел бы осветить несколько моментов, объясняющих, почему это произошло в США. Клиенты спрашивают меня: у них умнее инженеры или просто наблюдается другое геологическое строение? Ответ на оба эти вопроса отрицательный: ни то, ни другое. Единственная причина, по которой США стали родиной сланцевой революции, состоит в том, что они просто потратили больше, чем остальные страны. Пятьдесят процентов капитальных затрат в мировом секторе разведки и добычи нефти и газа приходится на США и Канаду. В прошлом году США потратили на разведку и добычу порядка 170 миллиардов долларов. Для сравнения: такие страны, как Саудовская Аравия и Россия, потратили от 10 до 20 миллиардов, то есть в США капитальные затраты в секторе разведки и добычи нефти и газа очень значительны.

Способность так много тратить происходит от двух причин. Первая — сам масштаб промышленности. Если рассматривать нефть, газ и уголь совместно, то крупнейшими производителями энергии в мире являются США, Китай и Россия. Именно они располагают необходимыми



ми масштабами для осуществления этих инвестиций. Вторая причина — налоговый режим США. Низкое и стабильное налогообложение усилило приток капитала в этот сектор, что и создало инвестиционный фон для сланцевой революции. Важно понимать, что сланцевая революция имеет глобальные последствия, она не ограничивается Соединенными Штатами. Говоря о глобальных последствиях сланцевой революции и о тех возможностях, которые она открывает, я хотел бы обратиться со следующим вопросом к доктору Дэниелу Ергину.

Мы стали свидетелями того, как развитие технологий вызвало сланцевую революцию в США и, как результат, огромные объемы добычи в этой стране. Как, по Вашему мнению, будут развиваться масштабы сланцевой добычи дальше? Было бы интересно услышать Ваше мнение о том, распространятся ли нетрадиционные методы добычи на остальной мир. В чем Вы видите основные сложности, которые необходимо решить на мировом уровне, чтобы нетрадиционная нефть стала новым фактором роста поставок энергоносителей на мировые рынки?

— Д. Ергин: Спасибо за вопрос. Прежде всего, чтобы очертить предмет нашего разговора, нужно сказать, что есть логистика и поставки. Мы видим, что мировая логистическая система трубопроводов и транспортировки должна быть адаптирована к двум факторам. Первый из них — это невероятный рост спроса, который мы наблюдали в последнее десятилетие. Второй фактор — новые источники поставок; один из примеров таких источников представлен в этой дискуссии новым трубопроводом из Курдистана в Турцию.

Другое место на Земле, где логистика пока отстает, — это (как Вы и сказали, Джефф)

Северная Америка, где наблюдается такой резкий рост. Рассмотрим всего два примера того, что произошло в нефтяной отрасли. Некоторые из вас вспомнят, что, когда мы были здесь, в Санкт-Петербурге, в 2008 году, все говорили о том, что запасы нефти и в мире, и в США подходят к концу. С тех пор производство нефти в США выросло на 46%.

Рост производства в США эквивалентен общему объему добычи в Нигерии. Представьте себе, будто в Северной Дакоте или на юге Техаса появилась новая страна, не входящая в ОПЕК. Эти объемы влияют на глобальный энергетический баланс. Как сказал Джефф, в общем объеме добычи природного газа в США доля сланца поднялась с 2% до порядка 44%. И эта цифра сильно вырастет. Фактически объемы добычи газа в США за последние семь лет выросли на 26%, что очень существенно.

Встает очевидный вопрос: как быстро это распространится на остальной мир? Мы знаем, что если и есть отрасль, глобальная по своим технологиям, то это нефтегазовая промышленность. Однако есть серьезные препятствия, которые будут замедлять ее развитие. Во-первых, было выявлено, что не все сланцы одинаковы. Сланцы в Северной Америке не были новинкой в том смысле, что бурение там активно велось в течение многих лет. Не так обстоит дело в других частях света. Первое препятствие состоит в простом определении того, с каким ресурсом мы имеем дело.

Второе — это возможности для рентабельной разработки данного ресурса. Страна, которая, как показывают наши исследования, имеет больший потенциал, чем США, — это Китай. Однако, с их точки зрения, понадобится от пяти до десяти лет для того, чтобы построить реальную отрасль, поскольку такое строительство требует очень значительного потенциала. Это совершенно иной потенциал и иная ментальность. Среди других стран, имеющих большой потенциал, можно назвать Мексику, Аргентину, вероятно, Саудовскую Аравию, различные части Европы и, может быть, Россию. И все же, если вы хотите развиваться достаточно быстро, необходимо провести большую работу.

Встают также различные вопросы, касающиеся происходящего над землей: например, нормативной базы. В Европе мы наблюдаем очень разное отношение к этим процессам. Мы видим заблуждения, которые мешают развитию, и вопросы, касающиеся прав собственности. Особым ключевым фактором в США было то, что правами недропользования владели частные лица, и это было хорошим стимулом для развития.

Отвечу на Ваш вопрос, Джефф: опираясь на то, что мы сегодня знаем, это явление получит распространение. Работа в других частях света уже начинается, но, вероятно, только где-то через пять лет мы увидим значительные результаты в разных уголках мира. Многие будут зависеть от налогообложения, как уже сказал министр энергетики господин Новак. А налоговый режим во многом будет зависеть от отношения правительства, а также от общественного мнения. Разница, как мне видится, даже по сравнению с прошлым годом, состоит в том, что остальной мир признал: происходящее в настоящий момент действительно значимо. Год назад это было не так очевидно. И само по себе это дает мотивацию. Спасибо.

— Спасибо, доктор Ергин. Разработка новых источников энергоснабжения, очевидно, влияет на глобальную картину спроса и предложения. Вопрос в том, как это влияет на цену нефти в долгосрочной перспективе. Судя по росту поставок со стороны одних только производителей из стран, не входящих в ОПЕК, они способны покрыть увеличение спроса и удержать

Встают также различные вопросы, касающиеся происходящего над землей: например, нормативной базы. В Европе мы наблюдаем очень разное отношение к этим процессам. Мы видим заблуждения, которые мешают развитию, и вопросы, касающиеся прав собственности. Особым ключевым фактором в США было то, что правами недропользования владели частные лица, и это было хорошим стимулом для развития.

относительное равновесие на рынке. Отчасти поэтому цены на нефть в последние несколько лет были удивительно стабильными. Одной из главных движущих сил этого явления стали затраты, сопряженные с данной отраслью, особенно в области добычи сланцевой нефти. По нашим подсчетам, ее стоимость составляет от 90 до 100 долларов США за баррель, и это одна из причин, почему нефть сорта Brent в последние несколько лет стоила порядка 100—105 долларов США за баррель. В контексте такой ценовой среды и будущих перспектив, какой Вы видите долгосрочную цену на нефть?

— Д. Ергин: Конечно, как Вы и говорите, есть определенный минимальный уровень цены на нефть, обусловленный высокой стоимостью ресурсов. Неважно, идет ли речь о трудноизвлекаемой нефти, о нефтеносных песках или других нетрадиционных источниках сырой нефти, — если цена упадет ниже определенного уровня, разработка новых ресурсов, безусловно, остановится. Если вы наблюдали рост предложения и слабый рост падения цен на нефть в следующем году. Кроме того, эти цены всегда подвергаются влиянию политической напряженности и нестабильности. Даже возрастающее напряжение вокруг ситуации в Сирии отражается на ценах на нефть.

В более долгосрочной перспективе минимальный уровень цены на нефть будет определяться стоимостью замещения, стоимостью более высокочастотных ресурсов, темпом разработки, а также новыми средствами повышения эффективности, уже упомянутыми господином Трикуаром. Потребление в странах ОЭСР достигло пика, и возникает вопрос: когда мы увидим пик потребления на глобальном уровне? Вместо того чтобы размышлять, какой будет цена на нефть, нам стоит задаться вопросом: какие факторы будут влиять на формирование и изменение этой цены?

В краткосрочной перспективе в Ираке, Курдистане, США, Канаде и других странах-поставщиках мы наблюдаем рост предложения. В отсутствие политических трений, конфликтов и неопределенностей в регионе Ближнего Востока, такой рост вполне может привести к тому, что в следующие год—два цены на нефть будут несколько ниже, чем сейчас. Но ситуация всегда в значительной мере зависит от политической обстановки.

— Давайте расширим тему сланцевой нефти и перейдем к пограничным проблемам, таким как разработка морских месторождений и поставки нетрадицион-

ной нефти. Я хотел бы обратиться со следующим вопросом к господину Йылдызу, министру энергетики Республики Турция. Турецкое правительство уже инвестировало около 2,5 миллиарда долларов США в разведочные работы на Черном море. Недавно Вы выступили с очередным публичным заявлением, в котором призвали крупнейшие мировые нефтегазовые компании к участию в таких работах. По Вашему опыту, как Вы считаете, что необходимо сделать правительствам по всему миру, чтобы привлечь больше инвестиций в разведочные работы, особенно в малоизученных регионах?

— Т. Йылдыз Мы работаем в Румынии, на Украине, и верим, что еще есть нефтяные запасы, не получившие должной оценки, и мы продолжаем работу в этом направлении, производим соответствующие капиталовложения. Мы полагаем, что самым главным преимуществом Турции является стабильный политический режим; что и для производителей, и для потребителей электроэнергии это создает благоприятную ситуацию. Мы знаем наши возможности, но не все о них осведомлены. У нас положительные экономические показатели, в три раза увеличились темпы экономического роста, в два раза возросло потребление электроэнергии: сегодня мы на втором месте в Европе по потреблению энергии. Наши экономические взаимоотношения с другими странами развиваются в положительном ключе, и это придает нам уверенности в наших планах. Конечно, у нас есть то преимущество, что мы находимся и в Европе, и в Азии, и мы готовы развивать отношения и с Россией, и с Азербайджаном.

Что касается природного газа, у нас есть совместные проекты с Ираком, есть прямые торговые соглашения, существует ряд других соглашений. Мы работаем со многими странами-соседями, реализуем совместные проекты. Мы уделяем большое внимание природному газу и нефти и следим за конъюнктурой цен на эти ресурсы. Национальные экономики глобализируются, политические ситуации тоже глобализируются. Есть проблема климатических изменений, их воздействия на развитие нефтегазовой отрасли. Какое влияние окажет Киотский протокол на поставки электроэнергии? Мы считаем, что такие проблемы должны обсуждаться совместно, в мировом масштабе, что глобальное потепление является угрозой, что необходимо уважительно относиться к окружающей среде и разрабатывать соответствующие соглашения. Нужно, чтобы страны и регионы проводили согласованную глобальную политику в энергетической сфере. Мы действуем сообща

со странами ЕЭС, ищем совместные решения по обеспечению энергобезопасности, по снабжению энергоносителями. Мы надеемся внести свой вклад в обеспечение безопасности энергетических поставок и считаем, что наша страна будет играть важную роль в этом процессе. У нас большое энергопотребление, и запросы Турции, видимо, будут расти. Все это необходимо учитывать.

— Ваши комментарии об Ираке и партнерствах отсылают меня к нашему следующему гостю, господину Ашти Хаврами, министру энергетики Курдистана. Мы сознаем всю важность запасов нефти в регионе Курдистан в Ираке. Чтобы осуществить иракский план экспорта, что необходимо сделать для создания инфраструктуры, которая позволила бы довести эти поставки до рынков? Достижимы ли эти цели, и каков реалистичный план?

— А. Хаврами: Чтобы реализовать экспортный потенциал Ирака, необходимы два или три условия. Первое — это инфраструктура и четкое инвестиционное законодательство, которое позволило бы инвестициям приходить в страну с юга и доходить до севера. В связи с инфраструктурой очевидно важность расширения экспортных возможностей в Басре, и работа над этим в Ираке уже началась. Идет разговор о новом трубопроводе в Иорданию. Однако, с нашей точки зрения, абсолютно необходимо расширять и поддерживать в должном состоянии стратегический трубопровод через Турцию. Мы предполагаем, что через северный коридор на международный рынок может поступать три миллиона баррелей нефти. Около двух миллионов из них будут поступать из Курдистана, еще миллион — с юга или из других близлежащих провинций. Мы с нашими коллегами в Багдаде должны уделять больше внимания тому, чтобы эта инфраструктура была построена очень быстро.

Что касается Курдистана, мы уже начали над этим работать. Мы начали строить в этой провинции нефтепроводную инфраструктуру. Мы надеемся, что начальный этап строительства этого нефтепровода будет завершен до конца года, что позволит нам первоначально транспортировать около 300 тысяч баррелей в день. Насосное оборудование, установленное в течение следующего года, позволит нам достичь показателя в миллион баррелей в день. Вторичный трубопровод должен быть завершен к 2015—2016 году, что позволит увеличить потенциал региона до двух миллионов баррелей в день.

Эти цифры — статистические данные нефтяных компаний, действующих на территории Курдистана. Порядка 50 компаний

или даже больше инвестировали более 20 миллиардов долларов США в разведку нефти и газа в регионе. Ресурсы региона составляют около 45 миллиардов баррелей нефти в день и от трех до 60 кубометров газа. Для нас разумно будет приступить к созданию этой инфраструктуры прямо сейчас. Мы надеемся, что начнем экспортировать к концу этого года, если позволит логистика, а к началу следующего года — уже точно. Начальный этап производства к концу следующего года постепенно достигнет объема в полмиллиона баррелей в день или больше. К концу 2015 года мы достигнем миллиона баррелей в сутки.

Сейчас в проекте участвуют около 50 компаний, так что же их так привлекает в Курдистане? У нас ясное законодательство и четкая правовая система, что привлекает инвестиции. Остальным регионам страны нужно добиться того же, чтобы не возникало вопросов ни в отношении закона, ни в отношении инвестиций, срока окупаемости или того, как компании фактически прогнозируют свои риски. Вместе с нашими коллегами в Багдаде мы работаем над решением организационных вопросов, которые в настоящий момент препятствуют полной реализации потенциала Ирака на международных рынках.

— Я хотел бы несколько отойти от этой темы и сфокусироваться на рынке газа. С экологической точки зрения, газ всегда был предпочтительным топливом. Становится очевидно, что он начинает доминировать благодаря возможностям его производства в мировом масштабе. Как я уже сказал, это особенно очевидно в США, где газ уже потеснил уголь в результате попытки заменить его на уголь в сфере выработки электроэнергии. Цены на газ за пределами США остаются неизменно высокими, особенно в Азии. Говоря о мировом газовом рынке, мы подразумеваем три различных сектора. США — перенасыщенный рынок, в своих объемах поставок жестко ограниченный инфраструктурой; европейский рынок — более сбалансированный, но привязанный к нефтяной индексации; Азия является чрезвычайно узким рынком. В Европе цены достаточно высоки, если учитывать структуру затрат, заложенную в этой индустрии. Одной из причин, почему в Азии сейчас такой узкий рынок, является трагедия на «Фукусиме». Оставшись без энергоснабжения от источников ядерной энергии, Азия и особенно Япония потребовали от мирового рынка значительно более высоких объемов сжиженного природного газа (СПГ). Другой вопрос, связанный с мировым газовым рынком, состоит в том, удержатся ли высокие цены, которые мы наблюдаем сейчас, в те-

чение более длительного периода. Глядя в будущее, мы считаем, что спрос на СПГ в США, где рынок перенасыщен, вряд ли превысит шесть миллиардов кубических футов в день. Меняются основные принципы. Базисная стоимость азиатского газа отчасти вызвана очень слабым долларом США. Мы думаем, что в ближайшие четыре-пять лет некоторые из этих факторов начнут меняться.

Я хотел бы задать свой следующий вопрос господину Сергею Кириенко, генеральному директору Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Говорят, что портфель заказов «Росатома» увеличился, даже в условиях «постфукусимского синдрома». В чем же причина возросшего интереса к атомной энергии, несмотря на волну скепсиса, прокатившуюся после «Фукусимы», а также на быстрое развитие газовой индустрии, особенно в США?

— С. Кириенко: Действительно, после трагедии на «Фукусиме» было очень много прогнозов, что развитие атомной энергетики остановится, что соответствующие программы будут свернуты так, как они были свернуты в Германии, или приостановлены, как в Японии. Но вот прошло два года... Что можно сказать на примере портфеля зарубежных контрактов «Росатома»? За два года после «Фукусимы» этот портфель вырос в полтора раза. Было 40 с небольшим миллиардов долларов, сегодня имеется 66,5 миллиардов. При этом прогноз МАГАТЭ практически вернулся к дофукусимскому сценарию. Сегодня МАГАТЭ прогнозирует, что до 2020 года в мире будет введено 460 гигаواتт новых атомных мощностей. Примечательно, что участниками таких программ являются не только страны, не имеющие своих углеводородов, что было бы понятно. Но из 20 стран, лидирующих по объемам запасов и добычи газа, в 15 сегодня объявлены серьезные программы развития атомной энергетики. На следующей неделе здесь, в Санкт-Петербурге, будет проходить конференция МАГАТЭ, которая определит приоритеты развития атомной энергетики. Показательно, что уже зарегистрировались более 600 делегатов из 82 стран, проявляющих большой интерес к ее развитию. Почему это происходит?

На наш взгляд, есть несколько ответов. Первое (Джефф, Вы сами об этом сказали) — это стабильность цены. Конечно, можно сегодня говорить о том, что если есть дешевый сланцевый газ, то атомная энергетика не выдержит с ним конкуренции. Конечно, коллеги, если где-то есть возможность получить сланцевый газ по цене 30—50 долларов за кубический метр, там не надо строить атомную

Что можно сказать на примере портфеля зарубежных контрактов «Росатома»? За два года после «Фукусимы» этот портфель вырос в полтора раза. Было 40 с небольшим миллиардов долларов, сегодня имеется 66,5 миллиардов. При этом прогноз МАГАТЭ практически вернулся к дофукусимскому сценарию. Сегодня МАГАТЭ прогнозирует, что до 2020 года в мире будет введено 460 гигаواتт новых атомных мощностей. Примечательно, что участниками таких программ являются не только страны, не имеющие своих углеводородов, что было бы понятно. Но из 20 стран, лидирующих по объемам запасов и добычи газа, в 15 сегодня объявлены серьезные программы развития атомной энергетики.

станцию. Она окажется неконкурентоспособной. Но если газ будет стоить 100 долларов, то атомная станция будет конкурентоспособна — даже сейчас. А дальше возникает вопрос: что же произойдет через некоторое время? Новая атомная станция строится минимум на 60 лет, ее гарантированный срок эксплуатации — от 60 до 80 лет. Что будет происходить с ценами на этом горизонте? Я хорошо помню конец 1990-х, когда цена на нефть упала ниже

девяти долларов, когда рушились бюджеты, и многие эксперты говорили, будто нет никаких оснований считать, что эта цена в ближайшие годы поднимется выше 20 долларов. А несколько лет назад, здесь же, на питерском Форуме, доктор Ергин вел круглый стол, на котором многие участники полагали, что установилась цена 150—200 долларов за баррель, и рассчитывать на меньшую цену в ближайшие годы нет никаких оснований...

Атомная энергетика дает нам возможность просчитать энергетическую стратегию на долгие годы и быть уверенными в расчетах цены киловатта. Да, это большие стартовые затраты, но при этом — минимальное влияние топливной составляющей! Цена на природный уран влияет на цену киловатт-часа всего на 4%. Сегодня открыты большие дополнительные запасы природного урана, и я бы сказал, что ограничения по доступу к природному урану сняты лет на 150—200. При этом есть гарантированная возможность устойчивых поставок достаточно дешевого урана. Важна и транспортная логистика. Перегрузка реактора в гигаватт мощности — это лишь один самолетный рейс! Цена и логистика дают серьезные основания для долгосрочной стабильности и предсказуемости.

Далее, это вклад в рост мощности. Не зря сегодня в первую очередь интерес к атомной энергетике проявляют те страны, которым нужно быстро нарастить объемы базовых мощностей для поддержки и развития экономики. Не будем забывать и об экологическом вкладе: сегодня идет возврат к пониманию важности выбросов CO₂, а атомная энергетика не дает выброса CO₂ при больших базовых мощностях.

И добавлю еще один фактор, который часто оказывается важным для стран, принимающих решения по данному вопросу. Атомная энергетика дает гораздо больший мультипликатор на вложенный рубль или вложенный доллар для ВВП, для рабочих мест, для развития собственной промышленности. Это хорошо видно на примере Турции, где мы совместно с уважаемым министром Йылдызом реализуем уникальный проект строительства атомной станции «Аккую». Это не просто генерирующий объект, это создание целой отрасли, создание кластера, связанного и с наукой, и с подготовкой специалистов, и с соответствующим законодательством, и с технологиями. Это серьезнейший вклад в будущее страны, и многие страны подходят к подобным проектам именно таким образом.

Что все это означает для атомной энергетики? Это означает, что несколько изменится география размещения новых объектов атомной энергетики. Конечно, они не будут

строиться рядом с дешевыми месторождениями сланцевого газа, как раньше они не строились на борту угольного разреза или в створе большой реки, где есть возможность получить гидроресурсы. География несколько меняется, но общий объем сооружения этих объектов практически вышел на дофукусимский уровень. Правильнее будет говорить о вкладе атомной энергетики в общий энергетический баланс страны. Наша оценка оптимальной доли атомной энергетики в этом энергобалансе — 25—30%. Мы считаем, что больше — нецелесообразно. Но при нынешних темпах роста энергопотребления в мире это очень большой объем, особенно с учетом изменения структуры потребления, увеличения доли электроэнергетики в потреблении топливных ресурсов. Эти обстоятельства открывают для атомной энергетики дополнительные возможности. Необходимым условием здесь, конечно, является абсолютный приоритет надежности. После «Фукусимы» требования к референтности, то есть к проверенности технологий, стали гораздо более жесткими, что позволило нам ускоренными темпами нарастить объем заказов. Затем идут требования к комплексной программе развития. Сооружение атомной станции не может быть просто отдельной стройкой: оно всегда становится масштабным проектом по созданию отрасли, которая требует от страны — поставщика особой меры ответственности. Ответственности не только за безопасность предлагаемых технологий, но и за обеспечение всей технологической цепочки, начиная от подготовки специалистов, гарантии поставки топлива на весь срок существования атомной станции, вывода ее из эксплуатации, оказания содействия в создании национального законодательства, связанного с этими процессами... Такие проекты, как правило, связаны с межправительственными договоренностями, потому что сроки в 60—80 лет, серьезное влияние на развитие экономики, инвестиции в будущее — это всегда предмет интересов государства.

— Мой следующий вопрос адресован Марио Мерену, члену правления компании Wintershall AG. Будучи одной из крупнейших химических компаний в мире, вы являетесь потребителем природного газа. В то же время, Wintershall участвует в различных газовых проектах по всему миру. Что Вы думаете о глобальном рынке газа, и как он изменился за последнее десятилетие? Как, по Вашему мнению, он может измениться в будущем? Считаете ли Вы глобальные газовые проекты привлекательными инвестициями для Wintershall, или Вы считаете, что рентабельность в газовом

бизнесе сейчас переходит от разведки и добычи к переработке и сбыту?

— М. Мерен: Спасибо. Wintershall твердо верит в рентабельность газовых проектов. Поэтому мы здесь. Как вы знаете, мы переходим в область разведки и добычи. Мы инвестируем в Россию, причем инвестируем в трубопроводы по всей стране. Мы считаем, что это необходимо для будущего, когда Европе потребуются больше газа. Мы можем обсуждать темпы роста потребления газа, но факт остается фактом: внутреннее производство в Европе сокращается, что создаст значительный спрос на импорт из таких стран, как Россия, Норвегия и другие.

Но для этого нам нужна правильная инфраструктура. Чтобы построить такую инфраструктуру и нарастить производство, необходима надежная правовая система. Это самый актуальный вопрос, который подлежит обсуждению здесь, в Европе. Как сказал господин Новак, необходимо, чтобы в России действовал стабильный режим налогообложения. Эта проблема далеко не является чисто российской. На самом деле налоговые режимы сейчас меняются по всей Европе. Поэтому мы очень ценим инициативу господина Новака.

Во-вторых, нам необходима такая система, которая бы способствовала инвестициям в инфраструктуру. Сейчас европейское законодательство таково, что оно не особенно привлекает инвесторов к созданию новых трубопроводов или хранилищ и к заработыванию на этом. Конечно, это оказывает непосредственное влияние на состояние энергетической безопасности в Европе.

Наконец, и это тоже важно, как уже сказал доктор Ергин, процессы в газовой отрасли будут очень интересны Европе, если мы создадим условия для развития технологий. Возможно, вся Европа обладает сланцевым потенциалом. В моей родной Германии проблема такова, что люди просто не позволяют нам ни исследовать имеющиеся технические средства, ни должным образом их доработать.

Обобщая, можно сказать, что это интересная сфера бизнеса, но нам необходимы соответствующие правовые основы для всей цепочки добавленной стоимости, чтобы этот бизнес мог оставаться интересным. Необходимо, чтобы инфраструктура получала инвестиции и чтобы Европа и мир имели гарантированное энергоснабжение.

— Один из важнейших вопросов, возникающих сегодня в США в связи со сланцем и технологиями извлечения энергоносителей, состоит в том, экспортировать или не экспортировать. Мой следующий



вопрос обращен к господину Александру Новаку. Россия является крупнейшим обладателем запасов газа в мире и важным экспортером газа в Европу. Тем не менее, на СПГ приходится относительно низкая доля рынка. Стремится ли Россия расширять свое присутствие на рынке СПГ? Насколько привлекательным вам кажется СПГ и какие позиции вы хотели бы занять на мировом рынке СПГ?

— А. Новак: Вы знаете, что в России пока работает только один завод по производству сжиженного природного газа — на Сахалине, и объем его производства составляет 9,6 миллиона тонн в год: это примерно 4—4,5% от общемирового потребления. Торговля сжиженным природным газом впервые началась почти 50 лет назад, в 1964 году: тогда был поставлен из Алжира первый танкер сжиженного природного газа. Но фактически только в последние лет десять, начиная с 2000 года, активно началась торговля именно сжиженным природным газом. За этот период среднегодовой темп роста объемов торговли сжиженным природным газом составил 7,6%, в то время как для трубопроводного газа этот показатель составляет 2,6%. Мы видим, что в последние годы растет количество терминалов, идет строительство терминалов по сжижению газа, по регазификации газа, и это серьезные изменения на рынке, поскольку в импорт газа вовлекаются все новые страны. Если раньше, еще буквально лет пять назад, количество стран— импортеров сжиженного природного газа равнялось количеству стран— экспортеров (это 19 стран), то за последние годы их число увеличилось если не в два раза, то процентов на 60—70, и в перспективе любая страна может у себя построить регазификационный терминал и, соответственно, получать газ.

Это говорит о том, что на газ сегодня есть большой спрос. В 2012 году объем торговли сжиженным природным газом составил 240 миллионов тонн, и эта цифра может удвоиться в ближайшие два-три десятилетия. Есть большой спрос, и на него нужно реагировать с учетом тех изменений, которые сегодня происходят на глобальном газовом рынке. Для России, безусловно, это актуально. Сегодня мы ставим задачу стимулировать строительство заводов сжиженного природного газа в России. Министерство энергетики выдвинуло предложение либерализовать экспорт сжиженного природного газа. Решение еще не принято, но я думаю, что в случае, если будут конкретные договоренности, контракты, проекты контрактов с потенциальными покупателями, проекты финансирования соответствующих заводов, то такое решение станет целесообразным.

Каковы перспективы? Мы видим, что примерно в период с 2016 по 2018 год еще можно будет включиться в мировой рынок торговли сжиженным природным газом: это ближайшая перспектива. Для этого уже сегодня наши газовые компании рассматривают и принимают инвестиционные решения о строительстве заводов СПГ. В частности, «Газпром» объявил о строительстве во Владивостоке нового завода по сжижению природного газа; компания «Новатэк» совместно с Total реализуют проект по строительству на полуострове Ямал завода по сжижению газа объемом 16 миллионов тонн и планируют завершить первую очередь к 2016 году. У «Роснефти» есть планы по строительству завода СПГ на Сахалине. То есть мы ставим задачу: к 2020 году увеличить объемы поставок сжиженного природного газа из России до 35—40 миллионов тонн: это примерно 10% рынка. Безусловно, для этого Правительство Российской Федерации и Министерство энергетики будут создавать все условия, поскольку мы считаем рынок СПГ действенным перспективным и имеющим огромный потенциал.

— Д. Ергин: Позвольте мне начать с того, что я называю «правилом Ергина», а именно: все приходит к консенсусу по поводу того, куда идет энергетика, а потом каждые три-четыре года этот консенсус меняется в связи с какими-то крупными новыми событиями в технике, экономике или политике. С учетом сказанного, позвольте представить вам несколько соображений на этот счет. Я хотел бы добавить, что еще одной важной чертой последнего десятилетия стало то, что можно назвать «глобализацией спроса». Спрос не сконцентрирован в ОЭСР: на самом деле там он будет сокращаться. Важно то, как развивающиеся экономики, глобализация и рост

доходов влияют на спрос и какие вызовы возникают при попытке удовлетворить повышение спроса.

Еще одно явление — это глобализация инноваций, которые будут исходить от гораздо большего числа стран, чем сейчас. Господин Кириенко подчеркнул, что в условиях текущей неопределенности мы не можем с уверенностью рассчитывать на разнообразие источников снабжения в будущем. Возникает вопрос: что принесет с собой следующая волна ядерных технологий, и станут ли небольшие, модульные атомные электростанции одним из доступных вариантов. Я прогнозирую, что к концу 2030-х годов природный газ станет энергоносителем номер один в мире. Он обойдет уголь и нефть. Уже говорилось о том, что важнейшая инновация в энергетике на сегодняшний день, в нынешнем веке (отнесем технологии солнечной энергетики к прошлому веку), — это то, что происходит в области сланцевого газа и трудноизвлекаемой нефти. Большой вопрос состоит в том, приобретут ли эти процессы глобальный характер, и если да, то как быстро. Как это изменит энергетические рынки, особенно в мире, все больше потребляющем природный газ?

Второй важный момент — это, конечно, аккумулирование электроэнергии и возможности ее хранения, поскольку это повлияет на баланс и на роль возобновляемых энергоносителей, которые сейчас ограничены отсутствием возможности хранить эту энергию. Третий важнейший фактор — это энергоэффективность, о чем говорил господин Трикуар и что до сих пор не получает должного внимания. В США, Европе и Японии энергоэффективность увеличилась в два раза по сравнению с несколькими прошлыми десятилетиями. Как рассказал господин Трикуар, сейчас есть инструменты и возможности для управления энергоэффективностью, которых не существовало еще десять лет назад. В ближайшие 10—20 лет нас вполне может удивить сильно возросшая роль эффективности в перестройке энергетических рынков. Я бы сказал, что в списке вопросов, заслуживающих внимания, этот вопрос должен быть на одном из первых мест.

— **Вы все говорили о традиционных ресурсах и источниках энергии, но я не услышал ни одного слова о возможных новых основных источниках энергии. Я имею в виду инновационные способы извлечения энергии из новых источников, вроде новых способов применения газа, о которых вы говорили. Есть ли у вас какие-либо соображения относительно других, совершенно новых способов извлечения энергии? Например, мне приходит в голову сжижение**

угля, так как по всему миру сохраняются крупные залежи угля, но его использование не становится более безопасным.

— Ж.-П. Трикуар: Не уверен, что я смогу ответить. Вы говорите о новых энергоносителях? Доктор Ергин только что осветил основные тенденции, которые мы наблюдаем. Я, безусловно, вижу массу возможностей в связи со сланцевым газом, это может стать настоящей революцией. Больше всего в настоящий момент мы работаем над оптимизацией энергетической цепи. Первый, самый экологически безопасный и дешевый способ производить энергию, — это не потреблять ее, быть более эффективными во всех сферах деятельности.

Кроме того, мы работаем с рядом источников энергии различного происхождения. Некоторые из них являются возобновляемыми, некоторые — более устойчивыми, некоторые вырабатываются из ископаемого топлива. В то же время, потребление становится все более неустойчивым. Одним из решений для таких проблем может стать тот самый «Интернет вещей», который соединит каждое звено цепочки, от электростанции до розетки. В том числе это сократит потребность в хранении. Система будет действовать так, что люди будут потреблять больше, когда это необходимо. Мы считаем, что эти способы экономии и оптимизации инфраструктуры открывают огромный потенциал энергоэффективности. Отвечаю на Ваш вопрос: мы работаем над этим и наблюдаем большие изменения. В докладе Международного энергетического агентства за 2012 год говорится о переводе формулы энергоэффективности на новый уровень. Это одно из направлений, по которым мы работаем. То есть более точный ответ на Ваш вопрос звучит так: я пока не знаю, какими будут новые источники энергии.

— Д. Ергин: Безусловно, за долгие годы была проделана большая работа по сжижению угля. Интерес к этому возникает всегда, когда удерживаются высокие цены на нефть и люди ждут, что они еще вырастут. В последние годы, однако, попытки сжижения и газификации угля (я знаю, что несколько лет назад такие проекты существовали в США) переместились в Китай, и там теперь находится важнейший центр исследований по данному вопросу. Очевидно, что это реализуемо. Вопрос только в том, реализуемо ли это в большом масштабе в условиях рыночной конкуренции.

— С. Кириенко: Я бы добавил по части атомной энергетики следующее: реакторы на быстрых нейтронах — та сфера, в которой Россия сегодня является одним из очевидных мировых лидеров. Это новый источник энер-

Реакторы на быстрых нейтронах — та сфера, в которой Россия сегодня является одним из очевидных мировых лидеров. Это новый источник энергии. Сегодня вся атомная энергетика работает на 235-м изотопе урана, которого, как известно, в природе всего 0,7%. Если мы начинаем работать с 238-м изотопом, то добираем все 99 оставшихся процентов, которые сегодня лежат в отвалах. То есть ничего не надо добывать — надо просто взять те отвалы, которые сегодня подлежат утилизации, и превратить их в топливо... Горизонт коммерческого использования — 20-е годы. Следующий шаг, на мой взгляд, — термоядерный синтез. Это то, во что сегодня вкладывается сообщество стран, участвующих в проекте международного термоядерного реактора. Речь идет о доступе к безграничным ресурсам энергии,

Сегодня вся атомная энергетика работает на 235-м изотопе урана, которого, как известно, в природе всего 0,7%. Если мы начинаем работать с 238-м изотопом, то добираем все 99 оставшихся процентов, которые сегодня лежат в отвалах. То есть ничего не надо добывать — надо просто взять те отвалы, которые сегодня подлежат утилизации, и превратить их в топливо... Горизонт коммерческого использования — 20-е годы. Следующий шаг, на мой взгляд, — термоядерный синтез. Это то, во что сегодня вкладывается сообщество стран, участвующих в проекте международного термоядерного реактора. Речь идет о доступе к безграничным ресурсам энергии, поскольку источником сырьевых ресурсов становится простая вода. Любая вода, в том числе и вода океанов.

С точки зрения дальнейшего развития, я бы согласился с тем, о чем доктор Ергин говорил как об отдельном направлении. Это не новый источник энергии, но это качественный скачок: возможности реакторов малой мощности, то, что называется «ядерной батарейкой». Мы делаем их сегодня, например, для космоса, то есть уже имеем доступ к такой технологии. Вопрос только в том, чтобы резко сократить ее себестоимость.

Для этого есть основания. Тогда мы сможем в маленьком объеме по приемлемой цене обеспечить мощный источник энергии, который подзаряжается раз в 12 лет. Следующий шаг — «ядерная батарейка» малой мощности, перезаряжаемая раз в 25—30 лет. Это кардинальное изменение возможностей для мобильной и малой энергетики, особенно в изолированных районах.

— А. Новак: Если позволите, я добавлю несколько слов. На мой взгляд, если взять газовую отрасль, мы недооцениваем возможности добычи газа из газовых гидратов. Это, наверное, следующий революционный технологический этап, поскольку газогидрат в мире гораздо больше, чем и природного газа, и сланцевого. В чем суть? Вот говорят про сланцевый газ, что это революция последних лет, хотя его начали активно добывать в начале 2000-х годов. Но в нашей стране еще в 1970-е годы занимались гидроразрывом пластов и сейчас занимаются... Разработка баженовской свиты, про льготы для которой я сегодня говорил, начиналась тогда же. По статистике, 10% всех научных диссертаций, защищенных с того времени в нефтегазовом комплексе, были посвящены именно разработке баженовской свиты... Мы уходим от старой теории «пик-ойл», которая, как все прекрасно понимают, себя исчерпала. Стоит вопрос о новых технологиях добычи и об экономической эффективности, об эконо-



Мексиканском заливе, мы знаем о разрывах трубопроводов на западном побережье США, которые унесли человеческие жизни. Как Вы считаете, на каком этапе будут вкладываться инвестиции в обеспечение безопасности, в научно-исследовательскую деятельность?

— Д. Ергин: Конечно, вопрос безопасности принципиально важен для производства любой энергии. В результате аварии на Макондо в Мексиканском заливе нормативная база США изменилась: было введено разграничение между теми, кто отвечает за разработку морских месторождений, и теми, кто регулирует ее безопасность. Нечто похожее было осуществлено после аварии в Северном море и в других случаях. Кроме того, в центре внимания теперь — не только регулирование и безопасность процессов, но и способность к восстановлению с помощью системы реагирования. Была создана некоммерческая ремонтно-восстановительная компания с целью выработки технологии реагирования в случае любой аварии.

Что касается происходящего на суше в отношении сланцевого газа и трудноизвлекаемой нефти, то я участвовал в работе комиссии, которой президент Обама поручил рассмотреть экологические аспекты производства сланцевого газа и определить, что необходимо сделать. Все это работы локального характера, по масштабу не сопоставимые с шельфовым бурением. Мы пришли к выводу, что вопрос состоит только в природе системы регулирования, а система регулирования производства в США очень строга. Главным образом управление осуществляется на уровне штата, а не на федеральном уровне, но управление безопасностью, особенно в отношении сточных вод и водопользования, — это серьезный вопрос.

Очевидно, что при старении системы трубопроводов особое внимание должно уделяться их состоянию и контролю их безопасности. Это справедливо для любой страны по всему миру. В США проложено 290 тысяч километров трубопроводов для перекачки жидких энергоносителей, и контроль состояния давно работающих систем занимает важное место среди мер безопасности.

Я участвовал в работе комиссии, которой президент Обама поручил рассмотреть экологические аспекты производства сланцевого газа и определить, что необходимо сделать. Все это работы локального характера, по масштабу не сопоставимые с шельфовым бурением. Вопрос состоит только в природе системы регулирования. Главным образом управление осуществляется на уровне штата, а не на федеральном уровне, но управление безопасностью, особенно в отношении сточных вод и водопользования, — это серьезный вопрос.

мической рентабельности добычи новых ресурсов. Газогидраты, на мой взгляд, — будущее. Я не могу знать, когда это случится, но технологии уже появились, и японская компания JOGMEC, по моему, впервые в этом году опробовала их добычу на своей морской платформе. Себестоимость высока, но она снизится, когда появятся новые технологии.

— Т. Йылдыз: Источники энергии различны. Возобновляемая энергия очень важна, важны новые технологии, и нужно думать прежде всего о себестоимости этой энергии. Всегда стоит вопрос: какой источник лучше подходит для этой конкретной страны, позволяет ли уровень благосостояния народа оплатить услуги производителя? Нужно обеспечивать баланс между ценами и возможностями населения, рассматривая в том числе и самые дешевые источники энергии. Государство должно заботиться о том, чтобы был доступ к этим дешевым источникам. Нужно выбирать самый выгодный, самый привлекательный вариант для данной страны в качестве приоритетного. Это, подчеркиваю, связано прежде всего с колебаниями цен на конкретный энергоноситель. Вот мое мнение по этому вопросу.

— А. Хаврами: Я хотел бы изложить некоторые соображения по поводу пока не используемых источников энергии: энергии океана и энергии почвы, присутствующих в избытке. На самом деле их потенциал намного превышает возможности всех других источников, которые нам известны. Уровень сложности процесса производства энергии из этих источников постепенно снижается. Проблема состоит в мобильности выработанной энергии с момента выработки до момента потребления. Мы знаем, что можем получить энергию океана самыми разными способами, но как транспортировать ее туда, где она нужна? Вероятно, какая-то будущая инновация будет сконцентрирована на обилии этого источника энергии и сможет решить проблему производства такой энергии и обеспечения ее доступности, чтобы можно было ее транспортировать. Возможно, именно к этому человечество будет вынуждено обратиться, когда закончатся все остальные ресурсы.

— Сейчас мы говорили об энергетике. Понятно, что это очень опасная сфера деятельности человека, где требуются абсолютно новые решения. «Фукусима» это показала всему миру, в России это увидели значительно раньше: произошло событие, которое активировало механизмы обеспечения безопасности с точки зрения технических систем и построения документов. Сегодня мы много внимания уделили сжиженному природному газу и углеводородным источникам энергии, говорили об экономической эффективности добычи, о стимулировании добычи. У меня вопрос к господину Ергину. Не прокомментируете ли Вы, что делается в Европе и Соединенных Штатах для того, чтобы обеспечить безопасность традиционных источников и новых источников газа, сланцевого газа? Мы помним аварию в

Доступные сети: инвестиционная привлекательность или социальная инфраструктура?

Модератор: Мария Строева, телеведущая РБК-ТВ; Выступающие: Олег Бударгин, Генеральный директор ОАО «Россети»; Алексей Матвеев, Заместитель председателя правления ОАО «Газпромбанк»; Анри Проглио, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор, Electricite de France; Ханс Йорг Рудлофф, Председатель правления операционно-банковского подразделения Barclays; Дэвид Фасс, Главный исполнительный директор Masquarie

— Энергетические сети сегодня стали одним из важнейших факторов экономического развития страны. Они регулярно поставляют новости для нас журналистов, и являются предметом дискуссии во всех средствах массовой информации. Ситуация в мировой экономике такова, что состояние энергетических сетей — одна из главных проблем для любой страны. Давайте приступим к дискуссии. Олег Михайлович Бударгин, Вам слово. Кому, как не Вам, знать о том, что ждет российские сети? Думаю, что и о международных потоках пойдет речь.

— О. Бударгин: В первую очередь я бы хотел поприветствовать наших партнеров и друзей, которые присутствуют на круглом столе, а также, сидя в зале, участвуют в нашем обсуждении. Действительно, здесь собрались наши друзья и партнеры. Много сделано для того, чтобы проект «Российские сети» стал реальностью. В этом месяце мы завершим полностью формирование всех институтов управления. В конце месяца состоится собрание акционеров «Российских сетей», на котором будут окончательно избраны все органы управления.

Какую задачу мы ставим перед компанией на первом этапе ее развития? Самое главное для нас — с первого дня завоевать доверие потребителя. Что следует делать для решения этой задачи, нам понятно, но это будет нелегко в связи с большим износом сетей: они давно не модернизировались и не обладают той надежностью, которая сегодня нужна потребителю. И все же мы должны завоевать доверие потребителя, обеспечив надежность, поддерживая необходимое качество и приемлемые цены на транспортировку электроэнергии. Поэтому программы, запущенные раньше, скорее всего, потребуют корректировки в связи с появлением других подходов к проблеме. Мы давно работаем с энергетиками, с федеральной сетевой компанией, и понимаем, что в перспективе для передачи электроэнергии будут использоваться прорывные технологии.

Мы будем вкладывать еще больше средств в развитие прикладной науки и реализовывать проекты вместе с нашими зарубежными коллегами. У нас есть совместные проекты с компаниями, представители которых сегодня присутствуют здесь. В первую очередь мы должны доказать потребителю, что «Российские сети» — единственная компания, которая может предоставить ему качественную продукцию, причем цена на эту продукцию будет экономически обоснована.

— Доверие потребителя невозможно завоевать, если проводить модернизацию, внедрять что-то новое, прерывая при этом работу сети. Сеть должна работать всегда! При этом компаниям нужны средства для развития — средства, которые не должны браться из кармана потребителя. Кроме того, компания должна быть привлекательной для инвесторов. Нужно привлечь инвестора, показать ему, что существуют четкие, обязательные для всех и устраивающие инвестора правила игры. Задача крайне сложная, и мне очень хотелось бы услышать ответ на вопрос, как ее решать. Может быть, Алексей Анатольевич продолжит разговор на эту тему?

— А. Матвеев: Отвечу на вопрос о том, где взять средства и есть ли они вообще. На наш взгляд, средства есть. Сегодня в банковской системе никакого дефицита ресурсов нет — по крайней мере, мы его не наблюдаем. О «Российских сетях»: если брать холдинг в целом, будет совершенно очевидно, что он сегодня является одним из наиболее надежных заемщиков. Если мы говорим о финансировании путем кредита, то определенный потенциал для этого существует. Ключевой показатель любого банка — соотношение долга и EBITDA заемщика: у «Российских сетей» оно меньше трех. Насколько я понимаю, руководство компании не хотело бы делать его больше трех, чтобы не ставить под угрозу кредитный рейтинг. У аналогичных зарубежных компаний этот показатель составляет 4,5. Итак, долговая нагрузка не чрезмерна.



Но если говорить о том, каким образом можно привлечь дополнительное финансирование со стороны частного бизнеса, вопрос будет заключаться не в том, каково это соотношение — 3 или 4,5. Он будет заключаться в повышении эффективности, потому что на сегодняшний день, к сожалению, тарифное регулирование в секторе не побуждает компании повышать эффективность своей работы. Почти все то, что экономит компания за счет повышения эффективности, на следующий год фактически изымается. Мы возвращаемся все к тому же показателю EBITDA, который создает ограничения для кредитования.

— Раз уж мы заговорили о частных деньгах, которые действительно очень нужны, я хотела бы напомнить, что программа развития российской энергетики, принятая правительством, предусматривает выделение большей части средств за счет частных инвестиций. Привлечение этих средств — серьезная задача. Пожалуйста, господин Рудлофф.

— Х. Рудлофф: Думаю, вопрос заключается прежде всего в том, насколько велика роль государства. Как организованы компании в разных странах? На международном рынке

действует немало компаний, различных по организации — со своими принципами, структурой и инфраструктурой. Для создания всего этого нужно время. Соответствующие инвестиции по определению являются долгосрочными. Нужны крупные инвестиции, не всегда отвечающие обычным критериям, но главным остается вопрос о роли государства. Является ли оно только регулятором, создающим правовое поле, в котором должна проходить работа? Или же государство — владелец контрольного пакета акций? Или оно определяет величину максимальной прибыли? Или государство устанавливает равновесие между потребительскими ценами и доходом акционеров? Какой капитал будет преобладать — акционерный или заемный? На все эти вопросы уже пытались отвечать в прошлом, и ответы были самыми разнообразными.

Здесь присутствует председатель совета директоров Electricite de France. В 1970-х — начале 1980-х годов в эту компанию были вложены грандиозные средства. Государственные гарантии позволили ей сформироваться структурно, привлечь значительное финансирование. Со временем стала возможной частичная приватизация компании. Но остаются вопросы: как развивать компанию? Когда приватизировать ее? Когда естественные монополии должны привлекать частный капитал? В различных странах отвечают на эти вопросы по-разному. Компании, пользующиеся государственными гарантиями или находящиеся в собственности государства — полной либо частичной, — всегда смогут привлечь средства. Однако инвесторы будут внимательно изучать структуру и нормативную базу таких компаний. От промышленных корпораций они ждут роста финансовых показателей, в нашем же случае их будут интересовать условия для кредиторов. Возможно, они захотят выплаты заранее определенных процентов или фиксированных сумм согласно четкой схеме. Это будет главным вопросом. При этом на рынке долгосрочного ссудного капитала хватает длинных денег для инфраструктурных проектов.

Я назвал Electricite de France, но мог бы также упомянуть Hydro-Quebec с ее проектом «Залив Джеймс» — величайшим проектом своего времени. Источники его финансирования не иссякали благодаря правильной организации дела. Этот опыт применим и сегодня. Финансирование доступно и для развивающихся стран, и для стран, которые ни в чем не нуждаются, как Россия. О доходах от акций больше могут рассказать представители фондов, финансирующих инфраструктуру.

— **Вопрос о том, в какой момент принимать такие судьбоносные для отрасли решения, действительно интересен. Каждая страна отвечает на него по-своему, поскольку состояние этой отрасли прямо влияет на развитие промышленности и экономики в целом. Мне всегда кажется, что в подобных случаях я ставлю наших гостей в несколько неудобное положение:**



они как будто должны научить чему-то Россию, хотя на самом деле это совершенно не так. В данном случае очень важно сравнить опыт разных стран, что позволит прийти к определенным выводам. Вряд ли можно реализованный где-то проект просто взять и перенести в Россию. Наверное, так не получится в силу многих причин, да это и не нужно. Я хотела бы предоставить слово господину Проглио.

— А. Проглио: Вы подняли несколько вопросов. Важнейший из них — как привлечь крупные инвестиции в долгосрочные инфраструктурные проекты? Еще один вопрос: как сделать так, чтобы эти крупные инвестиции не привели к повышению тарифов, ведь услуги должны быть доступны потребителям? Большинство инвестиций, сделанных в XX веке в сети и генерацию электроэнергии — будь то гидроэлектростанции, как в Канаде, или атомные станции, — осуществлялись государством либо при решающем участии государства. Сейчас положение дел иное: большая часть средств поступает за счет международного финансирования — от фондов, финансирующих инфраструктуру, частных инвесторов и из других источников. Основной же проблемой остается поиск опытных операторов, способных проектировать и строить крупные объекты инфраструктуры, а также управлять ими. Число таких операторов ограничено. В развитых странах есть лишь несколько предельно опытных проектировщиков, способных справиться с подобными задачами.

Если говорить об энергетике, мы можем сосредоточиться, например, на гидроэлектростанциях либо атомных станциях, или обратить внимание на умные сети, которые стремятся создавать во всем мире. Для создания умных сетей необходимо вложить огромные средства в ремонт и модернизацию существующих сетей. Приведу в качестве примера проект установки интеллектуальных счетчиков, который мы реализуем во Франции. В него вложено 6—7 миллиардов евро: это солидная сумма для одной страны. Мы хотим сделать новые услуги бесплатными для потребителей — таким образом, чтобы при стандартном объеме инвестиций обеспечить необходимую прибыльность. Этого можно достичь, сократив расход электроэнергии и ограничив затраты на измерение. В отсутствие умных сетей это требовало физического перемещения людей и много чего еще. Таким образом, наша цель — получить масштабное финансирование, не затрагивая при этом интересы потребителей. Необходимо также обеспечить инвесторам доход, чтобы получать все новые средства из доступных нам источников. Доход инвесторов должен составлять 8—10%: это позволит не повышать тарифы для потребителей. Вот так мы намерены развивать этот проект.

Можно затронуть тему возобновляемых источников энергии, но это требует долгого разговора. В большинстве стран такая энергетика пользуется государственными субсидиями: это в определенной мере вредит рынку и затрудняет расчеты. Проектировщикам сложно получить доход с инвестиций, если проект, например, связан с увеличением генерирующих мощностей. Сегодня стоимость электроэнергии настолько низка, что у вас нет ни малейшей возможности создать какие-либо генерирующие мощности. Эту проблему нужно обсуждать на европейском уровне.

— **Хотела бы обратить внимание собравшихся вот на что: если у вас есть важный вопрос к участникам нашей дискуссии, вы можете поднять руку и задать его. Спасибо большое. Господин Фасс, следующий вопрос будет обращен к Вам. При создании и модернизации любой сети всегда необходимо делать выбор: закладывать ли в нее максимум технологических возможностей или сделать сеть поскромнее и попроще, но, в более сжатые сроки. Это выбор, с которым сталкивается каждая компания и каждая страна. Каков, по-Вашему, оптимальный подход к реше-**



нию этой проблемы?

— Д. Фасс: Не уверен, что единый, оптимальный для всех случаев подход вообще существует. Но, основываясь на некоторых темах, затронутых сегодня, я хочу сделать одно замечание. Вам следует положиться на опыт зарубежных частных инвесторов, которые вкладываются в инфраструктуру. Крупнейшие долгосрочные инвесторы — пенсионные фонды, страховые компании, — обладают колоссальным опытом инвестирования в подобные проекты. Они могут сделать энергетические сети более эффективными и производительными и оказать «Российским сетям» содействие в достижении поставленных целей. Прежде чем разрабатывать варианты развития сетей в вашей стране, осознайте, что в мире есть капитал, который может помочь вам добиться роста.

На протяжении нескольких прошедших дней я активно знакомился с ситуацией в отрасли в вашей стране и выделил одну из главных проблем: это условия, на которых международное инвестиционное сообщество готово выделять средства. Инвесторам нужны долгосрочная стабильность, прозрачность, система регулирования, обеспечивающая соблюдение закупочных соглашений, приемлемые договоры на строительство, разумная система тарификации. Следует убедить остальной мир в том, что в стране существуют долгосрочная стабильность и прозрачная система регулирования: это главное. Как уже говорилось — с примерами из семидесятых годов, — проекты в данной сфере носят долгосрочный характер. Инвесторы во всем мире ищут возможности для осуществления долгосрочных капиталовложений. Под «долгосрочными» я подразумеваю вложения на десятки лет. Я не говорю о вложениях, зависящих от подъема или падения биржевых индексов в

течение дня. Итак, что же происходит? Есть временная нестабильность: она — как «лежачий полицейский» на очень длинной дороге. Вы должны верить в том, что средства у вас будут. Но вы должны при этом продемонстрировать — или обсудить между собой, хотите ли вы делать это, — что у вас есть ясность в отношении режима для инвесторов и целей, что вы искренне желаете сотрудничать с международным инвестиционным сообществом, способным помочь вам в достижении амбициозных целей.

— **Незадолго до нашей дискуссии заместитель министра торговли США сказал, что в следующем году на форуме будет больше американских участников, употребив идиому, которая соответствует русскому «сарфанное радио». Мы узнаем все больше об этом рынке, сообщил он, и этот рынок нам интересен. Именно так надо убеждать инвесторов. Один пришел, ему понравилось, за ним приходят другие. Еще несколько лет назад крупные частные инвесторы, которые пришли в российскую энергетiku, были недовольны постоянной сменой правил. Судя по решениям правительства, эта ситуация кардинально меняется. Владимир Евгеньевич, вопрос к вам: как сегодня можно заинтересовать инвесторов и как нужно с ними работать? Какие вызовы, на Ваш взгляд, стоят перед «Российскими сетями», учитывая непростоящую для них ситуацию с инвесторами, ввиду действия системы тарифов?**

— В. Фортов: Вы правы. Это сложная проблема. Но я хотел бы обратить внимание на другую сторону дела. Перед «Российскими сетями» стоит задача привлечения инвестиций и их возврата, но это не единственная задача. Необходимо радикальное техническое перевооружение. Не секрет, что износ оборудования, по объективным причинам, довольно велик. Конечно, инвесторы должны обращать внимание и на эту сторону дела, так как отрасли, при ее нынешнем состоянии, требуются новые решения, требуются масштабные проекты технического перевооружения. Поддерживать состояние сетей на минимально приемлемом уровне — не единственная цель. Мы должны замещать выбывающие мощности и одновременно — развиваться. Топология и структура наших сетей таковы, что во многих местах нужно усиливать мощности по передаче энергии из одних районов в другие. Руководство ФСК это осознает. Есть понимание того, каковы перспективы, какие инвестиции надо вкладывать.

Есть и еще одна проблема: мы должны постоянно искать новые физические подходы, разрабатывать новые технологии, а не просто

покупать новое оборудование, хотя в отдельных случаях это может быть правильным. Сегодня наука предлагает довольно интересные решения, которые раньше не применялись. Не буду уходить в подробности, но мне кажется, что инвесторы могли бы посмотреть на отрасль и с этой точки зрения. Здесь прозвучало мнение о том, что длинные инвестиции надежны, и поэтому инвестор пойдет в отрасль. Но электроэнергетика — это high tech, а любой high tech таит в себе риски.

Если инвестор обнаружит новую технологию, разглядит новую перспективу, он может рискнуть — и получить не стабильный долгосрочный доход, а выгоды, связанные с прорывом наподобие того, что был совершен в ИТ-технологиях 50 лет назад. Эта революция надвигается. Думаю, что это еще одна особенность нашего электроэнергетического рынка.

— **Аналогия с ИТ-отраслью очень интересна: решения, разработанные в ней, безусловно, пригодятся при создании умных сетей. Российский ИТ-рынок рос и продолжает расти, и темпы роста делают его очень привлекательным для инвестора. Многие наши предприятия крайне осторожно относились и относятся к внедрению ИТ-решений, поскольку для этого нужны единовременные вложения денег. Руководители предприятий не всегда понимают, что эти средства окупятся очень быстро. Если говорить о «Российских сетях», возникает еще одна проблема. Определенные технологические новшества усложняют работу сети, а между тем, как мы уже говорили, ее работа прерываться не должна. Когда мы с Олегом Михайловичем год назад принимали участие в подобной же дискуссии, речь шла о том, что внедрять новые технологии следует крайне осторожно, без резких движений: нельзя нарушать целостность сетей. Я правильно поняла Вашу мысль, Олег Михайлович?**

— О. Бударгин: Анри Проглио уже говорил об умных сетях, об активно-адаптивных сетях. Мы, с помощью Академии наук, начали применять новые технологии в нашем электросетевом комплексе, но эффект может дать лишь их внедрение на очень большой территории. Нельзя построить умные сети только на Дальнем Востоке: эффект будет незначительным. Мы убеждены, что сегодня построение smart grid в отдельно взятой стране не даст нужного эффекта. Поэтому мы активно взаимодействуем с нашими зарубежными партнерами — не только с производителями электротехнического оборудования, но и с компанией, которая занимается эксплуатацией электросетей

на евроазиатском континенте. Мы обсуждаем с ней возможность создания сетей нового поколения на всем нашем континенте. Этот вопрос оживленно обсуждается на всевозможных форумах, в том числе этом. С нами активно общаются наши китайские партнеры и французская электросетевая компания. Последней мы даже доверили опытную эксплуатацию части наших сетей, поскольку в изменившихся финансовых условиях французские коллеги могут предложить новые методы управления сетями. Надо двигаться вперед.

Не только в России, но и во всем мире электроэнергетика переживает сегодня период крупномасштабной модернизации. Возможно, нам она нужна больше, потому что за 1990-е годы износ сетей достиг критического уровня. В России необходимо обеспечить одновременно и доступность, и надежность, и опережающее развитие электросетей, а также установить экономически обоснованные тарифы. Как я уже говорил, наша главная задача — завоевать доверие потребителя. При формировании новой компании «Российские сети» в течение года шла достаточно серьезная дискуссия: что надо создавать, чего не надо создавать, как создавать, на базе чего создавать? То, что «Российские сети» создаются именно на базе федеральной сетевой компании, налагает на нас большую ответственность. Наверное, потребители увидели, что мы достигли успехов в решении всех пяти задач, о которых я упоминал. Сейчас мы говорим о доверии общества, о доверии потребителя: без этого доверия очень сложно делать что-либо.

Очень важно сохранить объем инвестиций в отрасль. В расчете на этот объем инвестиций создана серьезная техническая база. В этом зале я вижу представителей многих

компаний, как российских, так и зарубежных, которые в течение четырех лет налаживали производство в России. Около 80 российских компаний занимались этим. Нам необходимы долгосрочные стабильные программы: это касается реализации и больших, и малых проектов. Только тогда мы сможем найти верные решения для всех остальных задач. Необходимо планировать объемы инвестиций и нового строительства, степень модернизации отрасли.

Первый этап, который продлится два — два с половиной года, будет самым трудным. Нам хотелось бы за этот короткий период решить все пять задач. Это будет нелегко. Но главное для нас — завоевать доверие потребителя и партнеров «Российских сетей».

— *Здесь присутствует Майкл Ли Кубина, главный исполнительный директор по Центральной и Восточной Европе компании PwC. У меня есть к нему вопрос. Буквально пару дней назад министр энергетики Российской Федерации говорил о том, что уже в 2013 году будет внедрена новая система оценки эффективности компаний. Это еще один шаг к установлению четких правил игры на рынке и повышению привлекательности сетей для инвесторов. Какие еще шаги, по-вашему, «Российские сети» должны предпринять в этом направлении?*

— М. Кубина: Из сказанного ранее становится очевидным, что в ближайшие годы будет наблюдаться потребность в крупных инвестициях. Как мы уже слышали, шансы привлечь их имеются, но инвесторы будут выбирать между объектами вложений. Необходимо работать над привлечением инвесторов и созданием лучших условий для инвестирования. С моей точки зрения, успехи

в привлечении финансирования обусловлены прежде всего методами управления и способностью наладить коммуникацию. Неважно, с кем вы общаетесь — с крупными политиками, потребителями или инвесторами: все они должны знать, что средства будут использованы максимально эффективно. На мой взгляд, главное — это качество информации. Качественная информация необходима и в повседневной операционной деятельности, и при выборе экономической модели. В ближайшее время предстоит принять множество непростых решений относительно вложения средств в будущем. Поэтому очень важно выбрать правильную экономическую модель и обеспечить необходимую прозрачность.

Из моих слов ясно, что мы уделяем большое внимание финансовым данным. Высокое качество финансовых данных и финансовых схем — одно из главных условий достижения прозрачности, которая необходима для получения и использования средств, для взаимодействия с инвесторами, государством и прочими влиятельными игроками. Все они должны быть уверены в том, что средства используются с максимальной пользой. Наконец, последнее: как уже говорилось, сложнее всего будет реализовать проекты, рассчитанные на самофинансирование, которые окупаются за счет повышения энергоэффективности либо сокращения издержек. Такие предприятия должны работать крайне эффективно, поэтому придется потратить немало усилий на планирование производственных процессов. Привлечение 70 миллиардов долларов — серьезная задача, и надо как можно скорее выйти на самоокупаемость. Вот главная проблема.

— *Хочется услышать мнение Карлхайнца Шпрингера, главного исполнительного директора департамента «Передача энергии» компании Siemens AG. От производителей оборудования зависит очень многое. Чего они ждут от модернизируемых сетей? Какие шаги для них важны? Какие правила должны действовать на рынке? Выбор между доступными сетями и модернизированными, современными, высокотехнологичными сетями отражается и на производителях оборудования.*

— К. Шпрингер: Участники дискуссии уже рассказали о проблемах, связанных с повышением доступности сетей. Я считаю, что за это должны отвечать мы, поставщики оборудования. Наша первая задача — модернизация энергетических сетей. Мы разработали новейшие технологии и открыли на их основе производство в России. Правительству должно поддержать нас, снизить импортные пошлины и построить необходи-

мые инфраструктурные объекты. Важно, что мы, поставщики оборудования, взяли за решение этой задачи. Господин Бударгин уже говорил о том, что сети в России устарели и их необходимо модернизировать. Мы выбрали два пилотных региона — одним из них стал Санкт-Петербург — и продемонстрировали свои возможности. Нужно не только исследовать состояние существующих сетей, но и предложить меры по повышению их доступности в этих регионах, а также по привлечению финансирования.

Итак, мы переходим к следующей задаче, которая состоит в привлечении финансирования. Инвесторы всегда заботятся о безопасности своих долгосрочных капиталовложений. Мы, поставщики оборудования, должны помочь им, предоставляя достоверные данные и своевременно выполняя работы. Выполняя свои обязательства в ходе реализации проекта, мы обезопасим инвестиции хотя бы с одной стороны, поскольку сроки выполнения работ не будут сорваны.

Наконец, о роли государства. У государства своя задача — обеспечить доступность энергии, что влечет за собой регулирование тарифов для потребителей. Для этого необходимы, с одной стороны, инвестиции в энергетическую инфраструктуру, а с другой — готовность поставщиков оборудования наладить его местное производство. Мы решили заняться этим уже много лет назад и построили несколько заводов, вложив в них около миллиарда. В итоге наши вложения окупаются. Раз уж мы взяли за это, нужно продолжать.

Вы спросили о том, сколько времени потребуется на создание доступных сетей. У меня тоже нет ответа. Но я считаю, что это сравнимо не со стометровкой, а с марафоном. Все влиятельные игроки — в том числе Siemens, как поставщик оборудования, — должны поставить перед собой общую цель и вместе решить, как ее достичь. Может быть, придется бежать не марафонскую дистанцию, а всего 20 километров. Спасибо.

— *Хочется узнать, как с этим справляется Schneider Electric. В зале находится президент и главный исполнительный директор этой компании Жан-Паскаль Трикуар. Schneider Electric — один из главных поставщиков оборудования для энергетического комплекса, и нам, конечно, интересно мнение ее руководителя по этому вопросу.*

— Ж.-П. Трикуар: Мне почти нечего добавить к сказанному. Участники дискуссии прекрасно объяснили нам, насколько сложны сейчас энергетические сети общего пользования. Увеличилось количество способов

генерации электроэнергии, появились возобновляемые источники, но одновременно выросли и ожидания общественности. Кроме того, многих потребителей следует учить рациональному потреблению энергии. Есть вопросы, на которые я хотел бы обратить особое внимание. Мне нравится то, что происходит в России. У этой страны есть ряд уникальных особенностей. Это огромная страна с почти экстремальными климатическими условиями и инфраструктурой, унаследованной от прошлого, — ведь здесь произошла поразительная смена общественного строя. Некоторые объекты инфраструктуры изнасились и требуют пристального внимания к себе. Однако есть и хорошие новости. Тот, кто отстает в какой-либо области, может получить большую выгоду от использования новейших технологий.

Сегодня мы наблюдаем грандиозную технологическую революцию — распространение умных сетей. Вскоре эти сети соединят все элементы энергосистемы — от электростанции до розетки. Пожалуй, впервые в истории потребители будут массово связаны с генерацией. Но для этого нужно сделать все, о чем мы сегодня говорили. Следует обеспечить прозрачность и стабильность в работе энергетических компаний и поставщиков оборудования. Я убежден в необходимости более тесного сотрудничества между ними: специалисты по энергетике прекрасно осведомлены о проблемах управления сложными сетями, а поставщики оборудования располагают технологиями, которые могут решить эти проблемы. Я убежден также в необходимости экспериментирования. Хорошо, если всякий раз будет возможность запустить пилотный проект для тестирования новых разработок. Если они окажутся действительно успешными, возможно, придется пересматривать методы и масштабы нашей деятельности: первоначальные планы могут оказаться непригодными. Нам нужно теснее сотрудничать друг с другом и чаще экспериментировать, ведь новые технологии предоставляют массу возможностей.

— *Известно, что сетевая составляющая в тарифе для конечного промышленного потребителя сейчас достигает 45—46%. Известно также, что в странах, с которыми мы конкурируем, этот показатель другой — примерно 25%. Безусловно, эти цифры немного от лукавого, напрямую сравнивать их нельзя, поскольку цена на оптовом рынке у нас в 2—3 раза ниже, чем в Европе и США. Тем не менее, тарифы на передачу электроэнергии в абсолютном выражении у нас уже сейчас выше, чем в Финляндии, Франции и Герма-*

Сегодня мы наблюдаем грандиозную технологическую революцию — распространение умных сетей. Вскоре эти сети соединят все элементы энергосистемы — от электростанции до розетки. Пожалуй, впервые в истории потребители будут массово связаны с генерацией. Но для этого нужно сделать все, о чем мы сегодня говорили. Следует обеспечить прозрачность и стабильность в работе энергетических компаний и поставщиков оборудования. Я убежден в необходимости более тесного сотрудничества между ними: специалисты по энергетике прекрасно осведомлены о проблемах управления сложными сетями, а поставщики оборудования располагают технологиями, которые могут решить эти проблемы. Я убежден также в необходимости экспериментирования. Нам нужно теснее сотрудничать друг с другом.



нии. В следующем году, когда их поднимут, они будут выше, чем в Великобритании и Италии, и почти в два раза выше, чем в США. При такой сетевой составляющей и у производителя, и у потребителя электроэнергетики, которых обслуживают сети, может возникнуть желание строить собственную генерацию. Приведу пример: мы строим электростанции, и при этих электростанциях нам выгоднее строить вспомогательные электростанции для своего производства, вместо того чтобы покупать электричество в сетях. Мой вопрос к Олегу Бударгину звучит следующим образом: как Вы собираетесь поддерживать тот рынок, который сложился? И вопрос к Вячеславу Кравченко: как Вы собираетесь поддерживать единство нашей энергосистемы?

— О. Бударгин: Хороший вопрос. Мой ответ будет следующим. В этом году исполняется десять лет с того момента, как начались реформы в электроэнергетике. К сожалению, эти реформы касались прежде всего генерации. Основные усилия в течение этих десяти лет направлялись на поддержку генерации, прежде всего частной. Проблемы, которые имеются у сетей, возникли не сегодня, а тогда, когда вводились действующие ныне правила.

Поэтому необходимо провести серьезное обсуждение итогов реформ в электроэнергетике, в том числе принципов RAB-регулирования. Сегодня сети, действующие по принципам RAB-регулирования, находятся в невыгодном положении по сравнению с генерирующими компаниями. Я ни в коем случае не хотел бы перекладывать с большой головы на здоровую и очень осторожно оперировал бы теми цифрами, про которые Вы сами говорили, что они от лукавого.

В самом начале я сказал: сегодня очень важно завоевать доверие потребителя, чем бы мы ни занимались. Мы понимаем, что должны объяснить потребителю, почему наша работа стоит именно столько. Нельзя забывать о том, что уровень жизни населения во многом зависит от потребления электроэнергии: эта социальная составляющая тоже очень важна.

Что касается регулирования, то это вопрос не к компании, а к органам, которые регулируют цены. В 2010 году регулятор разработал для нас программу деятельности на пять лет и принял соответствующие тарифные решения. К сожалению, за три года реализации этой программы тарифные решения менялись четыре раза. Это, конечно, влияет на качество нашей работы. Но одновременно нам нужен умный потребитель. В этом году 23%

лиц, подавших в ФСК заявки на технологическое присоединение к электрическим сетям со стороны, не выполнили обязательств, а значит, электросетевая компания впустую потратила деньги. Заявители не выполнили обязательств по 47% заявок, которые получили распределительные сетевые компании. Поэтому надо очень внимательно смотреть, кто за что несет ответственность.

Хотел бы сказать еще кое-что. Одной из основных причин создания консолидации сетевого комплекса страны и создания компании «Российские сети» стала как раз потеря потребителей холдингом РНСК в последние пять лет, которая ежегодно обходится в 5 миллиардов долларов. Появилось огромное количество территориальных сетевых организаций. Говорят, их 6000, но никто точно не считал, потому что они растут как грибы — а это накладные расходы, управленческие расходы и так далее. «Российским сетям» предстоит поработать и над снижением операционных затрат: сегодня над конкретным исполнителем стоит много управленческих команд — более четырех. Это все, конечно, отражается на стоимости нашей работы. В ближайшее время мы должны сократить количество этих структур, что должно привести к снижению операционных расходов приблизительно на 15%. Мы должны установить правила поведения в сетях. Это тоже влияет на стоимость нашей продукции для всех сетей, государственных и частных. Мы должны повысить эффективность планирования, эффективность разработки и осуществления инвестиционных проектов. Приглашаем поучаствовать в этой работе наших коллег — международных экспертов.

Сегодня мы с Фондом прямых инвестиций договорились, что до начала активного участия в реализации инвестиционных проектов, программ модернизации мы должны в короткий срок выяснить, кто, когда и зачем принимает эти решения. Кто формирует инвестиционные проекты? Кто их заказывает? Кто их исполняет? Какова цена этого исполнения? И, конечно, сети будут бороться за работу. Это мировая практика. Сегодня в России генерирующие компании занимаются сбытом. Сети также имеют право получить или сохранить эту работу на конкурсной основе. Правительство поручило нам вести такую работу в 12 регионах, и мы с ней справляемся на отлично. Собираемость платежей — 100%, ликвидированы даже долги, сделанные до нас. Мы сегодня говорим об электросетевом комплексе нового поколения. Но нам необходимо не только поменять оборудование, но и вырастить новое поколение энергетиков. Следует изменить само отношение к сетям. Тарифы, которые испытывают

Следует поменять и механизм принятия решений.

Сейчас территориальные сети регулируются на уровне регионов, и везде существуют разные подходы: на один и тоже класс напряжения — семь подходов в масштабах страны. Финансирование государственных сетей в регионе в пересчете на условную единицу может быть в четыре раза меньше, чем финансирование частных сетей. Все это нужно исправлять. Мы не за то, чтобы все сети страны управлялись одной компанией. Мы хотим, чтобы все работали по одним и тем же правилам. Тогда настанет справедливость, тогда у нас будет рынок.

давление расходов по инвестпрограммам, должны быть пересмотрены.

Следует поменять и механизм принятия решений. Сейчас территориальные сети регулируются на уровне регионов, и везде существуют разные подходы: на один и тоже класс напряжения — семь подходов в масштабах страны. Финансирование государственных сетей в регионе в пересчете на условную единицу может быть в четыре раза меньше, чем финансирование частных сетей. Все это нужно исправлять. Мы не за то, чтобы все сети страны управлялись одной компанией. Мы хотим, чтобы все работали по одним и тем же правилам. Тогда настанет справедливость, тогда у нас будет рынок.

— В. Кравченко: К сожалению, многие потребители принимают решение о создании собственной генерации. Это должно тревожить не только генерирующие, но и сетевые компании. Поэтому Олег Михайлович абсолютно правильно говорит о том, что сетям необходимо бороться за потребителя. Уменьшение объемов полезного отпуска в первую очередь ударит по самим сетям. Понятно, что если денежные поступления уменьшатся, содержать наличную инфраструктуру будет очень тяжело. Я могу лишь пожелать удачи в этой борьбе: надеюсь, она будет выиграна. В противном случае мы будем иметь несколько иную систему, более децентрализованную, с несколько иным диспетчерским управлением, иной конфигурацией генерирующих компаний. Не хотелось бы говорить о том, какие меры придется принимать для сохранения существующей технологической системы. Я сейчас не говорю об экономике — только о технологии. Возможно, встанет вопрос о запрете строительства распределенной генерации, и так далее. Но это тупиковый путь. Единственно разумная и верная позиция — максимально повышать эффективность работы сетевых компаний, и не только «Российских сетей», но и всех остальных. Те меры, которые предложено осуществить, по большей части являются правильными, но, как мне кажется, реализация их сильно зависит от действий властей.

Поэтому давайте вспомним о названии нашей сессии. Что нам нужно — социальная инфраструктура или коммерчески привлекательная инфраструктура? Думаю, государство перед принятием регуляторных мер должно определиться, чего оно на самом деле хочет. Нельзя требовать надежности, доступности, качества при ограниченных ресурсах. Если же ставится задача обеспечить все это, последует справедливое возражение: найдите источник денег, потому что чудес не бывает. Ситуация здесь примерно такая же, как с льготным технологическим присоединением. Цена его, при максимальной мощности электроустановок до 15 кВт, смешная — 550 рублей, но все выпадающие доходы компании пытаются компенсировать за счет тарифа на передачу. Получается, что за льготное присоединение кого-то платят все здесь присутствующие. На мой взгляд, эти диспропорции должны быть устранены. Такая вот достаточно сложная задача.

— Молодежь физтеха спрашивает, являются ли сегодня сети интересным объектом для интеллектуальных инвестиций? Любые финансовые инвестиции сопровождаются интеллектуальными инвестициями. Сегодня Россети — то же самое, что космос, квантовая механика, радиофизика? Каково Ваше мнение?

— В. Фортов: Сегодняшний этап создания smart grid'a создает, по-моему, очень интересные возможности именно для молодежи. Почему? Всегда интересно заниматься не рутинными вещами, а чем-то новым, особенно тогда, когда собираются команды из представителей разных областей науки и достигают конкретных результатов. Энергетика хороша тем, что это вещь долговременная: человек, который идет в энергетiku может не беспокоиться, что останется без работы. Если бы я был моложе в два раза, то, конечно, занимался бы энергетическими проектами. Здесь и экономика, и теория управления, и теория распознавания образов, и новые физические методы диагностики, и методы передачи информации, и принятие решений при помощи масс-параллельных компьютеров. Все это — очень интересные физические задачи.

Физика все время предлагает что-то новое. Буквально два дня назад в петербургском Институте проблем электрофизики и электроэнергетики испытали накопитель с ротором, и он неплохо работал. Вот такие новые, неожиданные комбинации представляют интерес. Вчера на круглом столе, который мы проводили вместе с Олегом Михайловичем, я сказал следующее: в Германии, например, люди стремятся идти в электроэнергетику — в большей степени, чем в экономическую науку и практику или в юриспруденцию. Они считают, что там сейчас происходит нечто новое, интересное. Как говорил Чехов, для молодежи надо писать так же хорошо, как для взрослых, только еще лучше. И молодежь прекрасно это чувствует. В общем, я энтузиаст электроэнергетики.

— Хотелось бы узнать, можно ли в нынешних условиях снизить стоимость долгов для энергетиков, которые в них очень нуждаются. В этом отношении «Российские сети» находятся, пожалуй, в более уязвимом положении, чем генерирующие компании. Алексей Анатольевич, пожалуйста.

— А. Матвеев: Чтобы обсудить вопрос стоимости денег, я думаю, потребуется часа четыре. Кроме того, это уже другая проблематика. Могу сказать, что в последнее время состоялось достаточно много совещаний, посвященных процентным ставкам и кредитованию. Процентные ставки определяются рынком, исходя из объема ликвидности, денежной политики Центрального банка и так далее. «Российские сети», безусловно, относятся к числу самых надежных заемщиков в стране. Банковская маржа достаточно невелика: не более 1—1,5% годовых в течение достаточно длительного срока. Поэтому все будет зависеть от уровня инфляции и процентных ставок, действующих в стране, а также от того, готовы ли Пра-

вительство и Центральный банк принимать специальные меры для облегчения возврата тех средств, которые идут на инфраструктуру. Речь идет не только об электрических сетях, но и о железных дорогах, автодорогах, мостах, туннелях, портах, аэропортах и так далее.

Вопрос стоит очень остро: срок возврата по большинству таких проектов составляет 10—15 лет, а то и больше. На рынке сегодня таких денег нет. На каком-то этапе выяснится, что банки не могут, как мы говорим в своем профессиональном сленге, трансформировать короткие сроки в длинные, из годовых депозитов финансировать 10—15-летние проекты. А это реальность сегодняшнего дня. Центральный банк не предоставляет банкам рефинансирование на срок больше одного года.

Я бы хотел высказаться также по поводу регулирования тарифов. Я не энергетик, и когда я готовился к этой панели, наши коллеги предоставили мне кое-какие материалы. Меня поразило одно обстоятельство. Если не ошибаюсь, в 1996 году в Великобритании изменилась система тарифного урегулирования: фактически произошел переход на RAB-регулирование. За десять лет, с 1996 по 2005 годы, тариф на передачу электроэнергии снизился в два раза. При этом объем инвестиций возрос. Поэтому на самом деле нет худа без добра: может быть, недоинвестирование и не самое оптимальное регулирование создали ряд возможностей для привлечения колоссальных сумм — при правильном подходе и скоординированной работе менеджмента компании и регулятора. И совсем не факт, что все это должно сказываться на потребителе. И еще одно: мне кажется, что мы касались в дискуссии слишком различных тем — недоинвестирования, опережающего развития, изменения границ города Москвы, которое, думаю, создало Олегу Михайловичу массу неожиданных задач. Это ситуация, в которой можно рассматривать такие варианты финансирования, как государственно-частное партнерство, когда деньги поступают без процентов. Возможно, будет прямое финансирование, частично — от государства. Есть много вопросов, в решении которых регулятору предоставлен большой простор для творчества — например, тот, о котором говорил Олег Михайлович: потери доходов перекладываются на сети из-за неэффективной работы сбытового подразделения. Есть закон о переходном периоде, но, на мой взгляд, этот период давно уже прошел. Сбытовые подразделения несколько раз перешли из рук в руки, и все вернулось на круги своя. В генерации — то же самое. На эти проблемы надо посмотреть свежим взглядом.

