

ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

www.kmln.ru

№ 46 июнь 2014

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь



ГАЗПРОМ. ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СОДЕРЖАНИЕ

ПОСТАВКИ ГАЗА НА УКРАИНУ ГЛАВА «ГАЗПРОМА» АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР, МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ АЛЕКСАНДР НОВАК	4
РАЗВИТИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ДОБЫЧА ГАЗА. РАЗВИТИЕ ГТС	11
СТРАТЕГИЯ «ГАЗПРОМА» В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ГАЗПРОМ ЭНЕРГОХОЛДИНГ» ДЕНИС ФЕДОРОВ	13
ПОСТАВКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК. ГАЗИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ» КИРИЛЛ СЕЛЕЗНЕВ	21
ЭКСПОРТ И ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВОК ГАЗА В ЕВРОПУ	27
ЭКСПОРТ И ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ ПОСТАВОК ГАЗА В ЕВРОПУ	34
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОАО «ГАЗПРОМ»	39
ГАЗПРОМ. ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИТОВОГАЯ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИЯ АЛЕКСЕЯ МИЛЛЕРА И ВИКТОРА ЗУБКОВА	46

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@yandex.ru

Бухгалтер: Олег НОГА

Корреспонденты: Ольга ЛОСКУТОВА, Сергей ВАСИЛЬЕВ

Дизайн: Лариса МИТРОФАНОВА

Расшифровка: Алина НЕИЗВЕСТНАЯ,

Александра ХОМУТКОВА

Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА

Корректор: Мария ДОБРОВА

<http://www.kmln.ru>

Подписано в печать 30 июня 2014 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.



К компании "Газпром" у меня отношение предвзято хорошее. На заре редакторской деятельности, когда было ещё непонятно, пригоден ли я для неё и нравится ли вообще мне это, в далёком 2001-м году мне пришлось вытаскивать из глубокого кризиса один уже забытый журнал. Впрочем, в какой-то степени журнал этот жив до сих пор - это скорее вместе с моими рабочими местами менялись потом названия и обложки, а базовые принципы - федеральный журнал о развитии инфраструктуры - сформировались именно тогда... впрочем, стихийно и наугад, как и многое хорошее.

Тогда и строительный комплекс, и в целом инфраструктурный сектор только приходили в себя после нокдауна 1998-го, да и "загогулины" кадровая чехарда лихих 90-х в то время были более чем свежи в памяти. Казнокрадство осуществлялось не просто с бесстыдством, а даже казалось с гордостью; целые телеканалы лаяли погромче чем сегодня у соседей. И именно тогда решительный размен тогдашнего газового генералитета и приход команды Миллера на смену ставленникам "первого президента" оказался громом среди ясного неба - предвещающим очищающий ливень. Уже потом пришло время промыть "Юкос" в острстку ему подобным; и построить стратегию развития не на коротеньких личных интересах; и сформировать новые правила игры, где налоги платятся невзирая на лица; и восстанавливать шаг за шагом дееспособное государство - в котором наконец стал цениться труд не только сырьевиков, но и бюджетников, и воинов, и нас, редакторов.

Но это будет потом, а вернёмся в тот 2001-й. Так вот, где-то в августе, по не помню уже каким каналам, но совершенно точно не общедоступным, я проведал чрезвычайно важную новость. Что сам глава "Газпрома" Миллер приедет почти инкогнито открывать газопровод-отвод в Лодейном Поле Ленинградской области - которую, в общем-то, и покинуть было не на что... Чтобы успеть на действие, нужно было сесть в случившуюся машину-оказию (с региональным газовым начальством) часов этак в пять утра... это потом уже такие подвиги вошли в привычку - а тогда всё было первый раз. И главное - уже к полудню у меня были два или три вопроса-ответа на вполне мои федерально заданные вопросы, а в доказательство и десяток негативов тогда ещё молодого главы "Газпрома", снятые на "Зенит".

И как удивительно быстро завертели дела после того полупиратского интервью. Ведь ни копейки с "Газпрома" мы не получили ни тогда, ни потом - но рекламодатели, недоверчиво беря журнал и глядя на первое лицо нашей тогдашней экономики, изрекали что-то вроде "всех бы их в один мешок, ну да ладно, давайте поговорим". И завертелось... Может быть собственная наша уверенность тому причиной; а может быть - действительно повеяло энергией от той команды, что вывела страну из морока. Уже к концу года торжественно открывали Приморск; а там и пошли одна за другой федеральные стройки...

К чему это предисловие. Сегодня именно "Газпром" оказался в центре важнейшего политического вызова. Именно этой инфраструктурной компании приходится первой, одновременно с МИД, реагировать на политические провокации. Практически на каждой из традиционных пресс-конференций компании, которые проходят в начале лета, звучала тема Украины, неплатежей, невыполненных обязательств, поставленных под вопрос обязательств перед нашими основными партнёрами в Европе. Посмотрим на внутренние дела: перефразируя какого-то из европейских забияк, можно сказать и так, что "все мы немного украинцы": ведь и наши субъекты умеют накапливать миллиардные долги и делать умное лицо при этом; и у нас, оказывается, рабочие иной ГЭС в унылом моно-городе просят хором "не отдавайте нас под олигарха, оставьте под Газпромом". И в "Силе Сибири" как хотелось бы кому-то найти червоточины: а что за цена, а не в убыток ли?

Пожелаем нашему гиганту, вошедшему в список сильнейших мировых компаний и во многом обеспечивающему жизнь нашей страны, выйти из тяжёлой украинской истории ещё более сильной и уверенной в себе командой. И внушить базовые понятия о дисциплине всем, кто позволяет себе не платить за энергию.

С уважением главный редактор
Алексей КОМОЛЬЦЕВ

Поставки газа на Украину

Пресс-конференция главы «Газпрома» Алексея Миллера и Министра энергетики Александра Новака 16 июня 2014 год была посвящена одной из наболевших тем, которая после долгой продолжительной болезни обострилась самым решительным образом — более того, с перспективой проблем для поставок газа основному на сегодняшний день покупателю газа — Евросоюзу. Тема эта — поставки газа на Украину, и выполнение обязательств нашими партнёрами



— А.В. НОВАК: Только что мы с Председателем Правления АО «Газпром» Алексеем Миллером были у Председателя Правительства. Состоялась встреча, подробный доклад о ситуации, складывающейся с поставками газа на Украину, с поставками газа европейским потребителям. Вначале хотел бы сказать несколько слов о складывающейся ситуации. Я напомню, что те проблемы, которые сегодня складываются, были обозначены давно российской стороной. Вы знаете, что еще 10 апреля было обращение Президента РФ Владимира Путина к лидерам восемнадцати европейских стран, которые являются потребителями российского газа, поступающего транзитом через территорию Украины, в котором были честно обозначены те проблемы, которые могут сложиться на газовом рынке в связи с неоплатой Украиной задолженности за поставленный газ, с необходимостью закачки в подземные газовые хранилища для обеспечения в зимний сезон европейских потребителей. За это время — со 2 мая по 15 июня — состоялось семь раундов трехсторонних консультаций: на уровне России, Евросоюза, Украины. Кроме этого состоялись корпоративные переговоры между «Газпром» и «Нафтогазом Украины».

Вы знаете, что последние переговоры были буквально в последние дни в Киеве. И, безусловно, российская сторона в рамках проведенных переговоров проделала все необходимые действия и предприняла все необходимые шаги для того, чтобы достичь компромисса, достичь решений, которые бы урегулировали ситуацию. Вы знаете, что были

сделаны российской стороной украинской стороне конструктивные предложения: целый пакет мер, которые, на наш взгляд, могли стать компромиссными для урегулирования текущей ситуации. И, в том числе, это пакетное соглашение включало в себя ценовое предложение, график погашения задолженности за ранее поставленный газ, а также условия оплаты будущих поставок.

К сожалению, что мы имеем на сегодняшний день за весь период консультаций: фактически только поступили платежи за февраль-март в остаток задолженности в сумме 786 млн долл. Задолженность со стороны Украины выросла на 2,2 млрд долл. За поставленный газ в апреле и в мае. А также до сих пор не оплачена задолженность за газ, поставленный в ноябре и в декабре. Наше предложение — пакетное соглашение, которое мы предложили — было полностью отвергнуто украинской стороной.

На наш взгляд, украинская сторона вела себя неконструктивно с самого начала переговоров. Фактически мы не имели возможности обсуждать компромиссные решения. Украинская сторона стояла только на одной позиции — это необоснованные цены на газ в размере 268,5 долл. За 1 тыс. куб. м с требованием пересмотра действующего контракта. Таким образом, мы в рамках консультаций, которые проведены, не достигли компромисса. Хотя еще раз повторяю, российская сторона предложила максимально комфортный пакет соглашений с учетом гарантий Правительства РФ о той скидке по цене, которая предлагалась в размере 100 долл. Со стороны РФ. И

хотел бы отметить, что Еврокомиссия поддержала наше предложение. Проявила готовность, в том числе, найти компромисс на базе тех предложений, которые прозвучали со стороны РФ. И в этой связи мы отмечали готовность найти решения, которые бы урегулировали данную ситуацию. К сожалению, как я уже повторяюсь, украинская сторона полностью отвергла все наши предложения. Считаем, что это совершенно неконструктивный подход. С учетом подписанного контракта, который действует с 2009 года, и основных его положений, вступили в силу основные его положения, пункты, которые задействованы в настоящее время. И фактически с сегодняшнего дня «Газпром» принято решение о поставках газа на Украину в объеме, оплаченном фактически за требуемое количество газа. Учитывая, что за июнь-месяц украинской стороной, также как за ноябрь и декабрь, за апрель-май, не оплачено ни одного кубического метра газа, соответственно с сегодняшнего дня поставки газа будут осуществляться только для европейских потребителей.

— В каких объемах осуществляется транзит газа в сторону европейских потребителей? И есть ли у вас какой-то план действий, если транзит будет по каким-то причинам, по причинам действий украинской стороны меньше, чем запланирован вами?

— А.Б. МИЛЛЕР: В 10 часов утра «Газпром» ввел режим предоплаты для НАК «Нафтогаз Украины», для поставок газа на Украину. В компании «Газпром» начал работу оперативный штаб, который будет заседать ежедневно. В частности, на оперативном штабе, конечно же, мы анализировали ситуацию с поставками газа для европейских потребителей. И мы на границу России и Украины будем поставлять газ ровно столько, сколько запрашивают наши партнеры в Европе. На сегодняшний день заявка с транзитом через Украину составляет чуть больше 185 млн куб. м. Если говорить о наших дальнейших действиях, если мы будем фиксировать то, что газ остается на территории Украины — можно назвать это несанкционированным отбором, можно назвать какими-то еще более жесткими определениями — в этом случае мы будем увеличивать объемы поставок газа по газопроводу «Северный поток», по газопроводу «Ямал — Европа». Мы будем увеличивать

объемы закачки газа в подземные хранилища в Европе. И конечно же, продолжать строить газопровод «Южный поток». Подчеркиваю, что сейчас он строится строго по графику. И в декабре 2015 года первые объемы газа придут в Болгарию.

— *Рассматриваете ли вы возможность подачи иска в отношении Украины и наложения ареста на имущество?*

— А.Б. МИЛЛЕР: То, что касается наших действий сегодня утром сразу после того, как был введен режим предоплаты. Мы сразу же подали иск в Стокгольмский арбитраж о взыскании с НАК «Нафтогаз Украины» текущей задолженности — 4,5 млрд долл. Мы не исключаем, что в дальнейшем также будут предъявлены другие иски к НАК «Нафтогаз Украины».

— *Изначально, где-то в июне, предлагалось, что «Газпром» может дать скидку «Нафтогазу» как в виде экспортной пошлины, так и в виде скидки от самого «Газпрома». Но потом отказались от этого предложения. Если можете пояснить — почему?*

— Что касается вопроса таможенной пошлины — это вопрос о механизме формирования цены. В ходе всех переговоров с самого начала, в ходе трехсторонних консультаций происходила подмена предмета переговоров. Обращаю ваше внимание — предметом переговоров являлась и проблемным вопросом является хроническая задолженность НАК «Нафтогаз Украины» за поставки газа. К сегодняшнему дню объемы неоплаченного газа, которые поставлены на Украину, — 11,5 млрд куб. м. И российская сторона, «Газпром», обращаясь к Европейской комиссии, обращались в рамках наших двусторонних отношений к НАК «Нафтогаз Украины», к профильным украинским министерствам, к Правительству Украины о том, что вопрос задолженности должен быть урегулирован и решен. В противном случае, в соответствии с действующим контрактом, вводится режим предоплаты.

Режим предоплаты «Газпром», как вы знаете, мог ввести давным-давно. И таких оснований у нас было предостаточно. Но мы шли навстречу нашим украинским коллегам и режим предоплаты не вводили. Мы шли навстречу Европейской комиссии, которая говорила о том, что вот завтра, потом опять завтра и еще раз завтра вам заплатят деньги. Украина получит такую помощь, такую помощь отсюда, оттуда и еще вот оттуда. И вот сейчас придут деньги, и вам долги погасят. Мы говорили о том, что бесконечно долго эта ситуация продолжаться не может.

Но в ходе переговоров произошла просто-

напросто подмена или попытка подмены предмета переговоров, в частности со стороны наших украинских коллег. Они все это перевели в плоскость цены. И фактически вся логика переговоров, которую они пытались и пытаются навязывать, в том числе и в средствах массовой информации, как это подается: дайте нам сверхнизкую цену — на уровне цен, по которым мы продаем газ в страны Таможенного союза. Непонятно, почему мы должны им давать такие цены? А вот если вы нам эти цены не дадите, вот тогда мы вам не будем платить долги. Мы будем у вас бесплатно отбирать газ. Мы газ будем брать в таких объемах, в которых мы сами захотим.

Но это не все. Российская сторона говорит — хорошо, мы готовы пойти вам навстречу и снизить цену. И вздумайте, что говорит украинская сторона — вы знаете, вы не имеете права снижать нам цену через регулирование экспортной таможенной пошлины. Вы не имеете права. И мы категорически возражаем, чтобы Правительство Российской Федерации принимало те или иные акты по снижению экспортной таможенной пошлины. Но, извините, это суверенное право Российской Федерации, Правительство Российской Федерации устанавливать те таможенные пошлины, которые она сочтет возможным. В отношении Украины у нас есть соответствующий режим. Эти экспортные таможенные пошлины могут быть преференциальными. Могут быть заградительными. И последнее слово в формировании цены, какой она должна быть и будет — за Правительством Российской Федерации. Именно через механизм экспортной таможенной пошлины.

В ходе переговоров, многочисленных консультаций, конечно же, мы с руководством НАК «Нафтогаз Украины» — и я хочу здесь поблагодарить своего коллегу, господина Коболева, за очень конструктивный диалог в ходе этих консультаций, очень профессиональный, предметный — мы анализировали объемы потребления газа в различных секторах украинской экономики. Мы говорили о тех проблемах, которые на сегодняшний день складываются в украинской экономике, в том числе в секторе газопотребления. Проблем там накопилось достаточно много, в том числе, конечно же, вели переговоры в чисто, так скажем, коммерческом аспекте в отношении взаимосвязи объемов поставок газа и ценовых аспектов.

Но в чем проблема? Проблема Украины на сегодняшний день? И почему вот этот вопрос — чисто коммерческий — остался просто как часть дискуссии, часть переговоров. Украинская сторона НАК «Нафтогаз Украины» не может сегодня гарантировать никакие объемы потребления. Они не могут гарантировать ни существующий объем 41,6 млрд куб. м — минимальное годовое количество по контракту. Ни 34 млрд куб. м они не могут гарантировать. Вообще ничего гарантировать не могут. Никаких объемов.

И в конечном итоге, в ходе переговоров российская сторона сделала еще один очень важный шаг навстречу (при этом это была наша инициатива, украинская сторона даже не ставила об этом вопрос, просто наша добрая воля). Мы сказали — да, в соответствии с действующим контрактом, по условию «бери и плати» в 2012-2013 годах за невыборку газа вы должны заплатить очень серьезные штра-





фы. Но мы готовы не просто снизить объемы минимального годового контрактного количества, мы сказали — поставьте, пожалуйста, в контракт на 2014 год те объемы, которые вы сами для себя считаете комфортными. Комфортными при цене 385 долл. За 1 тыс. куб. м. Думаю, что вы понимаете — это абсолютно такой серьезный шаг навстречу для того, чтобы наши украинские партнеры чувствовали себя комфортно и понимали, что им не придется платить никаких штрафов за невыборку газа в 2014 году.

— Есть ли уже сейчас, по оперативным данным, какие-то проблемы с транзитом в направлении Румынии?

— А.Б. МИЛЛЕР: Нет. Сейчас прошло буквально только пять часов. Никаких проблем на выходе еще по определению не могло случиться. Мы будем фиксировать объемы на выходе в суточном режиме. Хотя, конечно же, будем гораздо более оперативно фиксировать ситуацию на тех или иных газоизмерительных станциях (ГИС), но сейчас я могу сказать, что чисто физически еще не могло произойти что-то такое, что заслуживало бы внимания. И фиксировать это как несанкционированный отбор.

— На сегодняшний день диалог с Еврокомиссией не закончен; когда будет следующая встреча, что планируете обсудить?

— А.В. НОВАК: В ходе дальнейших переговоров мы изначально занимали позицию, что мы готовы продолжить переговоры, если будут оплачены счета за поставленный газ. Фактически это было одно из условий всех наших консультаций. К сожалению, это условие было выполнено лишь частично. Были поставлены деньги за поставку газа в остатки задолженности в феврале и в марте. На сегодняшний день, если будет оплачена сумма задолженности в размере 4,5 млрд долл., о которой только что сказал Алексей Борисович, мы можем вернуться к консультациям, в том числе и по дальнейшим поставкам. И в части

режима предоплаты, и в части скидки. То есть наши предложения остаются в силе.

Другое дело, что сейчас, в соответствии с тем, что наши предложения не приняты украинской стороной по совершенно необоснованным причинам, действует существующий контракт. В рамках этого контракта цена складывается по формуле. Этот контракт действует еще пять лет. У украинской стороны есть возможность оспаривать данный контракт в цивилизованном режиме. Вы знаете, это два варианта — или непосредственные переговоры с «Газпромом» или, в случае недостижения согласия, решение просто через арбитражный суд. Скорее всего, украинская сторона также будет подавать в арбитражный суд. Соответственно, это, как мы понимаем, долгие процедуры. И требования, которые сегодня накоплены у «Газпрома» к украинской стороне, гораздо более обоснованы и в ценовом выражении более значительны, чем те претензии, которые есть у украинской стороны.

В части взаимоотношений — продолжения переговоров с господином Эттингером — мы находимся в телефонном режиме. И в настоящее время у нас нет необходимости в проведении консультаций ввиду неконструктивной позиции украинской стороны. Но в целом, как мы и отмечали вначале, мы открыты к диалогу в продолжение непосредственных переговоров и к тому, чтобы консультации продолжались, но, опять же, при условии погашения задолженности.

— Господин Миллер сказал, что можно увеличить поставки через «Северный поток». А вопрос с OPAL так и не решен. Как он все-таки будет закрыт?

— А.Б. МИЛЛЕР: Что касается продолжения консультаций в трехстороннем формате — так, как они велись в течение последних недель. Предмет этих консультаций исчез. Предмет консультаций — это невведение режима предоплаты, погашение накопивше-

го долга с украинской стороны. Украинская сторона долг не погасила. Режим предоплаты введен. Поэтому, если говорить о тех шагах, которые мы делали навстречу, необходимо обратить также внимание на то, что условием невведения режима предоплаты была сумма, которая меньше, чем сумма долга за ноябрь-декабрь, апрель и май. И мы просили наших украинских коллег оплатить ноябрьские и декабрьские поставки. Это долг, который признается абсолютно всеми. А что касается апреля и мая, чтобы не было никаких споров, мы говорили — заплатите 500 млн и мы не будем фиксировать цену, по какой цене эти все оплаты проведены. Более чем комфортные условия. Но это не было сделано.

Причина — почему так случилось? Можно на эту тему тоже поговорить. Во-первых, по-видимому, то, что Украина находится в банкротном состоянии. Это реально — экономика в очень тяжелом положении. В том числе, это напрямую сказывается в газовой отрасли, это касается уровня платежеспособности потребителей — чрезвычайно низкой платежеспособности и низкой дисциплины платежей за газ, которые месяц от месяца становятся все хуже и хуже. Разрушены механизмы государственного и хозяйственного управления. Вообще, Украина занимается саморазрушением. Это, конечно же, базис того, что произошло. Но есть и вторая причина. Это то, что мы фиксируем с Министром энергетики Александром Новаком в ходе консультаций, это наше общее видение того, что украинская сторона так и не стремилась к тому, чтобы этот вопрос решить. В течение времени консультаций, в течение всех этих многочисленных встреч украинская сторона не сделала ни одного шага навстречу. Ни одного компромиссного предложения. И у нас абсолютно четкое видение, что целью являлось как раз то, чтобы довести наши отношения в газовой сфере до острой формы. До острого противостояния. При этом, выдвигая

такого рода (о чем говорилось выше) схемы урегулирования тех вопросов, которые были украинской стороной поставлены в таком, знаете, ключе открытого шантажа. Я не знаю, кто их научил этому подходу. Я не знаю, что это у них за учителя такие. У нас с министром четкое видение того, что украинская сторона добилась того, чего хотела.

А что касается OPAL, мы этот вопрос с Европейской комиссией затрагивали. И вопрос звучит сейчас таким образом, что, если мы будем фиксировать проблемы с транзитом через территорию Украины, то будет ставиться вопрос по OPAL, и он будет решаться.

— Вы ранее говорили о том, что возможна подача еще каких-то исков к «Нафтогазу» в Стокгольмский арбитраж. А еще в какие-то суды возможна подача исков со стороны «Газпрома»?

— А.Б. МИЛЛЕР: Нет, мы сейчас говорим только о Стокгольмском арбитраже. О том арбитраже, который предусмотрен у нас контрактом.

— Вы сейчас ограничиваете поставку. Значит, будет ограничена закачка. Там сейчас газа немного. Что будет дальше? Предметом дальнейших переговоров может стать проблема с транзитом и это произойдет уже ближе к зиме?

— А.Б. МИЛЛЕР: Вы сказали, что газа немного. С одной стороны, конечно же, газа недостаточно для того, чтобы пройти зиму. По нашим оценкам, необходимо закачать в подземные хранилища Украины где-то 18,5 млрд куб. м газа — это минимальный объем для того, чтобы более или менее уверенно Украина себя чувствовала в осенне-зимний период. Но, извините, за эти месяцы — с начала года — Украина бесплатно закачала просто астрономические объемы нашего российского газа в свои «подземки». Объем газа активного хранения сейчас — более 12 млрд куб. м. Нашего неоплаченного — 11,5 млрд. У них там оставался газ еще с предыдущей зимы. Мы им поставляли газа столько, сколько они хотели, от пуза. Вот это, собственно, наш вклад в энергетическую безопасность, чтобы не было проблем. Пускай кто-то еще скажет, что они сделали для того, чтобы не было проблем предстоящей зимой. Вы говорите — мало. В огромных объемах закачан наш газ. Бесплатно, безвозмездно, то есть даром.

— Вы упомянули штрафы. Судьба штрафов за 2012-2013 годы, невыборка — какова она? Будете ли вы подавать в суд, чтобы вернуть эти деньги?

— А.Б. МИЛЛЕР: То, что касается штрафов за 2012-2013 годы. Обращаю ваше внимание, что по этим штрафам мы могли подать иски и вчера, и позавчера, и месяц тому назад, и пол-

года тому назад, и так далее, но не подавали. А вот теперь посмотрим. Пока подали иск на взыскание задолженности. Вы вдумайтесь в цифру — 4,5 млрд долл. Долгов! И ведь они не собираются платить. Не собираются. И не собирались. Вопрос — какие тогда они преследуют цели? И чего добиваются?

— В конце прошлого года сумма 268 долл. Для Украины возникла по решению Президента России, который сказал, что, так как Украина — братский народ, ее экономика в очень тяжелом положении, поэтому мы в одностороннем порядке уменьшаем цену. Вопрос — что же изменилось?

— А.Б. МИЛЛЕР: Я думаю, что во время предыдущих ответов уже прозвучал ответ и на ваш вопрос. Украинская сторона просит цены, которые близки к ценам в Таможенном союзе. И непонятно, почему украинская сторона сегодня, в текущий период времени, ставит вопрос о таких ценах. Что является основанием для украинской стороны ставить такие вопросы? Украина должна погасить задолженность. И алгоритм урегулирования ситуации на сегодняшний день остается прежним. Надо погасить долг. В той сумме, которая нами названа. И сумму на сегодняшний день мы не изменили. Но для продолжения дальнейших поставок, обращаю ваше внимание, также надо платить по счетам за июнь, по предоплате.

— Яценюк предлагает реверс газа. Что будет делать «Газпром» в этом случае? И второе, насколько это возможно — реверс газа из Евросоюза?

— А.Б. МИЛЛЕР: Вы знаете, вчера состоялась встреча с Премьер-министром Украины господином Яценюком. Вы знаете, Премьер-министр Украины является, по-видимому, одним из авторов того подхода к нашим взаимоотношениям в газовой сфере, который мы сейчас с вами наблюдаем. И должен сказать, что вчера во время встречи было очень много штампов, лозунгов и оценок. Оценки этим оценкам я давать не буду. Но когда налево и направо звучат слова «газовая война», это говорит о настрое.

То, что касается реверса — так называемый кольцевой реверс, так называемый полуферристический реверс. Физический реверс поставок газа на Украину никакие европейские поставщики украинским потребителям обеспечить не могут. И все то, что мы на сегодняшний день фиксируем как реверс — пока фиксируем — мы на это очень внимательно смотрим. Украина распоряжается российским газом в своей трубе как своим. Прав она таких не имеет. Собственность российский газ в украинской трубе не меняет. Пункты сдачи российского газа — за пределами территории Украины. Имеет ли право Украина распоряжаться нашим газом на своей территории как своим? Нас об этом кто-то спрашивает? С нами кто-то консультации на эту тему проводит? Или господин Яценюк такого рода схемы придумывает и планирует? Могли бы спросить и собственников газа, не помешало бы.

Что касается реверса, мы, конечно же, фиксируем ситуацию по реверсным поставкам. Вы знаете, самое интересное то, что букваль-



но в течение нескольких последних дней мы фиксировали очень любопытную динамику. По одному из ГИСов последняя информация по реверсной поставке — ноль, а по другому ГИСу — реверсные поставки уменьшились. Мы будем наблюдать. И хотим понять, что это значит. Может быть, это и положительная динамика.

А то, что будет делать российская сторона — об этом уже говорил Президент Владимир Путин. Будут вводиться ограничения по поставкам через Украину, через те ГИС, где фиксируются такого рода схемы. Кольцевой реверс — трубы на границе закольцовываются, и российский газ гоняется по кругу. Один счетчик демонстрирует, что газ уходит на территорию Европейского союза, другой счетчик демонстрирует, что этот же газ приходит на территорию Украины. Но никаким потребителям — ни в городе Киеве, ни в городе Харькове, в Донецке, в Луганске, Одессе — этот газ не приходит физически. А физически остается газ, который идет, наш российский. Возникает вопрос еще раз — какое вы имеете право распоряжаться нашим газом в своей трубе? Он наш. Украинская труба, но газ наш.

— А.В. НОВАК: Что касается столларовой скидки, то речь идет о харьковских соглашениях от апреля 2010 года. По-моему, там общая сумма, которая за этот период была предоставлена в качестве скидки, составляет 11,4 млрд долл. В рамках консультации сегодня мы не затрагивали вопрос, касающийся возмещения этой цифры. По сути дела, мы считаем, что время покажет от развития ситуации, насколько это будет необходимо, тогда и могут быть приняты соответствующие решения на этот счет. Что же касается сейчас тех предложений, которые прозвучали с российской стороны в период консультации. Я напомним, что раньше 100 долл. Скидки предоставлялись в счет арендной платы за Черноморский флот. Сейчас же российская сторона дала более предпочтительные условия и более комфортные, поскольку эта скидка была не в обмен на какие-то другие расходы, которые Российская Федерация несла раньше. Это было предложение в качестве просто скидки в рамках снижения таможенной экспортной пошлины. Это и есть вклад, которая могла бы Российская Федерация внести, в том числе и в экономику Украины, в сохранение наших кооперационных связей между нашими предприятиями.

Кстати, хотел бы обратить внимание, что целью консультаций было, как справедливо заметил господин Миллер, не только вопрос, касающийся цены (и даже не столько), а вопрос, касающийся погашения задолженности

Украинская сторона просит цены, которые близки к ценам в Таможенном союзе. Что является основанием для украинской стороны ставить такие вопросы? Украина должна погасить задолженность. И алгоритм урегулирования ситуации на сегодняшний день остается прежним. Надо погасить долг. В той сумме, которая нами названа.

и платежеспособности Украины. К сожалению, я должен сказать, что в рамках консультации эта тема практически не обсуждалась. Один раз российской стороне были предоставлены доклады членов Еврокомиссии о тех суммах помощи, которые предполагается выделить украинской стороне за счет средств международных кредитных организаций, либо помощи непосредственно стран-членов Евросоюза. И эти суммы, конечно же, на наш взгляд, не выдерживают никакой критики. Речь шла о кредите МВФ в размере 17 млрд долл., и в том числе 3 мая Украина получила 3,2 млрд долл., из которых ничего не было направлено на погашение задолженности. В течение трех недель — ни одного доллара. И дополнительно нам были предоставлены данные о том, что будет оказана помощь Украине в размере порядка 2 млрд долл. В основном же речь идет о каких-то небольших цифрах заимствований, которые подлежат возврату. И, конечно же, это не позволяет говорить о том, что оказывается действительно

какая-то помощь или планируется оказывать какую-то помощь украинской стороне в целях улучшения ее платежеспособности.

Поэтому конечно же, на наш взгляд, сложившаяся ситуация обусловлена в том числе и этими факторами, что Украина, скорее всего, изначально, начав консультации, и не планировала соглашаться на какие-то предложения, на выход на компромиссный вариант, понимая, что источников финансирования поставок газа, скорее всего, нет. И других видов помощи в виде безвозмездных поступлений не стоит ожидать, поскольку таких предложений и таких данных нам не было предоставлено. Это очень серьезный и важный момент. Мы неоднократно в рамках консультаций поднимали этот вопрос, с тем, чтобы обсуждать не только вопросы погашения задолженности. Я, кстати, напомним, что в состав нашей делегации входили заместители министра финансов, заместитель министра экономики, заместитель министра иностранных дел. То есть, у нас была представительная делегация, сформированная с целью обсуждать, в том числе, и вопросы, касающиеся экономического состояния Украины, оказания ей помощи. И вот те предложения, которые были озвучены в качестве пакетных предложений со стороны Российской Федерации, они носили именно такой характер с нашей стороны. В том числе и возможности для оказания помощи и поддержки Украине. К сожалению, мы не были услышаны. И еще раз повторюсь — скорее всего, это было так изначально и запланировано с украинской стороны.

— **Еврокомиссия заявила о том, что в конце переговоров, по их словам, было озвучено компромиссное предложение, согласно которому Украина немедленно выплачивала бы миллиард долларов, и переговоры бы продолжались. Во-первых, было ли действительно такое предложение озвучено. Во-вторых, почему решили на него не соглашаться?**

— А.Б. МИЛЛЕР: Что касается условий российской стороны, они были озвучены в конце прошлой недели. Российская сторона в конце прошлой недели сказала, что эти условия не изменятся. И срок перехода на предоплату также не изменится. А также было сказано о том, что никаких встреч и переговоров до 16 июня уже не будет. Но российская сторона пошла навстречу. Мы провели еще целую серию двусторонних и трехсторонних встреч и консультаций, в том числе в субботу и в воскресенье в Киеве. С пониманием того, что не надо упускать шанс для того, чтобы украинская сторона погасила задолженность за ноябрь, декабрь и показала прогресс платежа



за апрель и май. Собственно говоря, именно для этого мы и пошли на те переговоры, на те встречи, которые состоялись в последние дни. Вчера были названы какие-то новые условия. Но позиция российской стороны была выработана уже в течение более месяца консультаций. Она была заявлена. Еще раз подчеркну — было сказано, что это последнее видение наше, последняя временная рамка по вводу режима предоплаты.

Мы подводили итоги наших консультаций. Трехсторонние консультации были направлены на то, чтобы урегулировать вопрос задолженности и уйти от режима предоплаты. Так вот, за время консультаций задолженность увеличилась более чем на 2 млрд долл. — там, по моему, 2,2 млрд долл. Вот такой у нас результат консультаций. Нам предлагают — вы еще требования свои понизьте, задолженность в самое ближайшее время вырастет еще больше. Соответственно, в объеменых показателях, точно также — там более 5 млрд куб. м газа неоплаченного за это время было поставлено. Суммарно на сегодняшний день 11,5 млрд куб. м. Вдумайтесь. Это просто астрономический объем неоплаченного газа, который потребила Украина. Закачала в «подземки».

— **Был вариант — либо Украина гасит определенную сумму долга до «дэдлайна», и тогда Россия сможет снять режим предоплаты, либо Украина перечисляет определенные деньги, и Россия снимает режим предоплаты, «Газпром» снимает, либо Украина платит аванс. Теперь Украина может платить авансом?**

— А.Б. МИЛЛЕР: Нет, речь шла о погашении долга. И теперь речь идет о погашении

долга тоже, и о предоплате тоже. То есть ситуация для Украины, конечно же, стала, как вы понимаете, хуже. То есть они в эту ситуацию сами себя ввели. На самом деле контракт предусматривает не только режим предоплаты, но и режим непоставок газа на неоплаченный объем. Украина должна погасить долг. И Украина перешла на режим предоплаты. Все дальнейшие объемы, которые будут поставляться на Украину, должны быть сначала оплачены. Заплатили — получили, заплатили — получили. Деньги перечисляются по конкретным счетам. Первым шагом является погашение задолженности Украиной. Если Украина или кто-то думает, что долги остались позади, а теперь мы будем платить просто вперед, то это не так. Ни в коем случае не ситуация, что 4,5 млрд долл. Остались позади, мы непонятно когда их получим, а теперь мы будем платить предоплату и получать газ. Нет, надо погасить долг. Но мы говорим опять не о долге в полном объеме, а мы говорим о долге, который был назван — 1 млрд 951 млн долл.

Техника очень простая, даже без конкретизации долга и без конкретизации июля. Есть режим предоплаты, есть режим ограничения поставок за неоплаченные и непогашенные долги, за неоплаченный объем. Поэтому ограничения объемов происходят по непогашенным и неоплаченным объемам в соответствии с контрактом.

— **Если все-таки какая-то часть объемов транзитного газа будет оставаться на Украине, сможете ли вы закрывать эти потери при помощи «Ямал — Европа» и «Северного потока»? Или полностью закрыть не удастся?**

— А.Б. МИЛЛЕР: То, что касается «Ямал — Европа», «Северного потока», газа в «подземках» на территории Европейского Союза, который будет закачан — конечно же, полностью, на 100%, в том случае, если будут проблемы с транзитом через территорию Украины, этими объемами потери восполнить нельзя. Как долго будет продолжаться эта ситуация? Давайте посмотрим, что вообще будет происходить. Все-таки надо решать проблемы по мере их поступления.

— **Если Украина начнет забирать транзитный газ, будете ли вы ограничивать поставки в Европу по украинской ГТС на этот объем, как было в 2009 году? Или вы увеличите прокачку по украинской ГТС на тот объем, чтобы поставки европейским потребителям остались такими же?**

— А.Б. МИЛЛЕР: Повторю то, о чем говорили украинские коллеги вчера. Украинские коллеги вчера говорили, что в том случае, если вводится режим предоплаты, они будут обеспечивать 100% транзита. Давайте не строить никаких предположений, давайте посмотрим, будут ли они обеспечивать 100% транзита. Но именно то, что я вам сказал, было вчера озвучено на переговорах.

— **Вы сказали, что России важен «Южный поток», чтобы решить проблему с Украиной, которая существует долгие годы. И сказали, что строительство ведется по графику и никаких проблем. Но Болгария приняла решение приостановить проект, пока он не будет соответствовать европейским законам. Что это, по-вашему, сейчас, когда Вы сказали, что нет проблем? Проект будет соответствовать европейским законам, или**

все-таки без этого может продолжиться строительство?

— А.Б. МИЛЛЕР: Если речь идет о третьем энергетическом пакете, то он нам не мешает строить. Строительство газопровода никак не противоречит третьему энергетическому пакету.

— *Есть ли вообще вариант проведения отдельного диалога по газовому вопросу с юго-восточной территорией Украины?*

— А.В. НОВАК: Мне кажется, этот вопрос нужно задавать украинской стороне в первую очередь. Есть контракт между «Газпромом» и «Нафтогазом Украины». Два контракта. Один контракт на поставку газа, другой контракт — на транзит газа. И я хочу сказать, что эти контракты на сегодняшний день с российской стороны исполняются в полном объеме, о чем сейчас говорил Председатель Правления «Газпрома». О новых объемах, которые не оплачены, которые в течение периода консультаций, за полтора месяца, только увеличились. И в этой связи мы обсуждаем сейчас консультации в рамках исполнения двух контрактов между двумя хозяйствующими субъектами.

— *Когда Вы говорите о введении режима предоплаты, которое произошло сегодня, можно ли говорить просто, что это остановка поставок газа в Украину?*

— А.Б. МИЛЛЕР: Нет. Никакой остановки поставок газа на Украину не произошло. Никаких ограничений поставки газа не произошло. И не произойдет. Украина будет получать столько газа, сколько она его купит. Будут поставляться только оплаченные объемы. Мы часто этот пример приводим — на заправке же никто вокруг машины не прыгает с криками, что это прекращение поставок, когда кончились деньги, отданные в кассу. Пускай Украина погасит долги. Пускай попробует платить за газ.

А.В. НОВАК: Я хочу добавить, коллеги, по этому вопросу. В рамках консультаций мы почувствовали, что украинская сторона всегда хотела сделать российскую сторону виноватой в том, что может наступить такая ситуация, как переход на режим предоплаты. Это реальная подмена понятий. И в этой связи термин, который звучит со стороны некоторых наших коллег, которые участвовали в переговорах, и которые звучат в средствах массовой информации — эскалация ситуации. То есть фактически исполнение действующего контракта, которое сегодня происходит, может трактоваться отдельными лицами как эскалация ситуации. В тоже время получается, что неоплата задолженности за поставленный товар — говорится,

что это компромисс. То есть, на самом деле это подмена реальных понятий. И мы сегодня говорим о вполне законных требованиях с российской стороны, «Газпрома» об оплате за тот физически поставленный товар, который стоит денег.

Я хочу сказать, что у нас объем задолженности в 4,5 млрд долл. — это огромный объем инвестиций, который на сегодня «Газпром» вынужден отвлекать из своей собственной деятельности в поддержку действующих месторождений, в разработку новых месторождений. Это очень серьезная ситуация, коллеги. Исполнение текущего контракта не надо подменять понятием эскалации ситуации. Все совершенно наоборот. Эскалация ситуации, это когда вторая сторона за физически поставленный отбор газа не платит за поставленный товар. Возьмите любую другую отрасль экономики и любые взаимоотношения между хозяйствующими субъектами — где такое в принципе видано?

В наших отношениях, в том числе с западными партнерами, когда мы обсуждаем, возможна ли такая ситуация по поставкам других видов товаров, на нас наши партнеры смотрят круглыми глазами. Они до сих пор не понимают — почему, допустим, обеспечивается такая ситуация, когда с ноября месяца не оплачивается поставленный товар. Полгода. Как минимум, на следующий день уже пошли бы разбирательства — остановка поставок и далее, будь это другая ситуация. То, что сегодня произошло в качестве ситуации с режимом ввода предоплаты — мы хотим сказать, что это исполнение действующего контракта.

— *У меня вопрос по поводу «Южного потока». Вы говорили, что строить вам не мешает неразрешенный вопрос о соответствии нормам третьего энергопакета, но вы говорили сегодня, что в 2015 году европейские потребители будут получать газ через «Южный поток». Это значит, что вопрос о соответствии нормам будет решен к тому моменту?*

— А.Б. МИЛЛЕР: Вы знаете, мы работаем в 51 стране мира. И то, что касается Украины, что касается Востока, Азиатско-Тихоокеанского региона, «Южного потока», что касается других проектов — в «Газпроме» всегда есть группа людей, которая этим занимается постоянно, в деталях, находится в переговорном процессе. Так не происходит, что здесь кто-то закончил и пошел на другой участок работать. Что касается сроков, я обращаю ваше внимание, что речь идет о декабре 2015 года. Это плановый срок начала поставок по первой трубе «Южного потока».

— *Если Украина еще полгода не будет*

платить за газ, у Вас будет опять недоимка 4,5 млрд. И вообще «Газпром» риски подсчитал от того, что украинский рынок не будет получать российский газ?

— А.Б. МИЛЛЕР: Что значит — еще не будет платить? Вот они сейчас не получают газ — задолженность сейчас не будет увеличиваться. Вы сами отвечаете на вопрос. Не будем получать прибыль, правильно. Не будет у нас выручки, будет недопоступление денег в инвестиционную программу, не сможем исполнять свой бюджет в этой части. Такие риски для «Газпрома», очень серьезные. Я могу сказать, что даже для «Газпрома» сумма в 4,5 млрд долл. — это очень серьезная сумма, серьезные деньги.

— *Если долг не будет погашен, Украина не будет иметь возможность закачивать газ в подземные хранилища. То есть, при отсутствии платежей со стороны Украины по долгу, возникновение проблем с поставками в Европу в осенне-зимний период представляются практически неизбежными?*

— А.Б. МИЛЛЕР: То, что касается украинских транзитных рисков. О них российская сторона говорила давно. И именно украинские транзитные риски — причина строительства такого газопровода, как «Северный поток», строительства такого газопровода, как «Южный поток». И если говорить об украинских транзитных рисках в текущий период времени, они есть и они немаленькие. Что касается 12 млрд куб. м газа, то вы понимаете, что это одна ситуация в начале периода отбора, и совершенно другая ситуация — в конце периода отбора. Чем дальше от начала периода отбора, чем дальше в осенне-зимний период, тем у вас меньше остается газа в «подземках» и тем меньше у вас суточный отбор из подземных хранилищ, потому что соответственно уменьшается объем активного газа в «подземке», соответственно, суточные дебиты по скважинам уменьшаются. Соответственно, проблемы будут усугубляться к концу осенне-зимнего периода. Мы знаем, какие холодные февраль, мы знаем, какие холодные марты. И, кстати, некоторые страны Европейского союза совсем недавно проблемы испытывали, как вы знаете, с газом в «подземках» именно в период холодного марта. Буду рад, если мы получим от Украины какие-либо деньги, какой-либо платеж. По-видимому, без сомнения, это будет новая ситуация, которая заслуживает нового взгляда на существующую проблему. Но, подчеркну, надо погасить долги, которые есть у Украины. И сумма задолженности большая, которую мы называем в качестве оплаты, но это не вся задолженность, которая есть у украинской стороны.

Развитие минерально-сырьевой базы Добыча газа. Развитие ГТС

Серия встреч руководства «Газпрома» с журналистами и представителями инвестиционно-финансовых компаний традиционна и проводится перед собранием акционеров. Первая пресс-конференция посвящена работе производственного блока: минерально-сырьевой базе, добыче и развитию газотранспортной системы. В пресс-конференции приняли участие заместитель Председателя Правления Виталий Маркелов; член Правления, начальник Департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа Олег Аксютин; член Правления, начальник Департамента перспективного развития Дмитрий Люгай; первый заместитель начальника Департамента инвестиций и строительства Сергей Прозоров; заместитель начальника Департамента по добыче газа, газового конденсата, нефти Сергей Ахмедсафин.



— *Какой объем газа в ПХГ должен быть запасен Украиной для того, чтобы обеспечить бесперебойный транзит? Сколько времени понадобится газотранспортной системе, чтобы создать этот запас? То есть, существует ли такая «точка невозврата», пройдя которую Украина уже не сможет создать необходимый запас?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы поставляем газ в Западную Европу через Украину. Он проходит через газотранспортную систему Украины, включая подземные хранилища газа. Мы смотрим и наблюдаем за подземным хранением. На сегодня закачано порядка 9 млрд куб. м газа, по данным наших украинских коллег. Мы оцениваем потребность для нормального прохождения осенне-зимнего периода Украиной, я еще раз подчеркиваю — Украиной, порядка 18,5 млрд куб. м газа. И для того, чтобы потребители Украины могли чувствовать себя достаточно уверенно, им нужно пройти закачку еще порядка 9 млрд куб. м газа. Я еще раз хочу сказать: мы поставляем на Украину газ в соответствии с контрактом, и этот газ предназначен для внутреннего потребления Украиной.

— *В презентации указан план добычи на 2014 год — 496,4 млрд куб. м. По пессимистическому сценарию, если будут введены санкции или из-за трений с Украиной снизится объем транзита в Европу, какой минимальный объем добычи за год вы прогнозируете?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: У нас утвержден бюджет на основе цифры по добыче — 496 млрд куб. м газа, и мы свои прогнозы не меняли. Пока оснований для этого у нас нет. Мы видим объемы потребления газа на сегодня и соответственно подстраиваем под этот объем добычу. Оснований для пересмотра прогноза добычи не видим.

— *Начнется ли в этом году добыча нефти на Чаяндинском месторождении, как предусмотрено условиями лицензии? Есть ли понимание по структуре запасов на?*

— С.К. АХМЕДСАФИН: Начнем с Чаяндинского месторождения. Планы не меняются: первая оценочная скважина будет пробурена, и начнется отбор нефти. Что касается Южно-Кириинского: в этом году были представлены запасы в государственную комиссию. Прирост по категории С1 составил 115,2 млрд куб. м газа, извлекаемый конденсат — 15,9 млн тонн и порядка 3,1 млн тонн извлекаемой нефти. В общей сумме запасы категорий С1+С2 на сегодня по Южно-Кириинскому составляют 636,6 млрд куб. м газа, 97,3 млн тонн конденсата (извлекаемые) и, соответственно, 6 млн тонн нефти (извлекаемые).

По Южно-Кириинскому планы следующие: в 2014–2016 годах мы собираемся пробурить еще пять разведочных скважин. На сегодня модель такова, что верхнедагинские отложения, верхний пласт — газоконденсатный, нижний пласт — конденсатный с нефтяной оторочкой. Запасы по Южно-Кириинскому планируется окончательно защищать в 2017 году в абсолютном соответствии с лицензионным соглашением.

В.А. МАРКЕЛОВ: Мы планируем начать добычу газа на Южно-Кириинском месторождении в 2019 году. Вы знаете, что у нас в первоначальных планах стоял 2018 год. Но в связи с тем, что по результатам геологоразведочных работ произошли соответствующие изменения, нам понадобилось время, чтобы пересмотреть проектный документ по разработке.

Что касается Чаяндинского месторождения — оно у нас встроено в схему с газопроводом «Сила Сибири», поэтому мы его рассматриваем в комплексе. Подготовлен план мероприятий по разработке месторождения. Все зависит от подписания соответствующего контракта, для того чтобы мы могли начать работу.

— *На 2014–2015 годы какой у вас план прироста по суточной максимальной добыче газа?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: По объему суточной добычи: мы свои планы не меняли, и суточную добычу мы планируем в объеме 1,680–1,690 млрд куб. м газа.

— *А максимальная суточная по Бованенково?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы не рассматриваем максимальную; рассматриваем объем, который у нас стоит в балансе. На этот год у нас в балансе 218 млн куб. м газа в сутки по Бованенково.

— *Придется ли менять инвестиционные планы по развитию месторождений Западной Сибири, включая Бованенково, если придется ускоренно развивать Восточную Сибирь?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: У нас отрасль очень капиталоемкая. Ускоренно очень сложно выстраивать такие большие инфраструктурные объекты, поэтому мы работаем в плановом порядке, исходя из своих возможностей и утвержденных балансов по добыче и реализации газа. Вы знаете наши проекты по Востоку: это Южно-Кириинское месторождение, которое является ресурсной базой для газификации Дальнего Востока и для завода «Владивосток-СПГ», и это газопровод «Сила Сибири». Вот наши два крупных проекта, которые мы должны сделать по Востоку.



Что касается Западной Сибири: мы рассматриваем целый комплекс вопросов по их развитию. Надым-Пур-Таз — мы прекрасно понимаем, что это достаточно развитая на сегодняшний день газовая провинция нашей страны. И вопросы, связанные с реконструкцией, доразведкой и достройкой наших объектов, — это на сегодняшний день является приоритетом. И планы по увеличению объемов добычи газа — здесь рассматривается Бованенковское месторождение. Вот все проекты, которые мы на сегодняшний день имеем. Я думаю, что и Вы о них прекрасно знаете.

— *Можно ли подробнее рассказать о проведенных геологоразведочных работах (ГРП) на сахалинском шельфе, где и на каких участках проводились? И планы на этот год?*

— С.К. АХМЕДСАФИН: На этот год запланированы две скважины, если мы говорим про Южно-Кириновское месторождение. На Адоптинском и Аяшском участках тоже запланированы ГРП, пока геофизика. В каких объемах — порядка 10 тыс. кв. км сейсморазведки 3D. В этом году, если не ошибаюсь, 5 тыс. кв. км. На Аяшском и Адоптинском участках скважины еще не бурились.

— *Вы сказали, что на Бованенково предполагается добыча 218 млн куб. м газа в сутки. Это порядка 80 млрд куб. м газа в год — я так понимаю, что это достаточно серьезный рост по сравнению с прошлым годом.*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Я говорю о пике этого года. Сегодня у нас Бованенково дает порядка 115 млн куб. м газа в сутки. В этом году мы планируем добыть 40 млрд куб. м газа. Чтобы Вы понимали, мы проводим подготовку к следующей зиме. Поэтому 218 млн куб. м газа — это к концу этого года.

— *«Газпром» увеличивает покупку газа у независимых производителей, причем значительно. Сможет ли «Газпром» увеличить добычу на своих собственных месторождениях?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Мы работаем по балансовому методу и смотрим, сколько газа поступит от независимых производителей, и, соответственно, свою добычу рассматриваем в комплексе. Мы и в прошлом году так работали, и в этом году продолжаем работать в соответствии с договорами по поставкам газа независимыми производителями.

— *Вопрос по Штокмановскому проекту, поскольку есть определенные сведения, что в течение месяца-двух компания Shtokman Development будет ликвидирована. Насколько это соответствует действительности? Спасибо.*

В.А. МАРКЕЛОВ: Компанию Shtokman Development мы не ликвидируем. Компания продолжает работать, она ведет работу, связанную с корректировкой проекта и с корректировкой обоснования инвестиций.

— *CNPC и другие китайские компании проявляют в переговорном процессе заинтересованность в добыче в России. Какие месторождения обсуждаются?*

— Что касается «Силы Сибири» и работы китайских компаний на месторождениях «Газпрома»: мы такое сотрудничество с китайскими компаниями по участию в разработке наших месторождений не рассматриваем. Мы сегодня ведем разговор с китайскими компаниями о поставках газа.

— *Где именно вы планируете пробурить две разведочные скважины на Южно-Кириновском? Вы сказали, что на верхней части в основном нефть и конденсат, а нижняя — это газ с нефтяной оторочкой. Вам что на данный момент важнее? И планируется ли бурение на Мынгинской структуре?*

— С.К. АХМЕДСАФИН: Начну с последнего вопроса. Безусловно, планируется в соответствии с проектом ГРП. Что касается верхнедагинских отложений, как я уже сказал, верхний пласт — это газоконденсат, нижний пласт — газоконденсат с нефтяной оторочкой. Где они будут пробурены — место определено проектом, в данный момент идут изыскания. И говорить, на какой из горизонтов будем бурить, наверное, не очень корректно, потому что эти разведочные скважины решают много сопутствующих задач по уточнению геологической модели. Сейчас задача стоит одна: получить четкие и ясные представления о геологической модели Южно-Кириновского месторождения. В связи с этим и произошла задержка по вводу месторождения в разработку, она перенесена с 2018 года на 2019 год.

— *Какие инвестиции «Газпром» направил на изучение шельфа в этом году, какие планируются в 2014 году и куда больше всех, на какой шельф, запланированы деньги?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Основные инвестиции на сегодняшний день направлены на Кириновское и Южно-Кириновское месторождения. Цифру пока не озвучиваем. Мы рассматриваем то, что мы должны еще пробурить эксплуатационную скважину на Кириновском месторождении для поставок газа потребителям Дальнего Востока. И, соответственно, сделать то, о чем сказал Сергей Каснулович, с точки зрения развития геологоразведочных работ на Южно-Кириновском месторождении.

Больше всего денег пойдет на сахалинский шельф, в данный момент я цифру не хотел бы называть. Вы в курсе, что мы получили 17 новых шельфовых лицензий. Планы наполеоновские, нужно работать по каждой лицензии, потому что «Газпром» всегда отличался тем, что, получая лицензии, он по ним работает. Поэтому тут нужно правильно распределить средства. Но основные затраты будут связаны с сахалинским шельфом, Вы правы. Потому что там, как сказал Виталий Анатольевич, будет буриться и эксплуатационная скважина на Кириновском, и проводится разведка на Южно-Кириновском.

— *Недавно «Газпром» объявлял тендер на исследование шельфа Карского моря с потенциалом строительства завода СПГ в перспективе. В основном, упор был сделан на Русановский и Ленинградский участки. Хотелось бы узнать перспективы, то есть какой-то график работ.*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Что касается заводов СПГ, мы рассматриваем на сегодняшний день два проекта — это «Балтийский СПГ» и «Владивосток-СПГ». По «Балтийскому СПГ» у нас на сегодняшний день проводится работа по обоснованию инвестиций. В первой половине этого года мы эту работу заканчиваем. По «Владивосток-СПГ» мы сегодня ведем работы, связанные с проектированием и подготовкой к строительству данного завода. Что касается шельфа Карского моря, месторождений Карского моря, то они находятся у нас на сегодняшний день в планах по проведению геологоразведочных работ и вовлечению их в разработку в соответствии с балансом.

Стратегия в электроэнергетике

На очередной пресс-конференции ОАО «Газпром», посвященной стратегии главного газового концерна страны в электроэнергетической отрасли, принял участие начальник Управления развития электроэнергетики и тепловой генерации ОАО «Газпром», генеральный директор компании «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров рассказал журналистам о работе в 2013-м году и перспективах.

— С точки зрения стратегического развития, наиболее крупным и значимым в наших действиях стало приобретение в прошлом году ОАО «МОЭК» — подробнее на этом мы остановимся немного позже. Кроме того, мы подписали в прошлом году меморандум по возможному строительству в Сербии электростанции мощностью порядка 200 МВт. Мы движемся в сторону присутствия в некоторых европейских странах. С Правительством Москвы мы подписали соглашение и начинаем реализацию проекта по строительству сети электрозаправочных станций в Москве. В инвестиционной программе «Мосэнерго» эти деньги уже внесены, и мы планируем в ближайшие несколько лет построить ряд таких объектов в Москве — возле парков, бизнес-центров, — на различных условиях. Думаю, что этот проект будет достаточно интересным. Посмотрим, насколько популярным в нашей стране станет приобретение электроавтомобилей и электровелосипедов.

По инвестициям, в 2013 году у нас 67 млрд руб., в 2014 году — примерно те же цифры, около 67 млрд руб. Это без МОЭК, потому что у нее своя инвестпрограмма, там 21 млрд руб. по этому году.

Кроме того, мы приняли решение о необходимости создания собственной ремонтной компании. Мы длительное время — с 2007 года — живем в конкурентной среде

и пришли к выводу, что решения, принятые РАО «ЕЭС России» об отчуждении ремонтных структур из генерирующих компаний, были неверными. Это привело к печальным последствиям: повышению стоимости ремонтов и к снижению их качества. Поэтому мы еще в 2009–2010 годах начинали обсуждение с рядом ремонтных компаний тех проблем, которые перед ними стоят — почему из года в год ухудшается качество ремонтов. И если в Москве и в Санкт-Петербурге мы можем обеспечить хоть какую-то конкуренцию, то в остальных случаях видим, как люди кочуют из компании в компанию. Сегодня ты с одной работаешь, завтра конкурс выиграла другая, и люди переходят между компаниями. В таких компаниях, как ОГК-2, станции которой фактически расположены в небольших городах, очевидно, что вообще никакой конкуренции обеспечить невозможно.

Поэтому мы приняли решение о создании компании — в будущем она будет называться «ГЭХ-энергоремонт». Мы планируем, что в ней будут сосредоточены наиболее значимые ремонты во всех наших генерирующих компаниях — это касается и МОЭК, и «Мосэнерго», и ТГК-1, и ОГК-2. Кроме того, мы уже создали компанию, которая будет заниматься сервисом газовых турбин. У нас достаточно большой парк этих установок; мы поработали со всеми компаниями в Европе и России,

начиная с Siemens и заканчивая Sulzer, с «Сильвыми машинами». Несмотря на то, что у нас были долгосрочные контракты с рядом энергоремонтных компаний, нам до сих пор не удалось за все годы договориться о формировании складов запчастей. В результате возникают большие проблемы, и ремонты обходятся в большие деньги. Поэтому дочерняя компания нами уже учреждена, мы еще думаем, как ее назовем, пока — «Старсервис». Но в ближайшей перспективе основная часть сервиса основного энергетического оборудования станет осуществляться через нее.

Что мы сделали в прошлом году с точки зрения инвестиций: было введено два энергоблока на Адлерской станции, они успешно отработали Олимпийские и Паралимпийские игры. Были небольшие проблемы, но они носили локальный характер, как на любом новом энергетическом объекте. Многие не верили, что нам удастся вывести станцию на необходимые параметры в связи с рядом проблем, которые возникали и при строительстве, и при начале эксплуатации. Но, тем не менее, нам удалось решить эту задачу, и мы прошли Олимпийские и Паралимпийские игры в хорошем, устойчивом режиме. Многие из тех, кто говорил, что эта станция будет не востребована, на сегодняшний день забрали свои слова обратно: после Олимпиады станция работает практически на полную мощность;





коэффициент использования установленной мощности существенно выше, чем на других наших парогазовых энергоблоках, даже спустя значительное время после Олимпиады. Также реконструирован ряд гидроагрегатов. Кроме того, мы активно занимаемся выводом из работы неэффективных мощностей.

С точки зрения вопросов регулирования отрасли: есть ряд решений или внешних факторов, которые негативно влияют на нашу работу. Тем не менее, работаем при тех параметрах, которые нам задают. К сожалению, заморожена модель рынка электроэнергии и мощности. Мы считаем это большой ошибкой. Я всегда говорил, что, помимо электроэнергетики, которая остро нуждается в перевооружении, мы обрушим наше энергомашиностроительное производство, наши строительные компании, которые только набрали силу. Буквально на днях я читал заявление заместителя Министра финансов РФ Сергея Сторчака о том, что снижение ВВП связано со снижением объемов инвестиционных программ естественных монополий. Это достаточно очевидная вещь; мы активно занимаемся «альтернативной котельной» (механизм тарифообразования в теплоэнергетике), но это принесет непонятный эффект, кроме повышения тарифов для населения в ряде регионов; уберем там перекрестное субсидирование, якобы это получится — хотя я в этом сомневаюсь, учитывая, что тепло — гораздо более социальный продукт по сравнению с электроэнергией. А вот реализовать проект, связанный со строительством новых мощностей, что приведет к загрузке российских энергомашиностроительных предприятий высокотехнологичной продукцией — мы, к сожалению, этого не делаем. Я считаю, что это неправильно.

О производственно-финансовых результатах: в 2013 году снизилась выработка электроэнергии компаниями «Мосэнерго», ТГК-1 и ОГК-2 на 5%. Мы оптимизируем загрузку наших электростанций. На тех электростанциях, которые работают с отрицательной доходностью, мы стараемся минимизировать выработку по теплу. Понятно, что это связано с температурными факторами.

Несмотря на снижение выработки, выручка выросла на 4,6%, а чистая прибыль возросла на 15,4%. Это связано не только со снижением выработки на неэффективных мощностях, но и с продолжением реализации нами программ повышения эффективности в генерирующих компаниях, с введением новых блоков ДПМ (договоров о предоставлении мощности). Тем не менее, финансовые результаты достаточно неплохие. Также можно сказать и про показатель EBITDA — рост на 11,7%. У нас возрос долг на 19,2%, в основном это «Мосэнерго» и ОГК-2, которые продолжают реализацию достаточно масштабных инвестиционных проектов.

Чего мы ожидаем в 2014 году? Понятно, что конъюнктура сильно меняется, но тем не менее мы надеемся на рост показателей по EBITDA и в «Мосэнерго», и в ТГК-1, и в ОГК-2 — на относительно небольшие значения. Внешние факторы не улучшаются, поэтому, если повторим результаты 2013 года, будет хорошо. Если их улучшим — будет совсем хорошо.

С точки зрения реализации инвестиционной программы, наша мощность несколько возросла. Несмотря на выводы оборудования, которые мы осуществляем, инвестиции у нас тоже подрастают по объему, но преимущественно за счет инвестпрограмм ОГК-2 и «Мосэнерго». Новый объем вводимых

мощностей был относительно небольшим в прошлом году, но это временный перерыв. Я уверен, что в 2014–2015 годах будет введено достаточно большое количество новых мощностей, и мы подойдем к завершению обязательной инвестиционной программы.

Вывод неэффективных мощностей возрастает с каждым годом. Мы считаем это правильным направлением. Доля новых мощностей в формировании EBITDA с каждым годом растет и уже достигает практически 50%.

По дивидендам, «Мосэнерго» в этом году рекомендуем собранию акционеров выплатить 20%, несмотря даже на то, что инвестпрограмма не завершена и требует достаточно больших показателей по объему инвестиций. По ТГК-1 также предлагаем выплатить 20%. По ОГК-2, что при том уровне долговой нагрузки, который есть в компании, выплата дивидендов в этом году нецелесообразна. В следующем году — 2015-м, по результатам 2014 года — мы планируем в ОГК-2 заплатить дивиденды, во всяком случае, рекомендовать собранию акционеров одобрить выплату дивидендов. Пока по объему не скажу, но точно будет не менее 5%.

В 2014 году мы планируем незначительное увеличение практически по всем финансово-производственным показателям, но на ситуацию по-прежнему будут влиять внешние факторы. Неплохо будет, если мы повторим результат 2013 года. Этот год для нас, несмотря на не очень хорошую внешнюю конъюнктуру, был достаточно удачным.

Все вы знаете, что мы осуществили одну из крупнейших сделок в стране — если не крупнейшую в Европе за последние несколько лет — по приобретению компании МОЭК. На сегодняшний день мы активно занимаемся с привлечением консультантов разработкой новой стратегии и МОЭК, и «Мосэнерго». Мы обещали, что расскажем про наше видение того, как будут взаимодействовать наши компании: МОЭК и «Мосэнерго». На сегодняшний день двигаемся в направлении, связанном с разделением этих компаний.

Условно говоря, в «Мосэнерго» должны быть сосредоточены генерирующие мощности, а в МОЭК — транспорт тепла. Мне кажется, что это будет прозрачно для всех участников процесса. Есть ряд вопросов, которые пока не решены, поэтому говорить подробнее по этой теме пока рано.

В настоящее время, как и планировалось, мы осуществляем перевод нагрузок с неэффективных котельных на более эффективную генерацию ТЭЦ. Часть программы нами реализуется, часть работ для нас осуществляет «Газпром промгаз», который делает генеральную схему электро-, тепло- и газоснабжения

Москвы. Мы наняли его для выполнения отдельной части работ, которая покажет, какими этапами можно закрывать и выводить из работы неэффективные котельные и районные тепловые станции, и переносить нагрузки на более эффективные источники тепла.

На сегодняшний день, насколько я помню, уже вынесено на Совет директоров решение о продаже «Мосэнерго» части котельных МОЭК, которые находятся в зоне действия ТЭЦ «Мосэнерго». Часть расчетов будет осуществлена взаимозачетом, то есть у МОЭК есть долг перед Мосэнерго — стандартные кассовые разрывы — поэтому в сделке живых денег будет не так много, но они тоже будут.

Что касается дополнительных точек роста, мы планируем развивать ремонтный и энергосервисный бизнес. Несколько лет назад нами был приобретен блокирующий пакет компании, которая занимается автоматизацией — «Текон-инжиниринг». Опыт нашего сотрудничества показал, что оно взаимовыгодно для всех сторон. Мы получили достаточно современную автоматизацию, унифицируем системы управления всего оборудования на наших электростанциях. «Текон» работает не только на внутреннем, но и на внешних рынках и располагает достаточно большим портфелем заказов в других энергетических компаниях. Инвестиции в этот проект мы окупили, и он продолжает показывать большую эффективность. И, как я уже говорил, после длительного анализа мы приняли решение о том, что мы входим в ремонтный бизнес и формируем дочернюю компанию, которая будет заниматься ремонтами в наших компаниях плюс сервисным обслуживанием газовых турбин. А дальше из-под этой компании мы будем разговаривать и с Siemens, и с Sulzer, и с «Силовыми машинами» о том, кто из них будет выполнять наши условия.

О проектах за рубежом. Проект в Панчево (Сербия) будет основан на иностранном законодательстве, у нас планируются долгосрочные контракты по купле-продаже электроэнергии и тепла. Мы считаем этот проект выгодным для обеих сторон. Распределение долей там таково: 51% — у «Газпром энергохолдинга» и 49% — у NIS. Потенциальные зарубежные проекты — о них мы всегда говорим, но в детальной стадии проработки у нас только проект с NIS.

По стратегическим направлениям бизнеса: планируем к 2016–2017 годам завершить большую часть проектов ДПМ, реализовать большую программу по обновлению основных фондов генерирующих компаний. Несмотря на то, что на сегодняшний день нет никаких внешних стимулов, связанных с модернизацией мощностей, мы давно ведем

отбор проектов. Пионером стала компания «Мосэнерго», которая привлекала компанию Roland Berger еще три года назад, и мы имеем примерную программу техпроектов по строительству или модернизации действующих мощностей, которые могут быть заменены вне ДПМ. После реализации обязательной инвестпрограммы мы будем продолжать реализовывать проекты и в ОГК-2. Приведу в пример наше сотрудничество с «Сургутнефтегазом» в Киришах, где у нас ТЭЦ, и основной потребитель — «Сургутнефтегаз». После того как мы реализуем инвестпрограмму, будем рассматривать необходимость модернизации Киришской ГРЭС в теплофикационной части.

Планируем продолжать вывод неэффективных мощностей и реализацию непрофильных активов. Наверное, нам в этом году придется реализовать один профильный актив — если будут вопросы по Ондской ГЭС, я на них отвечу.

Осуществляется дальнейшая реализация программ по оптимизации затрат: во всех компаниях действуют программы, они называются по-разному: «Бережливое производство», «Повышение акционерной стоимости», «Снижение издержек». В МОЭК делаем первые шаги — занимаемся оптимизацией ремонтной и инвестиционной деятельности этой компании, наняли консультантов, поэтому программы, которые мы реализуем с нашими иностранными партнерами, очевидны, и в МОЭК мы будем двигаться по тому же пути. Естественно, после приобретения МОЭК у нас развязаны руки по повышению эффективности и оптимизации системы теплоснабжения города Москвы.

Мы не отказываемся и от дальнейшего приобретения активов в электроэнергетике. Буквально перед майскими праздниками мы стали основным кредитором «ГТ-ТЭЦ Энерго». Теперь будем заниматься еще и этим активом. Есть ряд инвестиционно привлекательных проектов — и в России, и за рубежом. В России реализуем ряд проектов: по некоторым из них достаточно далеко продвинулись, по части — не очень. К примеру, у нас есть Оренбург и Астрахань, где расположены газоперерабатывающие заводы и где можно либо построить новую станцию, которая окупится за семь-восемь лет при снижении тарифов, действующих для подобных предприятий, либо необходимо договариваться с компаниями, которые снабжают теплом и электроэнергией. Завод в Астрахани снабжает теплом «Газпром энерго».

По Каргале (Оренбургу): думаю, что мы в ближайший месяц подпишем контракт по снижению цены тепла на 5% с Волжской тер-

риториальной генерирующей компанией. Этот контракт будет долгосрочным, планируем подписать его на срок порядка двадцати лет. Понятно, что сейчас нестабильное законодательство в области теплоснабжения во многом нас ограничивает. Но мы думаем, что те поправки, которые сейчас вносятся, позволят подписать уже достаточно длинный и хороший контракт, который несет дополнительный эффект для Волжской генерирующей компании: она перестанет находиться в подвешенном состоянии — будем мы строить или не будем мы строить электростанцию. А нам он даст снижение тарифов на тепло, будет прописана и проблема перекрестного субсидирования. Мы понимаем, что в нынешних условиях оно существует, и избавиться от него за один день не получится. Но единовременное снижение тарифов даже на 5% — это для завода хороший показатель.

— *Что происходит с продажей Ондской ГЭС; есть комментарии о том, что ею интересуется РУСАЛ.*

— Д.В. ФЕДОРОВ: Станция на сегодняшний момент времени не продана, это достаточно непростой и длительный процесс. После ряда совещаний в кабинетах больших начальников, РУСАЛ настаивает на продаже, хотя я считаю, что это неправильное решение. Мы были готовы снизить цену на электроэнергию для РУСАЛа до 65 коп. (за 1 кВт*ч) — на сегодняшний день; на РСВ (рынок на сутки вперед) цена составляет в районе 1 руб. — и зафиксировать ее на десять-пятнадцать лет. Понимаем все социальные проблемы, которые есть у Надвоицкого алюминиевого завода; но и так на протяжении трех лет делали большую скидку (порядка 25–30%) для трех алюминиевых предприятий, находящихся в Карелии и в Мурманской области. Но у РУСАЛа позиция, что в любом случае им нужно владеть этой электростанцией. Достигнуты соглашения, что мы готовы продать эту станцию по рыночной стоимости; мы озвучивали порядка 2,5 млрд руб.; сейчас ведется переоценка с учетом того, что оценка по состоянию на 2013 год уже по закону не может быть использована для реализации этого актива. Рыночная конъюнктура несколько ухудшилась — как для тепловой, так и для гидрогенерации, и у этих значений будут отклонения, но незначительные. Честно говоря, я не понимаю, зачем РУСАЛу эта станция; она не будет стоить дешевле 2 млрд руб. Мы знаем, что у РУСАЛа денег нет; станция зарабатывает порядка 200 млн. руб. чистой прибыли в год. Даже если они возьмут кредит в банке, под 10% (в чем я сомневаюсь — мы привлекаем в хорошие активы под 9,5%) — то ежегодные платежи по процентам составят больше 200 млн.руб.

Даже если они проведут оптимизацию, то будут фактически обслуживать только проценты, а тело кредита останется неизменным. Несомненно, мы выполним договоренности: сделаем оферту, вынесем вопрос на Совет директоров ТГК-1, как только будут проработаны все необходимые юридические моменты. В среду мы встречаемся с представителями «Евросибэнерго» и РУСАЛа для обсуждения этой проблематики. Честно говоря, мне кажется, что для них долгосрочный контракт на 65 коп. — это отлично. В свое время они говорили об 1 руб., что для них это будет хорошо. Понятно, что им нужно договориться об исключении дорогих ДПМ из общего тарифа. Мне кажется, это вполне возможно сделать, учитывая, что это моногород и все понимают социальные проблемы, и на десять лет зафиксировать 65 коп. — для них это было просто отличным результатом.

Мы понимаем все социальные проблемы, которые есть в этом городе, и, конечно же идем навстречу нашим коллегам и партнерам. У нас могут быть проблемы с точки зрения регулирования станций, расположенных ниже Ондской ГЭС и входящих вместе с ней в каскад Выгских ГЭС. Эти вопросы с РУСАЛом выясним, от руководства РУСАЛа получены устные убеждения в том, что они пойдут практически на все наши условия, связанные с технической эксплуатацией станции. Если не пойдут, мы просто перенесем управление на уровень ниже. Все-таки я считаю правильным заключение долгосрочных контрактов с нами; знаю, что «Россети» готовы на комфортные условия по договоренностям с РУСАЛом, то есть по снижению стоимости оплаты услуг по передаче электроэнергии.

Людей мы не бросим. Если людей на Ондской ГЭС будут сокращать (хотя у нас одним из условий переговоров будет, чтобы людей не

сокращали), — то мы найдем, куда их забрать. Мы предложим не эфемерные, а нормальные условия. Сотрудники Ондской ГЭС могут не переживать — они работу в ТГК-1 себе всегда найдут. Это я обещаю.

— *Рассматриваете ли вы возможность, не продавая электростанцию, предложить еще большую скидку РУСАЛу? И как на эту принудительную продажу реагирует Fortum?*

— По Ондской есть решение, оценка будет готова в течение двух недель и вынесена на рассмотрение Совета директоров ТГК-1. Как поведет себя РУСАЛ в этой ситуации, сказать сложно, потому что показания меняются часто. Хотя мы с коллегами и договаривались, что не будем в прессе друг друга обижать, тем не менее, после того как я читаю некоторые вещи про нас, у меня возникает вопрос: кто у кого что просит? У нас есть актив, который работает и который никому не мешает, — а нам говорят, что мы плохие и вообще не хотим его продать РУСАЛу. С какой радости? Зная, что там есть социальная напряженность, приняли решение: будет рыночная цена. Примерные параметры этой рыночной цены понятны и нам, и «Русскому алюминию». Дополнительную скидку мы не можем дать: 65 коп. — это снижение почти на 40% от цены на РСВ. Мы уже не можем ниже продавать, к нам возникнут вопросы от налоговых служб. Они раньше говорили: нам нужен 1 руб. Мы им предложили 65 коп., определенную цену предложили «Россети». Они в рубль укладываются, теперь нужно еще больше. Ну, пожалуйста, заберите станцию, заберите сеть. Но есть рыночная оценка сети и рыночная оценка станции. Да, наверное, есть возможность оптимизации этой деятельности. Наверное, мы часть затрат исполнительного аппарата относим на себестоимость этой станции. Я

не знаю, какой у них будет исполнительный аппарат, что они там будут относить; может, эта сумма снизится. Но это все равно не даст им какого-то значительного снижения; они не будут зарабатывать на этой станции 700 млн руб. в год.

Отношение Fortum — негативное. Не буду говорить инсайд, но мы компания социально ответственная, понимаем, что происходит. И я участвую регулярно во всех совещаниях — и в Правительстве, и в Администрации Президента. В Надвоицах ситуация действительно непростая, ее нужно решать. РУСАЛ предложил решение — но я считаю, что для них выгоднее было бы пойти по фиксации контракта на льготную поставку электроэнергии с Ондской ГЭС на десять-пятнадцать лет. Мы с КЭС же договорились, хотя КЭС тоже непростой переговорщик, на двадцать лет.

— *На прошлогодней пресс-конференции Вы обозначили проблему задолженности систем ЖКХ в Петербурге и сказали, как, возможно, будете ее решать: создадите собственный биллинг, будете привлекать альтернативные расчетные центры взамен ГУП ВЦКП Санкт-Петербурга. Сейчас идет несколько процессов банкротства в отношении наиболее злостных неплательщиков. Как сейчас решается эта проблема, снизилась ли задолженность, как вообще продвигается ваша работа в этом направлении?*

— С точки зрения просроченной дебиторской задолженности у нас ситуация сильно не изменилась ни в лучшую, ни в худшую сторону. Поэтому мы начали процессы банкротства ряда ЖКУ. По опыту изучения одного из ЖКУ — Василеостровского, если я не ошибаюсь — это не дает пока какого-то значительного серьезного эффекта. Но это связано с тем, что конкурсный управляющий был выбран от другого кредитора. Поэтому мы не видим серьезного улучшения ситуации по этому ЖКУ и намерены в ближайшее время поставить вопрос о смене конкурсного управляющего; не говорю что он плохой, просто ситуация не меняется.

Ситуация по текущим платежам улучшилась после агрессивных действий со стороны ТГК-1 по отношению к неплательщикам. В целом у нас рост собираемости увеличился, но при этом, по плохим долгам — назовем их так — ситуация не меняется. Будем ли мы дальше банкротить ЖКУ, ставить конкурсных управляющих — большой вопрос. Сейчас мы сделали топ-10 крупнейших неплательщиков и разбираемся с ситуацией: с чем это связано, почему они нам не платят. По ряду ЖКУ мы видим, что собираемость у населения 98–99%, а до нас доходит 76%. Может быть, нужно не

банкротить, а более активно обращаться в правоохранительные органы и разбираться с этими неплательщиками. Мы ведем активную претензионную работу — порядка 90% исков выигрываем; проигрываем же в связи с тем, что у нас законодательство предусматривает различные нормы начисления платежей за тепловую энергию.

Про создание биллинговой компании: на сегодняшний день ведем активную работу, и думаю, что к концу этого года выйдем на создание компании и начнем переводить платежи. Часть платежей уже перевели напрямую на ТГК-1, население с нами работает. Мы увидели, что этот опыт дает позитивные примеры, поэтому в этом направлении будем двигаться, просто ситуация со сменой биллинга достаточно непростая. Мы не хотим чтобы люди получали две платежки, и стараемся действовать предельно аккуратно.

— *Как будет построен этот механизм выкупа городом акций ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга»?*

— Действительно, у нас были планы в том числе по возможному участию в ГУП «ТЭК СПб» — три-четыре года назад; мы надеялись на рост тарифа, договаривались, что долгосрочный рост будет зафиксирован на уровне 15–17% — в этом случае теплосеть будет переведена на RAB — регулирование (метод доходности инвестированного капитала). Такие договоренности были достигнуты с предыдущим губернатором, но, учитывая общую социально-экономическую ситуацию, введение ограничений в платежке в 6% на сегодняшний день не представляется возможным. По разным причинам город также не может выплачивать субсидии в значительном объеме. Поэтому на протяжении порядка пяти-шести лет мы просто несем на себе нагрузку по содержанию и приведению в порядок теплосетевого хозяйства, которое нам досталось. Точные цифры сейчас не помню, но около 14–16 млрд руб. мы вложили в теплосеть за эти годы. Понятно, что эти деньги в принципе невозвратные, мы просто «бухнули» их туда и имеем компанию, функционирующую с «бумажной» прибылью в 50 млн руб.; реальный же операционный поток там отрицательный, и долговая нагрузка из года в год растет. Мы уже не в состоянии закачивать каждый год дополнительно по 3–4 млрд руб. Амортизация там составляет около 1,5 млрд рублей.

У нас были планы по созданию современной европейской системы теплоснабжения — без отключений потребителей тепла. К сожалению, этот эксперимент не удался из-за отсутствия денег, из-за того, что и мы, и регуляторы взяли на себя повышенные обя-

зательства, но в результате мы их выполнили, а регуляторы — нет. Так часто бывает в нашей стране, поэтому сейчас ведем диалог с городом, и город понимает, что экономика у предприятия «Теплосеть Санкт-Петербурга» достаточно прозрачная, там четко выделенный теплосетевой бизнес. Они все видят и понимают, к нам претензий никаких не предъявляют. Все понимают, что так не может дальше продолжаться. Город готов взять на себя эту нагрузку; мы готовы помочь. Пока условия разглашать не буду, поскольку это является коммерческой тайной, но в течение ближайших двух месяцев вы их узнаете и мы, наверное, выйдем из уставного капитала теплосети.

— *Проект ПГУ-800 Киришской ГРЭС получил премию Правительства России в области науки и техники. Как блок показал себя в работе, какова его эффективность? Не планируете ли построить еще один такой же и возможны ли другие инвестиционные проекты в Киришах?*

— Большой красивый блок, который открывал Президент России: проект получил премию Правительства в области науки и техники. Зарекомендовал он себя хорошо, надежно и устойчиво работает. Показатели КПД там 56–57%, таких блоков не так много у нас в стране. Одним из приоритетных проектов после завершения нами основного обязательства ДПМ будет реконструкция ТЭЦ Киришской ГРЭС. Там две части: конденсационная и теплофикационная. Тепловая энергия практически полностью потребляется заводом «Сургутнефтегаза». Насколько я понимаю, ОГК-2 уже ведет переговоры с руководством «Сургутнефтегаза» о том, что у них идет расширение, нужны другие параметры по пару. И мы готовы всё это делать. У нас хорошее сотрудничество с «Сургутнефтегазом»,

и не только по Киришской ГРЭС, поэтому мы действительно планируем реализовывать там инвестиционный проект. Пока о параметрах говорить рано, но внутри ОГК-2 такая работа ведется. Как они будут готовы, материалы вынесут на комитет по бизнес-стратегии, потом — на Совет директоров.

— *С чем связан перенос сроков ввода в действие девятого блока Новочеркасской ГРЭС, и каковы сегодня эти сроки?*

— В России практически не строились и не строятся угольные энергоблоки. Если парогазовые мы научились строить, то с угольными мы только подходим к поиску оптимальных решений. На Новочеркасской ГРЭС строится единственный в России ЦКС-блок 330 МВт (угольный энергоблок на основе технологии циркулирующего кипящего слоя). ОГК-2 повезло с нестандартными техническими решениями. К сожалению, у нас есть целый ряд вопросов и к проектировщику, и к тому, зачем при выборе проектных углей там нужен был ЦКС-блок. Я думаю, что обычный пылеугольный блок мы бы уже давно пустили в работу. Там, где расположена Новочеркасская ГРЭС, возможно сжигать только два сорта углей, которые на сегодняшний день и так используются на существующих энергоблоках. К моменту прихода «Газпрома» уже было выбрано оборудование и заключены контракты, и мы выполняем только те решения, которые были уже приняты до нас. Поэтому основная проблема — то, что это будет первый и, наверное, единственный пока ЦКС-блок в обозримом будущем, который никогда в России не строился. Конечно, мы планируем ввести этот энергоблок в эксплуатацию в 2015 году. На пуско-наладочные операции мы отводим восемь месяцев. То, что проходит за полтора — три месяца на обычных блоках, на блоке ЦКС мы планируем сделать за восемь, но если



удастся его вывести на нормальный режим работы раньше, будем только рады. Это просто выбранное не нами техническое решение, и мы не могли от него отказаться. Поэтому действуем сообразно обстоятельствам.

— В перечне объектов строительства к Олимпиаде-2014 была Кудепстинская ТЭС. Ее исключили из этой программы в мае прошлого года. По решению Минэнерго электростанция будет построена в Чечне. Почему именно «Газпром энергохолдинг» и его дочерняя структура ОГК-2 стали операторами этого проекта?

— Что касается Кудепстинской ТЭС, она не была построена, и вопрос «переноса» этого проекта ДПМ с одной площадки на другую — именно в том, что строительство не состоялось. Кто виноват и почему так случилось — это вопросы не ко мне. Почему Чечня? Я уже несколько раз был в городах Грозный и Аргун, в следующий раз планирую посетить и Гудермес, съездить в горы. На меня республика производит неизгладимое впечатление. Энергокомпании в России строят новые энергоблоки. Иногда они не нужны (не буду говорить, какие конкретно), но даже построенные блоки иногда работают с достаточно низким КИУМом, иногда вообще простаивают. Это неизбежные ошибки при реализации столь масштабных инвестиционных проектов, и они носят локальный характер. Ошибкой было то, что в Чечне эту станцию не построили еще года три-четыре назад, потому что тот уровень развития, который я видел в Грозном и в Аргуне, меня приятно удивил. Я такое мало где видел. Называться наш проект, скорее всего, будет Грозненская ТЭС. Пока не до конца известны будущие тепловые нагрузки, и точно неизвестно, будет ли там «Роснефть» строить НПЗ или нет. В планах он есть, но точно мы не знаем.

Почему «Газпром энергохолдинг»? На сегодняшний день все энергокомпании, которые имеют свободный денежный поток, не отказываются от тех ДПМ, от которых отказываются другие генкомпании. Учитывая непростые взаимоотношения между «Газпром» и ТГК-2, нам удалось на выгодных для нас условиях договориться с ТГК-2 по поводу переуступки этого ДПМ. Предварительные договоренности у нас есть об использовании энергетического оборудования, которое было закуплено ТГК-2, но пока вопрос окончательно не «приземлился», поэтому мы не можем гарантированно сказать, что это пойдет так. С «ГазЭнергоСтроем» мы по этому проекту не сотрудничаем. Мы провели переговоры, поняли, что наши позиции сильно отличаются — и сохранили нормальные отношения. Они все иски против МОЭК забрали,

поэтому у нас мир да любовь и никаких вопросов нет. Естественно, говорить о генподрядчике преждевременно. В настоящее время осуществляется просто проверка площадки, чтобы там не было ничего взрывоопасного. Я думаю, в ближайший месяц мы объявим конкурс на подготовительный этап и очистим площадку. В ближайшее время будет конкурс на проектирование. На сегодняшний день мы уже провели конкурс на предТЭО (технико-экономическое обоснование) этого проекта, чтобы определиться с наиболее оптимальной схемой. Мы подвели итоги по нему, победила компания «СВЕКО Союз Инжиниринг», если не ошибаюсь. Они уже делают эту работу, и как только закончат, нам нужно будет собрать все исходные данные, понять, как подключаемся по газу и по воде. Газ будет поставлять «Газпром», площадка — ТЭЦ-3, мощность станции — 360 МВт, но она может быть и больше.

У нас полное сотрудничество с представителями Чеченской Республики. Во многих субъектах РФ мы ведем строительство, и такого оперативного решения вопросов не встречали; не только тех, которые на уровне региона решаются... Там земля федерально-го значения, и даже вопросы по этой земле коллеги фактически замкнули на себя и решают сами. Поэтому и Министру промышленности, и Президенту республики полный респект; редко сталкиваемся с таким. Обычно с нас что-то просят еще в дополнение к тем проектам, которые мы реализуем, а здесь: «чем еще помочь? Говорите, а мы поможем». Поэтому нам очень нравится реализовывать этот проект.

Мы уже направили список требований к людям, которые должны эксплуатировать эту станцию. И коллеги сейчас посмотрят, где представители Чечни учатся в энергетических вузах, чтобы заранее их ориентировать на работу Грозненской ТЭС. В случае необходимости, они готовы открывать дополнительную подготовку, чтобы обучать эксплуатирующий эту электростанцию персонал. Он нам понадобится уже через год-полтора.

— Можете ли назвать примерную оценку инвестиций, за счет каких средств вы будете оплачивать станцию в Грозном: из заемных, или нести эту нагрузку будет ОГК-2, или «Газпром энергохолдинг»?

— По инвестициям в Грозненскую ТЭС: они не будут осуществлены за счет средств ОГК-2, а будут осуществлены за счет средств «Газпром энергохолдинга». По сумме — мы только-только вместе с Президентом Чечни заложили на площадке памятную капсулу. У нас еще нет даже обоснований инвестиций на выбор основного генерирующего оборудования, а там могут быть различные варианты:

может быть применена схема, которая реализована на Адлерской ТЭС и на Первомайской ТЭЦ Санкт-Петербурга, то есть два блока по 180 МВт. Варианты разные, и от этого будут зависеть капитальные затраты.

— На Иовской ГЭС идет модернизация гидроагрегатов. Будет ли продолжаться модернизация гидроагрегатов на гидроэлектростанциях? Если да, готовы ли вы к возможным последствиям санкций?

— Модернизация будет продолжена. У нас на рассмотрении еще один каскад Туломских ГЭС, рассматриваются достаточно большие инвестиции. Если менеджмент ТГК-1 успеет, то необходимые затраты будут внесены в инвестпрограмму следующего года. Они хотели внести эти затраты уже на этот год, но в связи с отсутствием обоснования инвестиций члены Совета директоров приняли решение этого не делать. Дали поручение разработать технико-экономическое обоснование и на следующий год внести в инвестпрограмму. Почему мы не должны ремонтировать корову, которая дает нам деньги? Без гидроэлектростанций в составе ТГК-1 мы были бы сейчас в очень плохой финансово-экономической ситуации.

О санкциях не о чем разговаривать, особенно относительно проектов на ГЭС. Не поставит Австрия — поставят «Силовые машины», поставит Китай, поставят страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Есть свои проблемы, но больших рисков мы не видим конкретному вопросу, который Вы задали. Я вообще никаких рисков не вижу. Если не поставят, то будем судиться с компанией. Я думаю, она сама не будет сильно рада, если ей запретят что-то поставлять, потому что она участвовала в конкурсе и в достаточно серьезной борьбе сумела победить даже «Силовые машины», которые находились рядом. Мы все с вами прекрасно знаем, что значительная часть энергетического оборудования производится не в странах Западной Европы, а только поставляется с шильдиками Западной Европы. Я объездил практически весь Китай, и там, где расположены основные производственные мощности по производству газовых турбин и электротехнического оборудования, я везде был и я все посмотрел. Мы уже используем и в Москве на объектах «Мосэнерго» китайское оборудование. Я знаю, что «Иркутскэнерго» активно использует китайское оборудование, и оно демонстрирует себя достаточно неплохо, даже в климатических условиях Иркутской области. Поэтому я особых проблем здесь не вижу.

В целом, наши компании, входящие в «Газпром энергохолдинг», все риски изучают. Всё прекрасно понимаем и спокойно двигаемся.

В том числе создание «ГЭХ— энергоремонт» направлено на то, чтобы мы сформировали мощные силы и получили возможность не привлекать западных «шефов» к ремонту оборудования. Мы уже можем их не привлекать. Я знаю, что ряд компаний их не привлекает — не только к ремонту, но даже к монтажу тех же газовых турбин. У нас нет панических настроений. Все нормально, мы справимся.

— ГЭХ в 2011 году начал проводить политику импортозамещения, инвестировать в развитие отечественного производителя АСУ ТП — группу компаний «Текон». Как вы оцениваете успешность данных инвестиций, и каковы дальнейшие планы ГЭХ в направлении импортозамещения?

— За три с половиной года мы уже окупили инвестиции в этот проект, уже получаем прибыль, и по этому году, я думаю, также получим хороший дивидендный поток от этой компании. Плюс мы действительно сами делаем контроллеры — пока не всю элементную часть, нам сложно конкурировать с поставщиками, которые реализуют элемент по всему миру с себестоимостью в 60 копеек. Поэтому, производя их только для компаний ГЭХа и нескольких энергокомпаний, мы не можем конкурировать по себестоимости. Тем не менее, основная часть производства осуществляется в России, контроллеры собираются сами, и никаких «жучков», которые сгорят и что-то произойдет со станцией, как это случилось в Иране в свое время, никто не может поставить. Большую часть паросиловых блоков оснащаем этим оборудованием, и всю «нижнюю» часть парогазовых блоков оснащаем оборудованием «Текона». В принципе специалисты «Текона» уже говорят, что готовы делать верхний уровень, оснащать саму газовую турбину своими контроллерами. Я пока с опаской к этому отношусь, все-таки температуры там достаточно высокие, и необходимая скорость срабатывания автоматики — доли секунды, но, тем не менее, идут работы. Мало того, компания Siemens с нами полтора года назад вела переговоры по поводу своего вхождения в этот проект. Понятно, что у них свои интересы, у нас — свои, мы годик переговоры провели и разошлись как в море корабли. Они уже явно опасаются. Они провели полевые испытания контроллеров, и им они понравились, но нам не хотят давать. Считаю, что проект успешен. Об импортозамещении — не хочу сейчас говорить, в течение месяца-полтора вы узнаете об одном из достаточно крупных наших проектов, связанных с импортозамещением и с производством высокотехнологичной наукоемкой продукции на территории РФ — с одним из крупных энергомашиностроительных заводов.

— Соцпакет работников энергохолдинга на порядок хуже, чем у сотрудников большого «Газпрома». Снижение заработной платы имеет важное значение для привлечения молодых специалистов. Какие есть перспективы в этой области?

— Соцпакет «Газпрома» естественно лучше, чем в «Газпром энергохолдинге»: «Газпром» показал первое место по EBITDA в этом году в мире. Вот когда мы хотя бы в первую сотню войдем по EBITDA в мире, тогда можно будет об этом говорить. Я не считаю, что у нас плохой соцпакет, мы видим это по всем регионам. Например, в ситуации по Ондской ГЭС я знаю, что представители каскада Выгских ГЭС написали письмо на имя Президента РФ с тем, что мы не хотим в РУСАЛ, оставьте нас в «Газпроме». «Газпром» — это стабильно, «Газпром» — это надежно, и мы не хотим никуда уходить от «Газпрома». Конечно же, людям всегда хочется, чтобы что-то было лучше. И мы ведем такую работу, общаемся с профсоюзами, и тот накал, который был еще два-три года назад, был с профсоюзами снят. В кризис мы, в отличие от большинства энергокомпаний, не говорили о снижении зарплат. Тогда речь шла только о заморозке, учитывая сложную экономическую ситуацию.

Понятно, что мы не можем соревноваться с сетями, которым закладывают в тариф повышение зарплат. Нам никто ничего в тариф не закладывает, у нас тарифа в принципе нет. Там заложат плюс 15%, но мне-то никто не заложит. Поэтому, исходя из финансовых результатов, которые есть, мы и обеспечиваем соцпакет. Я считаю, у нас очень неплохое социальное обеспечение сотрудников. Во всяком случае, вряд ли много энергокомпаний сравнится с нами.

— Чем обусловлен интерес к рынкам в Германии, на Балканах, в Японии, Вьетнаме и Китае — в странах, которые вы перечислили в презентации?

— Что касается внешних рынков, мы проанализировали их все по целому ряду параметров. Обсудили с консультантом и пришли к выводу о том, что Германия — это потенциально достаточно интересный рынок. Но на сегодняшний день мы не видим возможности вхождения на него ввиду целого ряда факторов. Или нас не устраивает цена, по которой предлагаются активы, или еще какие-то параметры. Как я уже сказал, пока из тех проектов, которыми занимается «Газпром энергохолдинг», мы ведем только проект с NIS.

— Минэнерго давно говорит о том, что хочет еще немножко подвигать разнообразные ДПМ. Вышло ли оно на компании «Газпром энергохолдинга» с предложениями о переносе каких-либо ДПМ?

— Действительно, обсуждается вопрос «амнистии» по ДПМ. Поэтому скорее не Минэнерго должно выходить на нас, а мы на него. Разговор такой был о том, что если у вас есть где-то какие-то проблемы, давайте садиться за стол и их обсуждать. Но пока у нас таких предложений к Минэнерго нет, поэтому мы подобные вопросы не обсуждали. Вопрос по проекту в Чечне еще не решен, но механизм запущен — за что я благодарен лично Вячеславу Кравченко, заместителю Министра энергетики; можно было и год, и полтора заниматься. Понятно, что без соглашения о переносе ДПМ было бы сложно строить станцию, как и любую станцию проблематично строить без ДПМ.

— Как, по Вашему мнению, сейчас можно зарабатывать в электроэнергетике, в каких секторах и как влияет на вашу стратегию осознание этих направлений?

— Это непростой вопрос; зарабатывать в электроэнергетике стало сложно. Если в этом году мы удержим показатели и финансовые результаты прошлого года, то это будет очень хорошо. Плюс мы еще достаточно непростой обсуждаем проекты КОМа (конкурентный отбор мощности) на 2015–2016 годы. Перспективы носят для нас характер достаточно негативный, мягко говоря. Они сочетают в себе набор пяти-шести факторов, которые активно могут повлиять и привести к негативным результатам у генкомпаний. Тем не менее, проведя ряд переговоров, в том числе с Минэнерго, мы понимаем, что размещенное на сайте постановление — это не окончательные их позиции, и они готовы его обсуждать. Там есть здравые вещи, с которыми придется соглашаться. Просто мы не хотим, чтобы они все свалились на нас в 2015–2016 годах, чтобы был какой-то этап по подготовке введения негативных факторов. Что такое запрет вынужденной генерации по теплу с 2016 года? Я говорю: «Давайте введем запрет с 2017 года, но придумаем что-то другое». Закроем Шахтинскую ГТЭС: к ним много вопросов, и у меня в том числе. Тариф на тепло там под 2 тыс. руб., и с рынка они получают побольше, чем отдельные ДПМ. Лишили их статуса вынужденного генератора, закрылись они — что дальше-то будет, кто будет снабжать город Шахты теплом? Там за год вырастет котельная? Я не видел проектов по строительству котельных в этом регионе. Поэтому введение негативных факторов должно сочетаться с введением позитивных факторов. Если мне говорят о том, что срок ремонта должен быть таким, а дальше штрафные санкции — да, но тогда дайте вывести из работы оборудование, на ремонт которого мне не выделили денег. Я не буду просить доходы с рынка, но и не

буду платить штрафы. Тем более что по такому оборудованию мы особых-то доходов и не имеем. А то, с одной стороны, мне запрещают выводить из эксплуатации, не дают источника финансирования ремонта этого оборудования, хотя все понимают, и каждый осенне-зимний период начинается с того, что люди из Министерства энергетики начинают махать шашками. Отозвали паспорт готовности по Троицкой ГРЭС; мы за шесть лет вложили туда 10 млрд руб.; еще когда ее купили, во все ведомства писали, в том числе правоохранительные: разберитесь, кто довел станцию до такого состояния. А Минэнерго принимает решение отозвать паспорт готовности. Мы пытаемся найти решение, привозим туда иностранцев, привозим крупные энергомашиностроительные компании, производящие котельное оборудование, чтобы решить эту проблему. А Минэнерго ее решает легко; оборудование что ли заработало от этого? Но я считаю, что мы продуктивно поработаем с Минэнерго и все-таки КОМ 2015–2016 годов пройдем нормально.

По поводу ДПМ. Из проблемы переноса срока с десяти до пятнадцати лет сделали какую-то магию. Много разговоров про ДПМ, очень много. За эти годы никто ничего не отменил и не снизил; желающих инвестировать в ДПМ на сегодняшний день — и компаний, вышедших из РАО «ЕЭС России», и частных инвесторов, — очень много. Та же корпорация «ГазЭнергоСтрой» просто мечтает о том, чтобы им дали хоть какой-то ДПМ. Сергей Чернин, президент корпорации «ГазЭнергоСтрой», обошел все кабинеты и всех журналистов по этому поводу.

В растяжении срока с десяти до пятнадцати лет лично я проблем не вижу. Мы — стратегический инвестор. Мы пришли в отрасль не для того, чтобы активы, которые у нас есть на сегодняшний день в лице ТГК-1, Мосэнерго, ОГК-2, МОЭК, завтра перепродать, показав хорошую EBITDA. Для нас растяжение с десяти до пятнадцати лет позитивно, потому что мы будем получать высокие платежи за мощность за гораздо больший период времени. Они по году будут чуть-чуть меньше, но у меня не будет провала, когда пройдет десять лет. Мне выгодно, чтобы у меня была стабильная хорошая EBITDA на протяжении всего промежутка времени, а не скачками. Поэтому для нас это выгодно, и я об этом всегда говорю. Да, это несут ряд рисков, о том, что если начнут, то уже не остановятся, я слышу их от своих коллег. Эта позиция имеет право на существование, но на сегодняшний день обсуждается только одна поправка — это изменение срока. Для нас оно в меньшей степени нейтрально, а в большей — для нас положительно.

Зарабатывать нам стало очень сложно. Очевидно — этому учат на втором-третьем курсе любого энергетического института, — что самое эффективное — это ТЭЦ, имеющая равномерный график заполнения по тепловой мощности. Если есть где-то заводы, которые в больших объемах потребляют тепло по равномерным графикам, то, конечно же, возле этих заводов и нужно строить. Пример опять же — Киришская ГРЭС в ее ТЭЦовской части, где рядом за забором стоит завод «Сургутнефтегаза». Туда отпускается тепло, и ТЭЦ «барабанит» равномерным графиком. Это хорошо и для оборудования, и для работы на рынке, и для потребителя тепла — для всех. Поэтому поиск таких проектов на сегодняшний день является хорошим заработком.

Я думаю, что энергоремонтный бизнес, которым мы сейчас собираемся заняться, тоже будет для нас выгодным. Проект нашего участия в компании по автоматизации это показал. Сегодня мы фактически впервые объявляем о том, что будем создавать «ГЭХ-энергоремонт», но слухи об этом давно ходили; и к нам уже приходит очень много серьезных и крупных бизнес-структур, которые готовы практически на любых условиях с нами сотрудничать. У нас все-таки большой рынок, и поэтому я уверен — мы семь раз отмерили и один отрезали, — что этот бизнес принесет интерес нашим генкомпаниям за счет того, что они будут знать, куда идти со своими проблемами и жалобами. Это не просто когда кто-то пол-трубы вырыл и снялся, и вот за ним бегаешь; мы знаем эту проблему.

Один из моих бывших заместителей, Артур Тринога, который возглавляет ГУП «ТЭК» в Санкт-Петербурге, жестко скован — там бюджетные деньги и так далее, рассказывает: «Приходит на конкурс компания, но я понимаю, что она работу за деньги, которые оглашает, не делает. Компания полтрубы вырыла, ушла, перерегистрировалась, а мы бегаем их ищем. И какие решения принимать? Не оставлять же на осенне-зимний период разрытую теплотрассу».

А у него это бюджетные деньги, вообще-то. И как ему быть в этой ситуации — никто не объяснит. Мы тоже с этим сталкиваемся. Я по ряду компаний, которые приходят на конкурсы, располагаю инсайдом, что они привезут контрафакт. Я ничего сделать не могу — сейчас такое законодательство в области конкурентных закупок. Они привозят мне контрафакт; мы его ждем, служба безопасности принимает. И я ничего сделать не могу: даже обратиться в правоохранительные органы, потому что зачастую мы не платим аванс — ущерб не причинен.

Поэтому я считаю: то, что мы будем контролировать ремонтный бизнес, принесет пользу генкомпаниям, и мы вместе с генеральными директорами найдем здоровые и оправданные затраты по цене и ремонту. У нас для этого есть специальная комиссия по эффективности, куда входят все руководители компании, главные инженеры. Мы приняли решение, что, скорее всего уйдем с твердой цены и будем определять коэффициенты на ремонтные работы по регионам.

— Не могли бы вы уточнить сумму контракта с Волжской ТГК?

— Контракт по Волжской ТГК — это порядка двадцати лет. Мы сейчас подписываем дополнительные соглашения к существующему договору, учитывая, что достаточно ограничены текущим законодательством по заключению двусторонних договоров. Поэтому долгосрочные допсоглашения к договору подписываются на двадцать лет со снижением цены и с обязательствами, что при изменении законодательства и изменении уровня перекрестного субсидирования эти соглашения будут пересмотрены. «Большой» договор ведем сам по себе, и над ним работаем, и думаем, что он будет выгоден для обеих сторон. Сумма скидки — порядка 5%, которую нам сейчас предлагают «Комплексные энергетические системы», — посчитана с учетом и объема инвестиций в станцию для возможного строительства новой станции у Омского ГПЗ, и тех проблем, которые у нас могут возникнуть при ее строительстве.

Мы считаем, что 5%, а дальше будет снижаться перекрестное субсидирование, соответственно, дальше будет снижаться тариф. Плюс мы закладываем возможность, что, если будет снижение цены на газ, — а там газ не совсем стандартный поставляется, и есть возможности изменения формул цены, — то адекватно будет снижаться цена на тепло для предприятия. Но это отдельный вопрос, который мы будем отдельно рассматривать. На сегодняшний день контракт на двадцать лет, скидка — 5%.

— Еще контракты будут, в Астрахани, например?

— У нас там стоит котельная, которую арендует «Газпром энерго», поэтому там вряд ли. В Астрахани мы планируем строить собственную электростанцию. Уже ведем проектирование, выбрана площадка, она уже находится в аренде у «Газпром энергохолдинга» на сорок девять лет, поэтому там ситуация развивается. Не так быстро, как хотелось бы, но там очень сложная геология, и нам нужно получить много разрешений, в том числе от Роснедр. Занимаемся, но не так быстро, как хотелось бы.

Поставки на внутренний рынок Газификация российских регионов

Пресс-конференция члена Правления, начальника Департамента маркетинга и переработки газа и жидких углеводородов «Газпрома», генерального директора «Газпром межрегионгаз» Кирилла Селезнева



— Сначала несколько слов о текущей ситуации по реализации газа Группой «Газпром». Коснемся основных вопросов, проблемных для нас на сегодняшний день, — это задолженность. Затронем также Программу газификации регионов РФ. На сегодняшний день по итогам 2003 года объем продаж газа из ресурсов Группы «Газпром» сократился на 8,7%. Безусловно, причина для этого есть — это аномально теплые погодные условия в течение всего года. Особенно критичные временные промежутки — это I и IV квартал, которые повлияли в целом на потребление газа. И также, безусловно, нельзя не сказать о большом влиянии такого фактора, как увеличение объемов поставок газа независимыми производителями. Несмотря на это, выручка от реализации газа Группой «Газпром» растет — порядка 4,5%, так же как и растет средняя цена реализации газа Группой «Газпром» на внутреннем рынке. Этот рост составил порядка 14,5%. Структура продаж принципиально изменения не претерпела. В принципе, это та структура, которая сохраняется у нас ежегодно.

В отношении реализации газа Группой «Газпром межрегионгаз» у нас удельная величина объемов продаж значительно лучше, чем газа «Газпрома», но, так или иначе, падение есть — 8,9%. Условия и причины этого те же самые. Также хотел бы отметить реализацию газа социально значимым категориям потребителей и в структуре поставок 2013 года — 30% объема составляли именно социально значимые категории потребителей. Также можно посмотреть на рост цены реализации газа, на соответствующий рост выручки, которые Группа «Газпром межрегионгаз» продает в соответствии с Постановлением Правительства № 333.

Остановлюсь на развитии рынка газа. Совместно с Минэнерго России мы продолжаем работу по созданию механизмов органи-

зованной торговли газом. Для нас возобновление торгов даст возможность получать рыночные индикаторы, необходимые для совершенствования системы образования цен на газ. На данном слайде представлены конкретные меры и наши предложения, которые были направлены в соответствующие министерства и ведомства.

Теперь о задолженности. Безусловно, это одна из достаточно больших проблем и тех задач, которая стоит перед нами и которую нам необходимо будет решать. Вы видите рост просроченной задолженности, и только по социально значимой категории потребителей он составляет 27 млрд руб. в I квартале 2014 года. И порядка 75% всех долгов сформировали именно социально значимые категории потребителей.

Несколько слов о задолженности организаций коммунального комплекса. На 1 апреля 2014 года она составляет 46,2 млрд руб. Для нас это основная проблема, над которой мы работаем. Причины здесь также хорошо известны: это посредники в виде управляющих компаний, которые на сегодняшний день находятся в цепочке платежей за тепловую энергию; это так называемая практика преднамеренного банкротства частных операторов, тепловырабатывающих компаний. Безусловно, нельзя не сказать и об отсутствии экономически обоснованных тарифов на тепловую энергию в регионах. Связанная с этим причина — достаточно устаревшее, изношенное и неэффективное оборудование для генерации тепла и, безусловно, сами тепловые сети.

Уровень задолженности и уровень оплаты по регионам: в «лидерах» у нас Московская область. Недавно мы сообщили о том, что предлагаем Московской области найти для организаций-должников другого поставщика газа, поскольку рост задолженности здесь для нас просто катастрофический. Также, помимо Московской области, с таким же предложением мы обратились в Тверскую и Ярославскую области. Несколько слов скажу о просроченной задолженности предприятий электроэнергетики. У нас 57% задолженности предприятий электроэнергетики составляет компания ТГК-2. Для нас это проблема, над которой мы работаем и работаем достаточно тяжело. Понимания в ТГК-2 не находим, но в рамках тех законодательных процедур и правового поля, в которых мы находимся, мы, тем не менее, продолжаем действовать. Остальная задолженность в электроэнергетике для нас не является критичной, в основном это «переходящая» задолженность. В принципе, по состоянию на сегодняшний день, с этой частью задолженности мы достаточно успешно работаем.

Нельзя не сказать о задолженности предприятий бюджетной сферы — она составляет порядка 6,5 млрд руб. 83% этой задолженности составляет задолженность предприятий Министерства обороны. Основная причина для нас сейчас непонятна. В связи с чем это произошло? Был отказ с января 2012 года Министерства обороны от прямых договоров с поставщиками газа. Это одна из тех причин, из-за которых мы считаем, что задолженность не просто образуется, но и имеет тенденцию роста.

Просроченная задолженность населения в регионах Российской Федерации. Традиционно 80% задолженности населения приходится на регионы Северного Кавказа. В части решения этой проблематики

Уровень задолженности и уровень оплаты по регионам: в «лидерах» у нас Московская область. Недавно мы сообщили о том, что предлагаем Московской области найти для организаций-должников другого поставщика газа, поскольку рост задолженности здесь для нас просто катастрофический. Также, помимо Московской области, с таким же предложением мы обратились в Тверскую и Ярославскую области. Несколько слов о просроченной задолженности предприятий электроэнергетики: 57% задолженности электроэнергетики составляет компания ТГК-2.

мы разрабатываем вопрос перехода ряда регионов с сетевого на баллонный газ. Не заплатил вовремя — не получил баллон с газом. Пока до решения этой проблемы еще далеко, но, тем не менее, идеи и мысли у нас есть, с руководством данных регионов мы этот вопрос начинаем прорабатывать.

Несмотря на достаточно большую задолженность, хотелось бы обратить ваше внимание на те мероприятия по улучшению собираемости платежей за газ, которые мы

проводим. Количество претензий, исковых заявлений, судебных решений в 2013 году, какая задолженность взыскана, переуступлена — всё это дает наглядное представление о том, что работа ведется достаточно активно, несмотря на то что эта проблематика остается для нас достаточно болезненной. Но, к сожалению, в силу тех или иных причин, мы не можем в рамках существующего законодательства вернуть 100% задолженности.

Теперь перейдем к последней части моего краткого сообщения — это газификация регионов РФ. За период с 2005 по 2013 год, объемом инвестиций составил порядка 214 млрд руб. Здесь можно также посмотреть уровень газификации регионов Российской Федерации. Видна динамика и в целом по стране, и по уровню газификации сельской местности и городов. Одной из проблем реализации Программы газификации регионов РФ для нас была, есть и, наверное, будет неисполнение обязательств регионов и неплатежи за газ. Что, в свою очередь, привело уже в 2014 году к сокращению инвестиций в программу газификации на 18,6%. Регионы, которые не выполняют свои обязательства: можно увидеть, что у нас даже есть «лидеры» — такие, как Архангельская область, которая не выполняет взятые на себя обязательства аж с 2006 года. Мы вынуждены были исключить из финансирования газификации те регионы, которые либо не выполняют взятые на себя обязательства по синхронизации потребителей, либо имеют задолженность за поставленный газ. Но, как показывает практика, скорее всего это и один, и другой фактор.

— *Когда в Куменском районе Кировской области появится газ? Как говорят специалисты, вся проблема в том, что нет ГРС «Кумены». Когда она появится и что для этого нужно сделать Правительству региона и, в том числе, представителям «Газпрома» в Кировской области?*

— У нас с Правительством Кировской области выстроилось за этот период достаточно плотное и тесное сотрудничество — и в части работ по оплате поставленного газа, и в части выполнения взятых на себя обязательств. «Газпром межрегионгаз» со своей стороны выполняет все взятые на себя обязательства. В инвестиционную программу на 2014 год, а это является компетенцией «Газпрома», строительство ГРС не входит. Но, поскольку у нас с регионом подписан график синхронизации и существует Генеральная схема газоснабжения и газификации на период по 2015 год включительно, мы рассчитываем, что к концу 2015 года обязательства всех — как «Газпром межрегионгаз», так и Правительства области — по синхронизации будут выполнены, и эти

районы получат газ к отопительному сезону 2015–2016 годов.

— *В последние два года удалось добиться того, что в апреле прошлого года в закон о газоснабжении была внесена статья о том, что присоединение к газораспределительным сетям теперь является сферой государственного регулирования. Как вы планируете выстраивать взаимоотношения с потребителями? Откуда брать инвестиционные источники, и видите ли вы перспективу улучшения поставок газа?*

— В отношении источников и так называемых выпадающих доходов при подключении льготных групп потребителей — Вы сами сказали, что Федеральная служба по тарифам на сегодняшний день занимается разработкой этих расценок. Поэтому, когда они будут сформированы, тогда мы уже сможем с ними более предметно и детально ознакомиться. Но, так или иначе, у нас тариф для газоснабжающей организации, установленный ФСТ, сбалансирован и учитывает не только подключение новых потребителей, но и затраты на персонал, на техническое обслуживание и эксплуатацию газораспределительных организаций. Поэтому мы считаем, что тариф будет сбалансирован, и Федеральная служба по тарифам сможет в этом тарифе отразить и те затраты, которые необходимы для подключения т.н. Льготных категорий потребителей.

Мы также считаем, что цена на газ на сегодняшний день занижена, она более чем в три раза ниже, чем для европейских потребителей. Это создает для отечественной промышленности и отечественного бизнеса некие льготные условия, поэтому мы должны этим воспользоваться. И мы также крайне заинтересованы в том, чтобы цена на газ в РФ была рыночной и справедливой.

— *Как Вы оцениваете уровень платежной дисциплины Вологодской области? С чем Вы связываете резкий рост просроченной задолженности? Почему не выполняется соглашение между «Газпромом» и Правительством Вологодской области по погашению задолженности, и как все это может повлиять на газификацию региона в дальнейшем?*

— Я, в принципе, уже отмечал в целом для всех, кто будет задавать вопросы, что два фактора влияют на сотрудничество «Газпрома» с тем или иным регионом. В первую очередь, это оплата поставленного газа. Второе — это выполнение взятых на себя обязательств по программе газификации, а именно по подготовке потребителей.

Ситуация по Вологодской области следующая: у нас на 1 апреля просроченная деби-

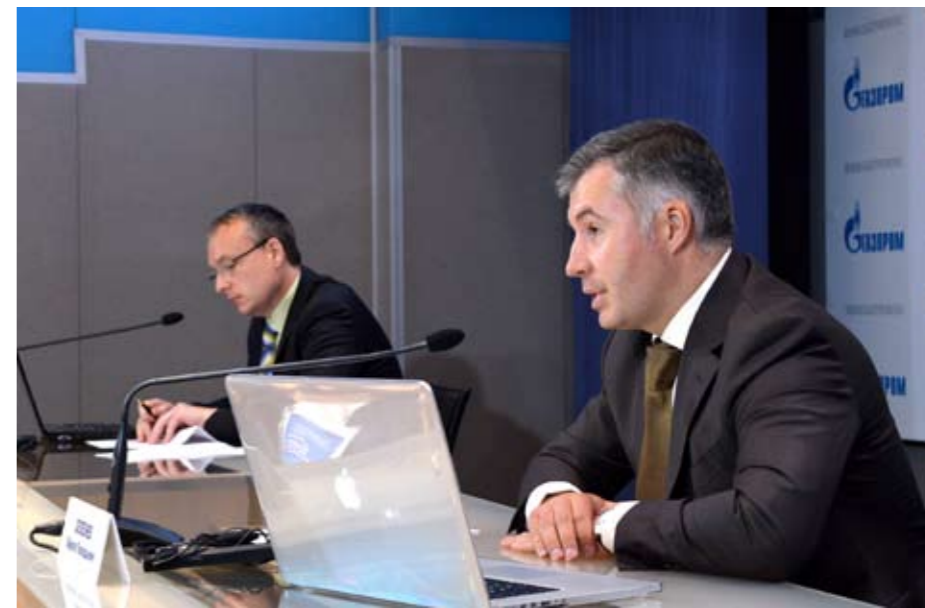
торская задолженность составила 1,131 млрд руб., что, на наш взгляд, достаточно большая величина. Объем инвестиций в программу газификации Вологодской области, выделенный на 2014 год, чуть более 300 млн руб. Мы бы вообще не выделяли инвестиции, но у нас уже есть начатые объекты газификации, которые нам необходимо завершить. И все-таки мы рассчитываем на конструктивный диалог с регионом. Мы начали проектирование тех объектов газификации, которые для этого региона на самом деле являются жизненно важными и жизненно необходимыми. Поэтому работу мы продолжаем, но вы прекрасно понимаете, что с таким уровнем просроченной дебиторской задолженности ни о каком увеличении газификации, ни о сотрудничестве в рамках программы «Газпром — детям» речи идти не может.

— *Пермский край на моей памяти впервые попал в двадцатку неплательщиков, причем на 11-е место сразу. Скажите, почему там такой уровень оплаты (41%) и как вы общаетесь с краевыми властями по этому поводу?*

— Ситуация в этом году ухудшается, но в целом хочется сказать о двух факторах. Во-первых, в этом году по ряду регионов произошло ухудшение в сфере оплаты за поставленный газ. И второй момент: хотел бы отметить, что не так давно закончился отопительный сезон, и в регионах существует тенденция, когда в течение летне-осеннего периода, до наступления следующего отопительного сезона, регионы в значительной степени погашают ту задолженность, которая сформировалась. Это связано в первую очередь с графиком оплаты коммунальных услуг населением и другими потребителями.

По Пермскому краю мы работаем достаточно плотно и активно, однако нас не может не удручать просроченная дебиторская задолженность. Она на сегодняшний день составляет более 2,8 млрд руб. Тем не менее мы ведем сотрудничество с Пермским краем и по газификации, и по работе в части теплоэнергетики. У нас менее года назад создана теплоэнергетическая компания. Сейчас мы находимся с руководством регионов в диалоге в отношении того, какие объекты мы могли бы взять в части модернизации и реконструкции систем теплоэнергетики, каким образом и по каким тарифам мы бы получали возврат своих инвестиций.

Также наша дочерняя организация «Газпром газэнергосеть» достаточно давно ведет и планирует к концу этого года завершить проект, связанный с автономной газификацией нескольких районов Пермского края сжиженным газом. Объем инвестиций соста-



вил, если память мне не изменяет, порядка 2 млрд руб. Но тем не менее задолженность существует, поэтому мы работаем, выделенный на этот год объем инвестиций составляет около 550 млн руб. Ситуация схожа с Вологодской областью. Эти средства направлены на завершение уже начатых объектов газификации и проектирование. В августе у нас традиционно проходит подведение итогов как по газификации, так и по работе с просроченной дебиторской задолженностью. В зависимости от них мы корректируем свои планы по газификации и по программе «Газпром — детям»: либо в сторону увеличения, — если мы видим, что ситуация выправляется, либо в сторону уменьшения. Поэтому все находится в руках региона.

— *Так как мы, в Псковской области, близки к Европе и общаемся с ближайшими соседями, местные жители подозревают, что цены для обычных потребителей на газ у нас и у соседей различаются не в нашу пользу. Действительно ли это так?*

— Как я уже отмечал, цены в Европе и на внутреннем рынке РФ отличаются более чем в три раза. Средневзвешенная цена поставок газа в Европу составила порядка 387 долл. По этому году, в то время как средняя цена по России составила 3 340 руб. Поэтому более чем в три раза цена отличается. Не знаю, с кем жители вашего региона общаются в прилегающих областях и странах, но это не так.

— *В какой срок, по вашим прогнозам, может быть газифицирована Псковская область, в частности хотя бы районные центры? Как складываются отношения в этой связи с региональными властями?*

— В отношении полной газификации районных центров Псковской области: знаете, мы не ставим перед собой задачу на 100%

газифицировать регион. Все зависит от экономической необходимости и от топливно-энергетического баланса, который мы рассчитываем и утверждаем совместно с руководством региона и на основании которого мы готовим схему газоснабжения и газификации этого региона в периоде от трех до пяти лет. Все, что попало в схему, уже разработанную и утвержденную руководством региона и руководством «Газпрома», и в чем есть экономическая целесообразность, будет выполнено в этом временном промежутке. Над тем, что не попало, мы дальше также с руководством региона продолжим работать. Возможно, применим в некоторых районных центрах автономную газификацию, где это будет наиболее целесообразно. Также не могу не отметить задолженность потребителей в Псковской области — она на сегодняшний день составляет 461 млн руб., поэтому с руководством региона необходимо работать в первую очередь над решением данного вопроса.

— *Губернатор Самарской области объявил о том, что с сентября начинается лицензирование управляющих компаний. Намерен ли «Газпром» тоже поучаствовать в этом процессе?*

— У нас достаточно квалифицированных специалистов не только в аудите. Но это не означает, что мы будем заниматься работой во всех тех областях, где у нас хватает квалифицированных специалистов. Поэтому в этой части постановления вашего вопроса могу сказать, что мы действительно понимаем, что эта работа по проведению лицензирования в наших интересах, мы ее всячески поддерживаем. Поскольку эта проблематика, связанная с недобросовестными управляющими компаниями, достаточно глубокая,

помимо лицензирования мы бы еще считали необходимым ввести свои предложения на законодательном уровне. Мы направили требования к минимальному уставному капиталу управляющих компаний, для того чтобы повысить их ответственность. Это, безусловно, лицензирование и страхование, предоставление финансовых гарантий. Это те меры, которые позволят нам если не избежать, то, во всяком случае, в значительной степени минимизировать риски, которые мы имеем на сегодняшний день, связанные с неисполнением своих обязательств, в первую очередь, перед поставщиками газа.

В аудите мы принимать участия не будем. Я думаю, что кроме нас достаточно квалифицированных специалистов и в администрации области, и в тех организациях, чьими силами будет проводиться данный аудит.

— Планирует ли «Газпром межрегионгаз» участвовать как инвестор в строительстве и модернизации газовых сетей в Самаре в связи с Чемпионатом мира 2018 года? Может быть, такие планы есть?

— Выступать в качестве инвестора и развивать систему газоснабжения в зависимости от проведения Чемпионата мира по футболу мы не планировали. На сегодняшний день таких планов нет, однако уже в 2014 году объем инвестиций в Самарскую область составит более 1 млрд руб. Также хотелось бы, пользуясь этой трибуной, обратить внимание на задолженность региона. Она составляет на сегодняшний день больше 2 млрд руб. Это тоже та проблема, с которой нам предстоит работать.

— В канун празднования 70-летия победы в Великой Отечественной войне главы некоторых муниципальных образований на Ставрополье предлагают региональной газовой компании безвозмездно поддерживать режим постоянного горения Вечного огня на воинских мемориалах. Насколько это возможно и как Вы относитесь к таким предложениям с мест?

— Компания «Газпром», безусловно, с глубоким уважением относится к памяти защитников нашего Отечества. Мы данную инициативу полностью поддерживаем, наши газораспределительные организации принимают активное участие в данной программе — уже можно на сегодняшний день сказать именно так. Более ста газораспределительных организаций выполняли строительно-монтажные и ремонтные работы систем газоснабжения на более чем 830 объектах-памятниках. В отношении Ставропольского края мы вполне можем это делать в рамках договора пожертвования, но нам нужно четко понимать, что это за муниципальное образование, и надо, чтобы оно обратилось к нам с указанной инициативой. Мы, в свою очередь, готовы эту инициативу рассмотреть и, с учетом финансового состояния и возможностей, либо региональной газовой компанией, либо газораспределительной организацией посмотреть, каким образом мы бы могли решить эту проблему. Но могу вас заверить, что не только по Ставропольскому краю, но и в целом по России мы уже этим занимаемся, будем так же очень

внимательно рассматривать все обращения и в силу наших возможностей идти навстречу и помогать.

— Ленинградская область не попала в список организаций — крупнейших должников, и, в принципе, у вас там неплохие планы развития. А меняются ли они как-то образом в связи с корректировкой концепции развития территорий Ленинградской области, прилегающей к Санкт-Петербургу?

— Существующие схемы газификации и газоснабжения не являются какой-то догмой. Это лишь тот документ, выполнения которого мы придерживаемся в определенном временном промежутке. Так или иначе, у нас периодически, в зависимости от необходимости, проходят корректировки схем газификации и газоснабжения. Вы абсолютно правильно сказали, что это зависит от изменения топливно-энергетического баланса региона и от изменения планов развития регионов. Ту же самую работу мы проводим и с Ленинградской областью. Как вы знаете, был построен газопровод-отвод на Приозерск. На сегодняшний день строительство двух объектов газификации уже завершено. Объем инвестиций по этому году в программу газификации Ленинградской области — порядка 500 млн руб. Задолженность за поставленный газ в области, безусловно, существует тоже. Мы договорились с Губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко о том, что в августе мы посмотрим, как регион справляется с оплатой за поставленный газ, с погашением задолжен-

ности, каким образом регион продвигается в выполнении взятых на себя обязательств по плану-графику синхронизации. И уже в августе этого года примем решение о возможном увеличении инвестиций в газификацию.

Также мы активно работаем с Администрацией Ленинградской области в отношении программ по теплоэнергетике. У нас есть достаточно успешный опыт работы с Петербургом — это наша компания «Петербургтеплоэнерго». Порядка пяти районов города уже полностью реконструировано по этой программе. Мы планируем применить ту же практику и перенести ту же модель при развитии и реконструкции теплоэнергетики Ленинградской области — мы договорились уже с руководством области.

— Ярославская область — одна из трех, куда направлены просьбы организовать приобретение газа для неплательщиков у иных поставщиков. Почему Ярославль попал в этот топ-3? Есть ли какая-то реакция предприятий? И скольким предприятиям были направлены такие просьбы?

— Причина попадания та же самая. Это достаточно большие долги за поставленный газ, причем это не только проблематика компании ТГК-2, которая не является бюджетной организацией, но и в том числе достаточно большой удельный процент просроченной дебиторской задолженности у компаний, которые принадлежат либо Администрации области, либо различным муниципалитетам. У нас довольно жесткая политика, инвестиции в газификацию Ярославской области сокращены до минимума. То же самое справедливо в отношении нашего сотрудничества по программе «Газпром — детям». Поэтому пока эта ситуация не будет исправлена, сотрудничество с Ярославской областью «Газпром» продолжать не будет.

— Подписали ли «Газпром» договоры о закупке всего газа со всех месторождений с «СеверЭнергией»? Если да, то по какой цене — насколько выше или ниже ФСТ? Какой объем газа «Газпром» закупит у «СеверЭнергии» в 2014 году?

— Мы подписали договор с «СеверЭнергией» на закупку всех объемов газа по 2040 год включительно. Коммерческие условия этого контракта я вам называть не буду, могу лишь сказать, что эта цена ниже цены ФСТ.

— В России появился новый регион — Республика Крым. Она будет включена в следующем году в программу газификации? И были ли сделаны предварительные оценки сетевого хозяйства региона?

— В отношении этого региона могу сказать следующее. На сегодняшний день газоснабжение и развитие газификации осу-



ществляет компания «Черноморнефтегаз». Поэтому других комментариев нет. У нас на сегодняшний день планов по газификации Крыма нет. То, что будет в следующем году, посмотрим. В программе газификации на этот год он не участвует.

— Какой объем закупки газа у независимых производителей планируется в этом году, будет ли он больше или меньше, чем в прошлом? Может быть, можно узнать какой-то план на 2015 год? Какая доля внутреннего рынка планируется «Газпромом» в этом году, какова будет доля в течение трех-пяти лет?

— В отношении объемов закупок на 2015 год — он у нас еще находится в работе. Те долгосрочные контракты, которые у нас заключены, мы, безусловно, будем выполнять. Но у нас еще не согласован и не утвержден как наш баланс, так и баланс независимых. В отношении основной части вашего вопроса могу сказать, что как по 2014, по 2015, так и по последующим годам «Газпром» не планирует снижать свою долю газа на внутреннем рынке. Эта доля останется неизменной.

— Вы озвучили инициативу по Северному Кавказу, что там-де ситуация с платежами совсем бедственная. Там будут переводить на СУГ, пропан-бутан. Экономическая эффективность этого мероприятия уже просчитана? И какие регионы в числе первых кандидатов на такое изменение системы газоснабжения?

— Действительно, это инициатива. Мы считаем, что она позволит повысить платежную дисциплину на Северном Кавказе, в частности в Ингушетии, где такая проблема стоит наиболее остро, потому что в республиках Северного Кавказа более 80% поставок газа — это поставки населению. Мы считаем, что

данная мера позволит повысить платежную дисциплину. На сегодняшний день мы отключаем от системы газоснабжения целые села. Поэтому этот вопрос находится в проработке. Безусловно, его нужно согласовывать с руководством региона. На нас лежит еще и достаточно большая социальная ответственность. Где-то частично мы уже движемся в этом направлении, где-то находимся в согласовании. Но это то направление, по которому мы видели бы значительное улучшение платежной дисциплины и собираемости.

— В каких регионах в ближайшее время планируется отключать газ за неуплату по коммунальщикам? Вот по тому же принципу, как вы это делали в Махачкале в прошлом году, в Брянске и т. д.?

— Мы не будем отключать регион целиком, а будем выбирать тех потребителей, состояние которых с оплатой газа наиболее плачевно. Регионы вы можете взять из слайда. Но также будем подходить взвешенно, точно и использовать другие меры воздействия на потребителя, предусмотренные существующей законодательной базой, опираясь, безусловно, и на руководство этих регионов. Основные кандидаты здесь представлены.

— Рустэм Хамитов при встрече с Алексеем Миллером предложил оставить республике 3–5 млрд куб. м газа для глубокой переработки в химическую продукцию и синтетические топлива. Рассматриваются ли в «Газпроме» такие варианты?

— Могу со своей стороны сказать, что не только в Башкирии, но и в других регионах «Газпром» заинтересован в увеличении внутреннего рынка газа и внутреннего потребления, в том числе в более глубокой переработке продуктов газа, удлинении, увеличении цепочки переработки продук-



тов. На территории Башкирии действует наше 100-процентное предприятие «Газпром нефтехим Салават». Там существует ряд инвестиционных проектов, в том числе к концу этого года должен быть запущен блок ПГУ 420 МВт, что тоже, в свою очередь, увеличит потребление республикой газа в целом. Мы эту инициативу всячески поддерживаем, прорабатываем вопрос. Но здесь необходимо нам совместно с руководством республики и с теми инвесторами, которые захотят принимать участие в реализации этих инвестиционных проектов, более подробно проработать эти вопросы для того, чтобы уже подготовить конкретные предложения и начать их реализовывать.

— **Каковы перспективы газификации Омской, а также Новосибирской областей в 2014–2015 годах? Что планируете сделать в ближайшее время?**

— Отвечу коротко: планируем газифицировать, точнее, продолжить газификацию. На газификацию Омской области в 2014 году выделено 540 млн руб., как я и сказал, традиционно в августе мы посмотрим на то, какими темпами у нас идет газификация, справляется или не справляется Омская область с выполнением взятых на себя обязательств. После этого примем решение о том, увеличивать или не увеличивать объемы газификации данного региона.

В Новосибирской области дела с газификацией, исходя из той информации, что у меня есть, обстоят еще лучше. 1,650 млрд руб. мы планируем выделить на инвестиции в газификацию в 2014 году. Хочу отметить, что общий объем инвестиций в газификацию Новосибирской области в период с 2005 по 2014 год составил более 6 млрд руб. Поэтому, в принципе, эти регионы для нас интересны, особых проблем по работе в них мы не видим. Есть конструктивная поддержка со стороны региональных властей — как в части поставленного газа, так в части выполнения взятых на себя обязательств. Поэтому газификация этих двух регионов будет продолжена.

— **Каковы перспективы газификации Иркутской области, Бурятии и Забайкалья? В какие сроки и при каких условиях удастся их газифицировать?**

— По Иркутской области у нас разработана схема газоснабжения и газификации; мы движемся в этом направлении. То же самое касается и Республики Бурятия, и Забайкальского края. Есть некая проблематика, связанная с Иркутской областью, в части того, что не все потребители готовы переходить на природный газ при той цене, которая на сегодняшний день сложилась в данном регионе на альтернативные энергоносители. В частности,

это касается компании «Иркутскэнерго». Мы ведем с ними переговоры, но с точки зрения комбыта и населения у нас уже есть планы. Мы движемся, и в ближайшее время эти планы будут реализованы в жизнь.

— **В прошлом году с промышленными предприятиями ввели практику «экспресс-продления» долгосрочных контрактов на год. Насколько вообще эффективен этот опыт оказался?**

— Статистических данных я вам не приведу. Это обусловлено тем, что на сегодняшний день в силу сложившегося рынка газа в РФ это пожелание потребителя, и мы идем ему навстречу. У нас как на один год продлеваются контракты, так и для тех потребителей, которые видят и ставят перед собой задачи своего развития инвестиции, и им необходимо быть уверенными в поставке объемов газа, подписываются долгосрочные контракты — от пяти до десяти-пятнадцати лет по различным потребителям. Поэтому в целом это у нас проходит ежегодно в рамках договорной кампании, а также в рамках переговоров с потребителями, с учетом их пожеланий. Это живая работа, которая у нас проходит ежегодно.

— **Многие регионы говорят: «Помогите с газификацией». В регионах есть такой механизм, как спецнадбавка на транспортировку к цене на газ. У вас есть статистика, в каких регионах используют этот механизм и в каких масштабах?**

— Такого рода статистика у нас, безусловно, есть. Различные регионы по-разному ведут свою тарифную политику. Основное — это сдерживание роста цен для населения, потому что любое повышение тарифа на транспортировку, будь то 10% или 20% спецнадбавки, приводит к увеличению стоимости газа для конечного потребителя. В тех регионах, руководство которых видит такую возможность, оно применяет большую величину этой надбавки. В некоторых регионах, как вы абсолютно справедливо заметили, она доходит до 10%. Есть регионы, в которых ее вообще не существует. Это один из механизмов, с помощью которого можно повысить газификацию регионов, поэтому мы в своих программах и планах газификации регионов учитываем возможность этой надбавки, когда уже без инвестиций «Газпрома» проходит дополнительная газификация тех или иных областей в том или ином регионе.

— **Вы напомнили, что внутренние цены на газ в России сильно ниже, чем в Европе. Прогноз «Газпрома»: когда у нас внутренние цены могут сравняться с так называемым экспортным «нет-бэком»?**

— Лучше сказать «надежда умирает последней». Но, поскольку решения по этому вопросу принимаются Правительством РФ, в 2012 году мы должны были выйти на равнодоходность. Но уже на дворе 2014 год, а это этого события еще не произошло. Поэтому здесь необходимо учитывать не только интересы «Газпрома», но и в целом макроэкономическую ситуацию в Российской Федерации. Я думаю, что вам более точно на него ответит Министр экономического развития.

— **Меры, которые принимаются для ликвидации задолженности и улучшения платежной дисциплины, на сколько процентов помогли снизить задолженность? И каких мер (законодательных и т. п.) не хватает для того, чтобы эта работа была результативна?**

— Такого рода статистики зависимости от общей задолженности не существует. Вы можете взять информацию именно в части процентов реально взысканных средств из девятого слайда. В целом же хочется сказать, что этих мер и того правового поля, в котором мы на сегодняшний день работаем, безусловно, недостаточно. Мы направили в профильные министерства и ведомства ряд законодательных предложений по изменениям в различные законодательные акты Российской Федерации. Основной толчок, в том числе и поручения, у нас произошел после совещания у Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева по проблематике задолженности за поставленный газ. Я уже говорил и об ужесточении требований, и о лицензировании на законодательном уровне управляющих компаний. Это, безусловно, и внесение изменений в закон о газоснабжении, чтобы мы имели возможность достаточно оперативно и четко реагировать на наличие задолженности и отключать того или иного неплательщика. К сожалению, на сегодняшний день у нас такая возможность отсутствует. Мы принимаем меры, но, тем не менее, на наш взгляд, это необходимо делать быстрее, оперативнее.

Безусловно, это и вопросы, связанные с рассмотрением наших исков в судах, потому что зачастую потребители — такой практикой пользуется компания ТГК-2 — накапливают задолженность и как только подается исковое заявление, она эту задолженность погашает и продолжает дальше ее накапливать в том же самом объеме. Поэтому ряд мер мы уже озвучивали, и мы направили предложения, но на сегодняшний день пока они находятся на рассмотрении. В принципе, это все те наши предложения, которые мы давали.

Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу

В очередной традиционной пресс-конференции ОАО «Газпром» приняли участие заместитель Председателя Правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Александр Медведев, начальник Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром» Павел Валерьевич Одеров, пресс-секретарь Председателя Правления ОАО «Газпром» — заместитель начальника Департамента по информационной политике Сергей Владимирович Куприянов и заместитель начальника Департамента по управлению проектами Александр Николаевич Сыромятин.



А. И. МЕДВЕДЕВ: Как обычно, мы проводим серию встреч с вами, посвященных ключевым вопросам развития ОАО «Газпром», итогам и перспективам. В этот раз мы вернемся к традиции не пятилеток, а семилеток. Вы увидите данные начиная с предкризисного 2007 года. Как раз эта семилетка заканчивается прошлым годом. Раньше хотели семилетку за четыре года реализовать, у нас таких планов не было. Самое главное, если мы проанализируем то, что происходило за эти семь лет, это то, как менялась динамика и объемная и, самое главное, по выручке. Потому что еще раз хочу подчеркнуть — объемы, конечно, важны, с точки зрения и доли на рынке, и доли в импорте, но ключевым показателем при этом является объем получаемой экспортной выручки. Ясно, что выручка формируется из двух параметров — это объем и цена.

2013 год был рекордным за послекризисный период. Хотя в 2008 году объем экспорта был выше — 168,5 млрд куб. м — объем экспорта в дальнейшем зарубежье в 2013 году — 161,5 млрд куб. м — является самым высоким за весь послекризисный период, именно за пятилетку в данном случае. И выручка такова, что позволяет нам смело смотреть в будущее, потому что практически достигла рекордного

уровня 2008 года. Если же мы добавим к этому экспорт в ближнее зарубежье, то есть в страны СНГ и Балтии, то этот объем хотя и уступает объемам 2010–2011 годов, но при этом цена при поставках росла, что тоже обеспечивало прирост экспортной выручки.

Если же мы посмотрим на длительную перспективу, то помимо того, что у нас — этот объем я очень люблю называть — более 4 трлн куб. м законтрактованного газа на базе наших долгосрочных контрактов, к этому надо добавить прогнозы по дополнительному импорту. Я призываю обращать на это внимание не только вас, но и Еврокомиссию. Если раньше говорили «сытое брюхо к учению глухо», то все-таки, мне кажется, не обращать внимания на это нельзя. Потому что, даже если быть консерватором, то к 2025 году дополнительно Европе нужно будет проимпортировать около 170 млрд куб. м газа, а к 2035 году — 225 млрд куб. м. Это отражение разрыва между потреблением и внутренним производством. Вдумайтесь в эти цифры — 170 через десять лет и 225 через 20 лет. При этом в газовом бизнесе «десять лет» — это фактически завтра, и инвестиционные решения по обеспечению этого дополнительного импорта должны приниматься сегодня.

Если они не будут приняты сегодня, это будет означать, что этот спрос удовлетворить будет нечем и не через что. Я имею в виду и транспортную инфраструктуру.

Если мы вспомним надежды на импорт СПГ, то давайте будем реалистами и оптимистами в данном отношении. Если даже взять 70 млрд куб. м дополнительного импорта СПГ, то под это еще нужно иметь не только экспортные возможности, но и принимающие терминалы, а также возможности для перераспределения газа внутри системы. Так вот, на сегодня не существует инвестиционных планов по распределению этих объемов. Их просто нет. Это ставит под большой вопрос то, каким образом Европа собирается формировать свой энергодбаланс.

Мы обращались к господину Эттингеру с нашими соображениями и выразили готовностью законтрактовать для Европы газа столько, сколько ей нужно. В ответ получили очень странное письмо о том, что решения об импорте и контрактации принимают частные компании. Если это так, конечно, было бы здорово. Мы готовы и с частными компаниями поговорить, с нашими традиционными партнерами, готовы законтрактовать газ и с нашими дочерними предприятиями, которые работают в Европе и знают, как это делается. Но, тем не менее, для того, чтобы этот газ контрактовать определенные действия требуются и со стороны Еврокомиссии.

Давайте пойдём дальше. Я говорил о том, что у нас разница между рекордной выручкой 2008 года — 63,8 млрд долларов США — и выручкой, полученной в 2013 году — 63,1 млрд долларов США — весьма и весьма мала. А что касается того, как у нас за семилетку выросла стоимость поставок в страны Балтии и СНГ, то еще в 2007 году было меньше 5 млрд, а в прошлом году мы получили 15,3 млрд. Хотя это меньше того, что было в 2011 году, это связано, в первую очередь, конечно, с ситуацией, как развивается рынок в этих странах.

Говоря же о доле, то наша доля на рынке Европы стабильно находится на уровне примерно 1/3, несмотря на мрачные предска-



ния о том, что наша доля на рынке упадет в силу нашей негибкости или недальновидности. Вот как раз в силу нашей и дальновидности, и гибкости мы эту долю не только стабильно поддерживаем, но и сдвинуть нас с нее никто не может. И если уж вернуться к тому, что происходило на рынке, когда дополнительный спрос и в зимний период, и в летний период был в состоянии удовлетворять только «Газпром».

Распределение по странам вы можете легко увидеть, в том числе и по странам Балтии. Что за всем этим стоит? Это, конечно, наша ресурсная база и наши мощности по доставке газа нашим потребителям, как в России, так и за рубежом. «Северный поток» был реализован на самом высоком технологическом, техническом и экологическом уровне. И не могу не сказать, что проблема OPAL у нас по-прежнему не решена, что, конечно же, очень и очень странно. Есть подписанное, запарафированное соглашение, включая уполномоченного представителя в то время, господина Лоу. Видимо, из-за этого его полномочия решили досрочно прекратить. Но как раз это запарафированное решение учло все запросы, в том числе Еврокомиссии и немецкого регулятора. Поэтому то, что раз за разом откладывается решение о распределении дополнительных мощностей, помимо 50%, по которым мы получили доступ в рамках изъятия, политикой это назвать было бы комплиментом в адрес политиков. А вот политиканством я это могу назвать открыто. Слава богу, зима в Европе была теплой. Что могло бы произойти в противном случае? С

учетом уровня закачки газа в ПХГ Украины, если бы мы столкнулись, не дай бог, с холодной зимой, это означало бы, что, даже если бы нам дали разрешение в феврале — а нам намекали на то, что, если будет плохо, мы вам дадим разрешение — было бы поздно. Мы, конечно, исходим из того, что сложилась такая ситуация, и используем наши мощности и мощности ПХГ наших партнеров. Но «пилить сук», на котором они сами сидят.

Все-таки надеюсь, что по OPAL мы разрешение получим, потому что в результате у нас прямой возможности без транзитных стран поставки газа в Европу используются не на полную мощность.

По «Южному потоку». Никаких преград для строительства газопровода нет и быть не может. Единственный нерешенный вопрос — это вопрос по использованию мощностей. Хочу обратить внимание на недавно подписанные с нашими австрийскими коллегами документы, которые предполагают, что газ «Южного потока» придет в крупнейший газовый хаб Центральной Европы — Баумгартен. В том случае, если мы реализуем наши планы, это будет ликвидный хаб, в отличие от многих других хабов, которые претендуют на звание хаба, а что называется, пойдешь туда за газом хоть днем, хоть ночью, и придешь «несолоно хлебавши».

Я знаю, что в вашей аудитории зреет вопрос, почему цены «Газпрома» приближаются к ценам хаба. И я вам на этот вопрос даю прямой ответ — не цены «Газпрома» приближаются к ценам хабов, а цены хабов приближаются к ценам «Газпрома». Почувствуйте разницу. Я уже

выступал на тему того, что у некоторых финансовых институтов чешутся руки вовлечь газ в спекулятивную систему, которая используется в валютных спекуляциях, в спекуляциях с товарами, будь то нефть, нефтепродукты, олово, соя или еще что-то. Газ, по счастью, остался вне сферы этих спекуляций, когда без реального соотношения спроса и предложения можно заработать. А поскольку в результате посткризисных мер регуляторов все-таки рынок нефти, нефтепродуктов и других сырьевых товаров стал гораздо более предсказуемым, заработать негде, как они любят зарабатывать. Я спросил одного своего старого, уже на пенсии финансового коллегу: «В чем причина кризиса 2008 года»? Он мне сказал: «Причина одна — жадность. Жадность движет этим всем». Но все-таки пределы жадности должны быть. И в данном случае в газе есть предел жадности. Это система ценообразования, которая построена у нас. При этом мы учитываем тенденции, вводим определенные корректировки. В результате наша цена, которую даже применительно к Украине называет господин Эттингер, соответствует на самом деле нашим ценовым представлениям на рынке Европы. Вы знаете, какая цена была в прошлом году по нашему портфелю. И, как в нашем известном фильме — вы уж меня извините за мое лирическое настроение — «Такой хороший девушка, а отец — барыга, спекулянт». Мы все-таки предпочитаем, чтобы спекулятивная волна не накрыла газовый рынок и позволяла бы и производителям, и потребителям иметь предсказуемые, ожидаемые цены. И они как раз сейчас в Европе сформировались.

Я только что пришел с заседания Совета директоров ПХГ «Катарина», которое уже осенью выходит на промышленную эксплуатацию, и с вводом очередной, третьей, каверны у нас будет возможность иметь в зимний период активный газ в объеме 10 млн куб. м в сутки. Это лучший ответ тем, кто говорит, что не надо пускать «Газпром» в подземное хранение. Пускают нас туда или не пускают, мы инвестируем. И новые ПХГ — и «Катарина», и «Йемгум», и «Дамборжице» в Чехии — все будут введены в эксплуатацию и будут работать в соответствии с планом разработки. Мы это делаем не для того, чтобы просто потратить деньги, а чтобы иметь возможность сочетать наши транспортные мощности и мощности подземного хранения, как находящиеся в нашей собственности, так и те, что мы арендуем, а также те, что есть у наших партнеров. Это лучший способ работы на рынке. Подземные хранилища газа — это высокотехнологичные проекты, использующие самые современные методы. Это и метод размыва каверны, если это соляные каверны, и использования старых и истощенных месторождений, и метод декомпрессии, который позволяют доставлять газ в нужное время в нужном месте нашим потребителям.

Думаю, что и новые рынки уже не за горами. Газ как моторное топливо, как топливо для бункеровки будет развиваться если не семимильными шагами, раз уж семилетки использовать, то пятимильными шагами точно. Есть технологии, есть эффективность, и в сжатом, и в сжиженном газе, а сжиженный газ — это тяжелые грузовики, это специальные

автомобили, в том числе мусорособирающие, используемые по всей Европе. И, конечно, бункеровка, а это экология, и поэтому мы не только поставляем газ, мы будем активно участвовать в этих процессах. Конечно, все это происходит на фоне событий на Украине. Есть известный анекдот, когда в аналогичной ситуации герой говорит: «Не трогайте меня, я же потихоньку отдаю». Вот и Украина начала потихоньку отдавать. При этом министр говорит: «Мы направили предложения «Газпрому» и ожидаем немедленной реакции на них». Знаете, еще есть песня «Сделай мне, как я хочу». Когда присылают документ с подписью и печатью и говорят «Подпишите немедленно». Это несерьезно. Есть все-таки какая-то практика ведения переговоров. Вот Сергей Владимирович только что вернулся из Брюсселя, и он был свидетелем того, как велись переговоры. «Газпром» в очередной раз пошел навстречу, отложив применение практики предоплаты еще на неделю, до 9 июня. Сергей Владимирович как свидетель может потом ответить на ваши вопросы, касающиеся этого. Но мы делаем все возможное, чтобы процесс шел нормально. Конечно, хорошо, когда потихоньку начинают отдавать, но есть согласованная сумма, которая должна быть погашена. Но она погашена не в полной мере. Еще 1,5 млрд долл. Должны быть погашены. И господин Эттингер подтверждал, что эта сумма должна быть погашена. И когда потом ее начинают оспаривать, это некрасиво и несерьезно, и ставит в неудобное положение Еврокомиссию тоже. Все-таки господин Эттингер — не последний человек в Еврокомиссии.

И по ценовым вопросам господин Эттингер тоже заявил, какая цена, на его взгляд, должна применяться в отношении Украины.

— Уже была сделана одна уступка, до 2 июня, потом до 9-го. Есть ли вероятность того, что Украине будет сделана уступка и после 9 июня? Или все-таки «Газпром» будет действовать жестче?

— С. В. КУПРИЯНОВ: Понимаете, дело не в том, чтобы действовать жестче и спровоцировать какой-то кризис. Нам нужно договориться. Если мы будем занимать мягкотелую позицию, нам тоже не удастся договориться на приемлемых для нас и нашей страны условиях. Если при этом мы не будем проявлять гибкость к нашим украинским коллегам и давать им какую-то возможность маневра, мы тоже зайдём в тупик. Это всегда, что называется, искусство возможного. Нужно и жесткость проявлять, и быть достаточно гибкими. Поэтому было принято решение о переносе срока введения предоплаты на 9 июня, исходя из того, что первый платеж за уже достаточно длительный период их отсутствия мы с украинской стороны получили. Было оплачено 786 млн долл. За поставки февраля и марта. Это, во всяком случае, некий первый шаг, демонстрирующий, что украинская сторона намерена договариваться. И в этих условиях, конечно, нужно определенное время для того, чтобы у нас была возможность договориться. Мы вчера провели достаточно конструктивный раунд переговоров. Они будут продолжены в ближайшее время, возможно, уже сегодня. И мы рассчитываем на то, что мы сможем прийти к взаимоприемлемому решению.

Во всяком случае, есть какие-то подвижки, есть переговорный процесс. Ясно, что позиции не могут сразу совпасть. Но вчера достаточно длительное время шли переговоры при участии Европейской комиссии, и, по сути, в течение вчерашнего дня все те предложения, которые формулирует украинская сторона, были разобраны. Есть понимание, как двигаться дальше. Это, наверное, самый главный результат вчерашних переговоров. Которые будут продолжены сегодня. Есть понимание того, как мы можем двигаться дальше. Это самое главное. А когда мы сами себя или кто-то нас загоняет на переговорах в тупик — это самое неприятное. А здесь понятно, какими будут дельнейшие шаги.

Какими будут дальнейшие шаги? Первый шаг — это, конечно же, погашение той задолженности, которая все это время не вызывала никаких сомнений ни у «Газпрома», ни у «Нафтогаза». Речь идет о задолженности за ноябрь и декабрь в сумме 1,45 млрд долл. США. Эта задолженность должна быть погашена. И должна быть продемонстрирована готовность платить по счетам за апрель и май. То есть платежи за эти два месяца должны начаться. Суммарно на данный момент не оплачено 9,839 млрд куб. м газа. Это очень большой объем, как вы сами понимаете. В мае — я не знаю, были эти цифры публичными или нет — вообще был поставлен практически рекордный объем, особенно для этого времени года. По оперативным данным, в мае Украина получила 3,529 млрд куб. м газа, что для этого времени года, как вы понимаете, очень много. И мы надеемся, что сейчас с нашей стороны созданы достаточно комфортные условия, с тем, чтобы можно было в этот период времени и договориться о принципиальных положениях нашей дальнейшей работы, и закрыть старые долги.

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Опять же есть внешняя сторона переговорного процесса, а есть внутренняя. Уважаемые коллеги из Украины заявляют: «Мы направили в «Газпром» наши новые предложения и не получили никаких ответов». В это время Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Борисович Миллер находился в самолете, а я находился в офисе и имел счастье изучить полученные предложения. Есть модное слово «новации». Так вот, новации к контракту, которые предлагает украинская сторона, — я не их буду разбирать, поскольку еще даже Алексей Борисович не имел возможности изучить их, — повергли меня в глубокое раздумье. Потому что эти новации фактически переписывают весь контракт.

Самое главное, что долги за прошлый год и цена по этим поставкам полностью соответ-

ствовала средневзвешенной цене экспортного портфеля «Газпрома». Поэтому оспаривать эту цену, я считаю, просто нецелесообразно. И Европейская комиссия обращает внимание Украины на то, что эти поставки, так же как и оплаченные поставки I квартала 2014 года, должны быть оплачены для того, чтобы открыть дорогу для достижения договоренностей, о которых вчера упомянул Алексей Борисович. Это не только поддержка со стороны государства, но и готовность «Газпрома» искать коммерческое решение в переговорах с «Нафтогазом Украины».

— Если Украина выплатит долг за ноябрь — декабрь и продемонстрирует готовность платить за апрель-май, то до какой цены мог бы согласиться «Газпром»? И какой вы ждете украинский импорт в этом году?

— С. В. КУПРИЯНОВ: Давайте начнем с конца. Если мы посмотрим объемы, они довольно сильно меняются. В декабре, когда вроде бы казалось, что объемы должны быть большими, было 1,9 млрд куб. м, а сейчас в мае — 3,5 млрд куб. м. Поэтому в том, что касается объемов, мы выйдем на определенное понимание, но это вопрос уже следующий. Безусловно, это будет в тех комплексных договоренностях, которые мы рассчитываем достичь за эту неделю.

Что касается цены. Мы даже по Китаю не рассказали, какая цена. А вы хотите сейчас, до завершения переговоров, от меня услышать, какой будет цена. Это странно.

— Сейчас, по моей информации, нет переговоров с Еврокомиссией о том, как можно решить проблему, о которой говорит Евросоюз, что контракты на строительство «Южного потока», подписанные с отдельными странами, не совпадают с европейскими правилами. Я бы хотела услышать от вас об этих переговорах: идут ли они, действует ли рабочая группа?

— А. И. МЕДВЕДЕВ: С учетом остроты украинской тематики все силы и «Газпрома», и Министерства энергетики, и Еврокомиссии, естественно, отданы поиску решения по этому вопросу. При этом тема «Южного потока» никак не увязывается и не может быть увязана с текущими переговорами. У нас есть время. Работа по «Южному потоку» идет по графику, и по морскому, и по сухопутным участкам. А по вновь определенному маршруту на Бумгартен работа ведется ускоренно, целенаправленно и очень эффективно. Поэтому у нас есть время. Как только решение по Украине будет принято, наши силы будут брошены на другие вопросы. Тем более что по нашему графику первый газ «Южного потока» пойдет,

начиная с декабря будущего года. Варианты решения по распределению мощностей «Южного потока» есть. Чтобы не лишать наших коллег возможности потом поработать вместе, я их тоже раскрывать не буду. При всем том, что я понимаю ваш интерес к тому, какое решение может быть. Вот когда оно будет найдено, мы вам с удовольствием об этом расскажем. Надеюсь, при этом будут присутствовать и представители Еврокомиссии, как участники этого процесса.

— С. В. КУПРИЯНОВ: Здесь надо добавить еще, что это немножко разные вопросы. Вопросы, которые сейчас у нас до конца еще не урегулированы, по мнению Еврокомиссии, это вопросы эксплуатации газопровода. Что касается строительства, здесь у нас присутствуют люди, которые этим непосредственно занимаются. Сейчас никаких ограничений и препятствий для реализации проекта нет.

— В следующем году заканчивается действие долгосрочного договора с Венгрией о поставке газа. Когда вы начнете или уже начали переговоры о продлении договора или о подписании следующего?

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Надо упомянуть о том, что венгерский контракт действительно заканчивается в 2015 году. Но опять же у нас есть время. И раньше, в спокойные времена, мы, конечно, продлевали контракты задолго до их окончания. Я думаю, что и в данном случае мы согласуем объемы, и ценовые условия поставок, и все остальные параметры. Если не в 2014 году, то уж в ходе 2015 года согласуем. В первую очередь, конечно, всех волнуют цены и объемы, но там есть еще много других параметров, в том числе имеющих материальное значение.

С учетом того, что хотя, в целом, к сожалению, мы видим, что рынки многих европейских стран пострадали в том смысле, что объем спроса снизился. Я вот приводил цифры для рынка Германии. Это самый крупный наш покупатель, который по газовому спросу вернулся к уровню 2002 года. Это означает, что динамика спроса и условия развития газового рынка не самые благоприятные. И мы особенно видим это в электроэнергетике. Я приводил образное сравнение, что можно поставлять газ на электростанцию лет пять бесплатно, и все равно окупаемость инвестиций будет неудовлетворительной. Это означает, что, в отличие от России, которая, вопреки многочисленным сомнениям в возможности создания рынка мощности в столь бюрократизированной стране, создала этот рынок в исторически рекордные сроки. Причем инвесторы и средства вкладывают, и получают приемлемый доход. А вот Европа во всем ее многообразии, несмотря на раз-

говору, рынок мощности пока не создала, кроме Великобритании, которая сказала: «Ну раз так, мы сами его создадим». Я не буду цитировать Премьер-министр Кэмерона, который вообще сказал: «Если дело так пойдет, мы проведем референдум по членству в Европейском союзе». И не потому, что они на острове живут. А потому, что Великобритания не удовлетворена тем, как учитываются национальные интересы государств.

— Что Вы думаете по поводу реэкспорта или экспорта газа из Европы? Обычно в «Газпроме» по этому поводу нервничают.

— С. В. КУПРИЯНОВ: Что касается реверса, мы никогда не нервничаем — не только по этому поводу. И здесь наша позиция очень простая. Физический реверс, когда есть хаб или есть месторождение в Европе, есть труба, по которой газ поставляется, допустим, на Украину, — это нормальная ситуация. Если с нашим газом, который должен быть протранспортирован до определенной точки в Европе, по дороге начинают производить какие-то манипуляции — это, безусловно, не соответствует тем контрактным обязательствам, которые существуют у транзитеров с «Газпромом». Это не вопрос «нравится — не нравится» или «нервничают — не нервничают», а просто нарушение контрактных обязательств, с которым мы, безусловно, будем бороться.

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Есть известная поэтическая цитата: «В одну упряжку впрячь нельзя коня и трепетную лань». Вы уж можете сами решить, кто конь, а кто лань. Есть определенный физический факт: в одной трубе одновременно газ не может двигаться и туда, и сюда. Украинские коллеги пытаются создать искусственную схему, закольцевать газ, гнать его туда-сюда, а потом сказать: «Мы же газ «заактивировали», поэтому все хорошо». В Европе, где есть развитая транспортная система, есть реверсные возможности, мы и сами ими пользуемся. Но при этом есть соглашения всех участвующих в этом деле сторон. А устраивать какие-то фокусы — как в свое время остроумно сказал Алексей Борисович: «Не надо фокусов в газовом бизнесе! Это не цирк. Это высокотехнологичная система, работающая в очень интересных и сложных условиях». При этом передергивать газовые карты нельзя, потому что это чревато. Обсуждать — можно, а вот фокусы устраивать на газовом рынке — это дело неправильное.

— Вопрос по Китаю. Если цена не раскрывается, то можете ли Вы хотя бы раскрыть такие показатели, как лимит take-or-pay — сколько процентов он составляет от максимальных контракт-

ных объемов? И когда поставки могут выйти на максимальный объем 38 млрд куб. м, какой это может быть год?

— С. В. КУПРИЯНОВ: То, что могу по Китаю, я сразу расскажу. Там выход на планку — пять лет с момента начала поставок. Вот и все. А что касается остальных деталей китайского контракта, мы уже не раз об этом говорили: мы их не раскрываем, точно так же, как и по подавляющему большинству других наших контрактов, где коммерческие условия тоже не являются публичными. Украина в этом смысле стала определенным исключением, но только из-за того, что масштаб проблем, которые у нас были, приставил увеличительное стекло к нашим взаимоотношениям. Это не принято, не только у нас, но и во всем мире.

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Почему мы даем средневзвешенные цифры? Потому что есть многообразные покупатели. А по этому направлению трубный покупатель пока один. Поэтому вы эти цены не узнаете. А узнаете объемы и выручку, когда она пойдет. Действительно, четыре года — строительство, пять лет — период наращивания, как и сказал Сергей Владимирович. То есть, максимальный объем будет достигнут через 4 + 5 = 9 лет. Через 9 лет будет полный объем поставок.

— 158,4 млрд кубометров, которые идут сейчас как оценка для Европы, это некий консервативный прогноз? Есть ли какие-то комментарии по этой цифре, и каковы последние прогнозы по средней цене поставок для Европы, СНГ и Балтии? Возможно, Вы нам сразу и прогноз по выручке скажете?

А. И. МЕДВЕДЕВ: Вот вы уже давно со мной встречаетесь, и должны были бы привыкнуть к тому, что я люблю подводить итоги. А бросаться прогнозами по выручке и по цене я

не люблю, поскольку это не просто имеет какое-то умозрительное значение, но и может отрицательно повлиять на ход наших переговоров. Я понимаю, что интересно вырвать какую-то цифру. Но мы же вам сегодня дали много интересных цифр. Вот и обыгрывайте их, пишите про них. Что касается прогноза по объему — это консервативный прогноз, который может быть превзойден, в зависимости от погодных условий ближайшей осени и зимы. И вот этот объем — 158,4 млрд кубометров — это консервативный прогноз, который может быть и превышен. Что касается цен, то вы их узнаете, когда я буду подводить итоги текущего года.

— Каковы конечные точки «Южного потока»?

— А. Н. СЫРОМЯТИН: В настоящее время у нас утвержден вариант Италии. Мы, после того как подписали в конце апреля меморандум с австрийской компанией OMV, начали активно заниматься вопросами реализации проекта на территории Австрии на основе подписанного межправсоглашения, нашего базового соглашения о сотрудничестве и подписанного меморандума. Прошло слишком мало времени для того, чтобы достичь каких-то результатов. Я думаю, что в ближайшее время вы все узнаете.

— Могли бы Вы рассказать о ведении переговоров по возможному строительству газопровода «Ямал — Европа — 2»? Давно не было никаких новостей, что сейчас происходит и на каком этапе этот проект?

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Вы знаете, может быть, когда времени будет побольше, и с учетом накопленных цитат я все-таки вернусь к теме истории проекта «Ямал — Европа — 2». Как проект экономически выгодный сам по себе, для всех стран, которые могли бы в нем уча-



ствовать, он не реализуется. Что за этим стоит? Не хочется опять же говорить о странных вещах, но, к сожалению, даже результаты технико-экономического обоснования, которое было подготовлено на польской территории, с польским заказчиком. Наше совместное предприятие EuroPolgaz, польский контрактор, который имеет всю необходимую экспертизу, провел хорошую работу. Более того, по предварительным данным, нет никаких сомнений в том, что проект экономически эффективен. Но опять же, исходя из каких-то политических вопросов, мы не только не продвинулись вперед, мы даже на собрании заказчика не можем до сих пор официально рассмотреть итоги. Это означает, что они «не ведают, что творят». Ну, хорошо, мы найдем другой способ обеспечить наши потребности. «Насильно мил не будешь». Хотя с экономической точки зрения это был бы самый интересный и самый перспективный проект. Ну, будут не менее эффективные проекты сделаны. Господин Туск — все-таки политик, который довольно много сделал для развития наших отношений — вдруг ни с того ни с сего говорит: «А не вести ли нам закупки газа по примеру какого-то атомного агентства, где обогащенный уран в свое время Европа закупала?» Да, мы эти идеи тоже слышали в ходе бесед по нашему расследованию. Но все-таки газ — это особая суть, особая стезя. Даже господин Эттингер тоже согласился с тем, что эта идея далека от какой-то экономической разумности. Я много могу рассказать о том, почему это глупая идея. Но все-таки, когда политические лидеры выходят, будет некрасиво, если я буду комментировать идеи, которые высказаны премьер-министром. Неправильно это будет. Поэтому скажем осторожно, что да, прогресса у нас пока нет.

— **Какие подвижки по проекту «Балтийский СПГ»? Выбраны ли там партнеры и площадка? Что еще там продвигается?**

— «Балтийский СПГ» развивается по графику и в части определения окончательно места тоже. Наш производственный блок расскажет вам об этом во время своей пресс-конференции. Проект будет очень и очень хорошим, потому что газ пойдет из единой системы газоснабжения. Эффективность проекта абсолютно очевидна. Мы работаем, и все будет в этом проекте сделано так, что этот газ будет эффективно продан. И партнеры у нас будут тоже, и интерес у нас к этому проекту есть, так же как и к проекту «Владивосток — СПГ».

— **Вопрос касается изменений контракта с ENI, который был подписан в ходе Санкт-Петербургского форума. Действительно ли оттуда исчезла нефтяная корзина?**

— А. И. МЕДВЕДЕВ: За то время, которое я работаю в «Газпроме», — а я пришел в «Газпром» в этом качестве, если вы помните, в августе 2002 года. У нас вопросы пересмотра цен регулярно всплывали, причем не только в сторону понижения. В данном случае с компанией ENI произошла корректировка цены в сторону понижения. Но, как говорится, когда ты двигаешься либо вверх, либо вниз, не надо забывать не только о том, на сколько процентов произошла корректировка, но и с какого уровня она происходила. Так уж сложилось, что ценовая формула с нашими итальянскими партнерами, которая опять же уже была скорректирована в одно время, все-таки работала так, и не буду жаловаться на то, как она работала, что стало необходимо ее скорректировать. Корректировка абсолютно логичная, хорошая и приемлемая для нас. Коллеги, это все-таки не «собачьи бега» и не «петушине бои» корректируются, а серьезные процессы. И не надо нигде искать «горяченького». Да, бывает, сложно идут переговоры, долго идут переговоры. И даже возникают перспективы прийти в арбитраж. Но в данном случае с компанией ENI, которая является нашим давним партнером, мы с ней сотрудничали и сотрудничаем в разных сферах, по всей цепочке создания стоимости. При этом учитываются многие факторы. Достигнутая корректировка полностью соответствует практике работы и текущей рыночной ситуации.

— **Из интересного, сказанного Эттингером, — почему переговоры вроде трехсторонние, а Эттингер говорит, что реально идут переговоры между Украиной с глазу на глаз, и поэтому он не знает никаких деталей? Какими факторами это обусловлено? Я понимаю, что, видимо, он не знает. Но он реально заявил: 350–380 долл. За тысячу куб. м, не меньше 350 долл., не больше 380 долл. Если он не в курсе, то исходя из чего он делает такие заявления?**

— В отношении господина Эттингера и формата переговоров. Переговоры идут между Россией в лице министра энергетики Новака и Украиной в лице министра энергетики Продана и компаниями «Газпром» и «Нафтогаз» при посредничестве Европейской комиссии, потому что так сложилось и нам здесь потребовалась некая внешняя по отношению к нам площадка, на которой можно было бы вести такие переговоры, для того чтобы сдвинуться с мертвой точки.

Безусловно, непосредственно все контракты и коммерческие условия будут обсуждаться на двусторонней основе. В продолжение той темы, о которой уже говорил Александр Иванович, я думаю — это мое частное мнение, — что немного погрузившись в атмос-

феру коммерческих переговоров по ценам, наверно, пыл тех, кто хочет пересмотреть схему переговоров с «Газпромом» и выйти на какие-то общие структуры, которые ведут такие переговоры, немножко поостынет. Они увидят, насколько все это сложно и трудно.

Что касается ПХГ. Здесь вообще непонятно, почему возможен разговор о каком-то разделении по ценам, потому что ПХГ Украины нужны для обеспечения транзита, но этот газ используется для внутреннего потребления Украины. Газ ПХГ замещает те объемы, которые получают восточные потребители. Именно поэтому вопрос закупки газа и закачки его в ПХГ всегда был вопросом «Нафтогаза», а не «Газпрома». Если бы это была чисто транзитная история, транзитные объемы, которые зимой поднимаются, — понятно, что это был бы наш вопрос. Но это те объемы, за счет которых компенсируется потребление на Востоке, идущее в зимний период из трубы. Поэтому вопрос, который сейчас некоторые аналитики комментируют, дескать, давайте как-то европейцы в этом поучаствуют или мы в этом поучаствуем — мы здесь вообще ни при чем». Это объем, который «Нафтогаз» берет на свой баланс и затем со своего баланса реализует у себя на территории. Они его не предоставляют на экспорт, это чисто внутренняя история, которая просто так разнесена во времени и в пространстве.

А. И. МЕДВЕДЕВ: Реализация нашей долгосрочной программы по развитию мощностей подземного хранения газа привела к тому, что у нас годовые мощности по активному газу с 2006 года выросли в Европе с 1,4 млрд до 3,7 млрд куб. м. Но в подземном хранении самое главное даже не годовой объем активного газа, а суточная производительность подземного хранения. Мы готовы на суточной основе обеспечивать за счет мощностей подземного хранения летом 35 млн куб. м в сутки, а в предстоящий зимний период — до 60 млн куб. м в сутки. Это только наши мощности. Плюс сейчас, благодаря работе с нашими партнерами — мы только что договорились с компанией OMV — мы сможем еще добавлять дополнительно 5 млн куб. м в сутки. Еще с нами работает ряд партнеров, и, может быть, мы еще где-то порядка 5–6 млн куб. м в сутки получим дополнительно только за счет того, что есть у нас. Наши партнеры тоже будут в состоянии давать дополнительный объем. Поэтому мы, в принципе, довольно хорошо подготовились даже к самым тяжелым ситуациям, которые могут сложиться.

— **Гюнтер Эттингер сказал, что возможно обсуждение цены за апрель-май. Готов ли «Газпром» обсуждать эту цену**



или вы настаиваете на существующей, той, которая была?

— С. В. КУПРИЯНОВ: По первому вопросу я могу сказать, что мы сейчас стремимся к тому, чтобы выработать комплексное решение, которое бы охватывало достаточно длительный период, и надеемся, что мы такое решение найдем. Я понимаю ваше желание унести с пресс-конференции побольше новостей, но вы нас тоже поймите, пожалуйста, правильно. Мы сейчас в самой активной фазе переговорного процесса, и нам совершенно ни к чему выдавать больше информации, чем это на данный момент возможно.

— **Собирается ли «Газпром» принять оферту, будете ли продавать доли в Lietuvos Dujos и Amber Grid?**

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Что касается Литвы. Я думаю, что литовские коллеги — как в одном известном выражении «Вот тебе бабушка и Юрьев день» — сами, наверно, немножко удивились тому, что им необходимо предоставить предложение по оферте. Но, в конце концов, мы эту оферту получили. Сейчас мы ее рассматриваем в соответствии с условиями, которые есть. Что касается нашего решения, вы о нем узнаете.

— **Когда ожидается начало поставок в Китай — конец 2018 года, 2019-й? Есть некие разночтения в данном вопросе.**

— А. И. МЕДВЕДЕВ: В соответствии с подписанным контрактом, срок начала поставок — четыре года с момента его подписания. Это означает, что в конце 2018 года возможно начало поставок. Но, с учетом того, что там есть определенные возможности в случае неготовности рынка к принятию этого газа. Но я думаю, что это очень маловероятное событие, потому что рынок не только жаждет этого газа, он без этого газа физически

не обойдется. Вот как развивается китайский рынок. Поэтому я думаю, что начало поставок будет в конце 2018 года.

— **В последнее время мы слышим много разговоров о возможной либерализации экспорта трубопроводного газа. Скажите, компания учитывает подобное развитие событий в своей стратегии?**

— По вопросу либерализации. Нужно все-таки «зерна от плевел отличать». То, что РФ пошла на либерализацию экспорта СПГ и при этом ввела или введет определенные координирующие меры под контролем государства — это одно. Я глубоко убежден в том, что никакой необходимости либерализовывать трубопроводный экспорт, как с точки зрения интересов «Газпрома», так и в первую очередь с точки зрения интересов Российского государства нет и не будет.

— **Если «Южный поток» будет работать только в половину своей мощности, будет ли это экономически выгодно для «Газпрома»? Есть ли у «Газпрома» намерение привлечь финансирование для зарубежной секции «Южного потока» на международном рынке?**

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Хотя резервы эффективности у нас есть в проекте, но будет абсолютно неприемлемо работать на 50%. И я не понимаю, откуда вы это взяли, потому что мы на изъятие не подавали. У нас нет никаких возможностей загружать «Поток» на 50%. Я более того думаю, что «Южный поток» будет работать на 100% своей мощности — и на морском участке, и на сухопутных участках. Потому что, помимо диверсификации маршрутов экспорта, именно на это ориентирован наш проект. Есть все-таки вопросы энергобезопасности, и я уверен в том, что решение по «Южному потоку», по

использованию мощностей, будет найдено тем или иным способом. Позиция России была очень простая, заявленная, в том числе министром Новаком, — инфраструктурное соглашение, которое выведет «Южный поток» из третьего пакета.

Конечно, проектное финансирование, которое было успешно реализовано нами и в проекте «Северный поток», и в проекте «Сахалин-2». Аппетиты банков были самые высокие. И я думаю, что все-таки эти инструменты будут применены и в «Южном потоке». Если вы мне скажете: «А вы готовы к самому тяжелому варианту?» — да, готовы. Но опять же, если хотят лишиться банковские институты возможности зарабатывать деньги и иметь минимальные риски, — ну хорошо, давайте попробуем. Но это будет глупость из глупостей.

— **Скажите, как «Газпром» поступит, если Европа сократит поставки газа из России, и можно ли рассчитывать на сотрудничество с другими газодобывающими странами по экспортзамещению?**

— А. И. МЕДВЕДЕВ: Я помню, в свое время рисовали такие довольно обидные карикатуры про Дядю Сэма. Мы понимаем, что, конечно, США, сидя на высоком холме и не будучи зависимыми от нашего экономического сотрудничества, толкают Европу к диким шагам. Но все-таки я думаю, что европейская логика бизнес — сотрудничества не доведет до маразма. Ограничения российского экспорта невозможны. Потому что это нанесет удар по конкурентоспособности Европы. Все-таки 40 лет мы налаживали это сотрудничество, пережили иранский кризис, и афганские кризисы, самолетные кризисы, распад Советского Союза, дефолты и так далее. Наши отношения носят характер взаимозависимости. Как говорил Кузьма Прутков: «Бросая камни в воду, следи за кругами, которые потом расходятся». Можно бросить и камень, и еще кое-что, но поговорите с бизнесом. Самое рискованное во всей этой истории — нанести удар по репутации газа. Газ — самый эффективный, самый экологический вид топлива. Открываются новые возможности на рынке. Будем надеяться на то, что все-таки «Golden age of gas», как говорят иностранцы, или «Золотой век газа», наступит. Мы к этому готовы. Мы готовы поставлять столько газа для Европы, сколько Европа захочет. У нас есть система долгосрочных контрактов, по которой заключено 4,1 трлн куб. м газа на уровне take-or-pay. Был задан вопрос: «А все-таки сколько газа будет поставлено?» — вот тот объем, который я назвал — минимум будет поставлен.

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

В ходе очередной пресс-конференции Газпрома на вопросы журналистов ответили 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 Аксютин; член Правления, начальник Департамента перспективного развития Дмитрий Люгай; член Правления, начальник Департамента по добыче газа, газового конденсата и нефти Всеволод Черепанов; начальник Департамента внешнеэкономической деятельности Павел Одеров; заместитель начальника Департамента по управлению проектами — начальник Управления координации восточных проектов Виктор Тимошилов.



— А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы встречаемся в дни, когда идет крупнейшее событие в сфере энергетики — это Мировой нефтяной конгресс. И хотя название этого конгресса «нефтяной», в ходе первых двух дней работы очень большое внимание уделялось газу, что еще раз является подтверждением наличия межтопливной конкуренции. Это подтверждает правильность выбранного нами курса на приверженность нефтепродуктовой ценовой привязке, о чем вчера было много бесед в ходе пленарных заседаний и последующих обсуждений. Мы с вами встречаемся в первый раз после заключения исторического контракта на поставку трубного газа в Китай. До этого мы десять лет вас информировали о ходе переговоров. Хочу сразу предупредить, что, под каким бы углом зрения вы ни пытались выведать у нас цену этого контракта, это вам сделать не удастся. Это не только наша договоренность с китайскими коллегами о том, что коммерческие условия останутся конфиденциальными, но и то, что, помимо базовой цены в ценовой формуле как таковой, в контракте есть целый ряд условий, имеющих материальное значение. Таких условий не

одно, не два и не три. Поэтому композитную результирующую вывести можно, и мы это делаем, но рассказывать о ней средствами массовой информации время еще не пришло. Может быть, когда у нас трубный газ будет идти из Сибири и с Дальнего Востока во многих направлениях, то, так же, как и при поставках газа в Европу, мы вам будем рассказывать о средневзвешенной цене поставок в этот регион.

Тем не менее несколько слов об этом контракте сказать необходимо. Контракт заслуживает включения в Книгу рекордов Гиннесса. Я не знаю, будем мы это делать или нет, но конкурентов для такого включения у нас нет. Это самый крупный контракт в истории газовой индустрии — более 1 трлн куб. м газа будет поставлено в ходе действия соглашения. Открывается новый рынок, причем даже с этим объемом газа остается возможность для дополнительных поставок. Это относится к трубному газу — и мы в самое ближайшее время предполагаем возобновить переговоры с китайскими партнерами по поставкам газа по «западному» маршруту, — а также к поставкам сжиженного природ-

ного газа (СПГ). Потому что в ходе конгресса задавали вопрос, не означает ли подписание этого контракта, что проекты в области СПГ на Дальнем Востоке будут отложены или заморожены. Нет, не будут. Более того, они все идут по графику — это относится и к проекту «Владивосток-СПГ», и к возможному расширению проекта «Сахалин-2».

Хочу подчеркнуть, что на Востоке России будет создана новая крупномасштабная газовая инфраструктура, которая станет локомотивом развития не только экономики региона, но и всей страны. Мощнейший стимул для развития получат ключевые отрасли российской экономики: металлургия, трубная промышленность, машиностроение и судостроение. Подтверждением этому является предварительное соглашение, которое было подписано «Совкомфлотом», «НОВАТЭКом», «Газпромом», «Роснефтью» и Объединенной судостроительной корпорацией. На базе этого соглашения будет создано совместное предприятие в области судостроения для нужд этого региона, в первую очередь для разработки шельфа. Будут локализовываться и производиться суда всех типов.

Объем инвестиций в создание комплекса по добыче и транспортировке газа только на российской территории составит 55 млрд долл. Помимо мощностей по добыче и транспортировке будут созданы мощности по газопереработке, газохимии и гелиевый завод. Оба месторождения — и Чаянда, и Ковыкта — богаты гелием, в разной степени, но богаты. Спрос на гелий на мировом рынке растет и будет расти дальше. Поэтому Россия на базе этих двух месторождений станет крупнейшим производителем и экспортером гелия.

Что касается объема инвестиций, то он существенный. И для того чтобы оптимизировать схему финансирования, с китайской стороны достигнута договоренность о выплате аванса до начала поставок, подчеркиваю — до начала поставок, в сумме 25 млрд долл.

Срок действия контракта — 30 лет. Поставки могут начаться уже через четыре года, в

крайнем случае — через шесть лет, в том случае, если китайская инфраструктура окажется неготовой. При этом китайская сторона, естественно, заинтересована свою инфраструктуру подготовить как можно скорее. Поэтому мы придерживаемся мнения, что возможный срок поставки будет кратчайшим из двух названных. Период наращивания, который тоже имеет экономическое содержание, составляет пять лет с даты начала поставок.

Хочу подчеркнуть в связи с появлением спекуляций о том, что контракт убыточный, ущербный и так далее — это полная чепуха; контракт эффективный и выгодный. С учетом тех факторов, о которых я сказал, его экономическая эффективность нас абсолютно устраивает и соответствует принятым в компании нормам рентабельности. А то, что цена не раскрывается, я уже вам объяснил. Однако могу назвать общую стоимость контракта: за срок действия — примерно 400 млрд долл. Я думаю, этой информации на данном этапе вам должно хватить для размышлений.

По СПГ проектам, как я уже сказал, мы идем полным ходом. И если мы добавим еще и проект «Балтийский СПГ», где нет привязки к конкретному месторождению, а есть привязка к Единой системе газоснабжения РФ на западе, то там никаких проблем — ни технических, ни технологических — нет вообще. Этот проект тоже ориентирован на реализацию по графику. А рынок для нашего СПГ есть. И мы уверены в том, что наш СПГ будет конкурентоспособным, и мы зайдем нашу долю на рынке.

— В презентации нет упоминаний о транскорейском газопроводе. Проект похоронен до лучших времен?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Слово «похоронить» вообще в газовом бизнесе использоваться не должно, потому что здесь можно сказать о том, сколько месяцев или лет потребуются. Может потребоваться девять месяцев для рождения проекта, а может и десять лет, как в случае наших переговоров с Китайской Народной Республикой.

В настоящее время, к сожалению, отсутствуют политические условия для реализации данного проекта, хотя интерес к нему есть. Если условия будут созданы, а спрос и в Южной Корее, и в Корейской Народно-Демократической Республике потенциально есть, то мы к этому проекту сможем вернуться. В настоящее время никаких консультаций, которые позволили бы заниматься проектом, не ведется.

— Проект по Корее не ведется, но Вы упомянули «западный» маршрут в Китай. По этому проекту на данный момент уже начинают вестись переговоры?

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Понимаю Ваши ожидания; дождались «восточного», и теперь надо быстро получить информацию по «западному». Я сказал, что есть договоренность, чтобы стороны вернулись к переговорам о поставках газа по «западному» маршруту. И это может произойти в самое ближайшее время. Но на сегодня у нас в приоритете проработка всех вопросов, связанных с «восточным» маршрутом, включая в том числе и вопросы возможного авансового платежа.

— На каких условиях «Газпром» согласился бы допустить «Роснефть» к своей газовой трубе на Сахалине? На каких условиях независимые производители могли бы быть допущены к экспорту газа в Китай?

— В.А. МАРКЕЛОВ: Действительно, обсуждался вопрос подключения независимых производителей газа к газопроводу «Сила Сибири». Ресурсная база для поставок газа в Китай и для газификации Восточной Сибири и Дальнего Востока на сегодняшний день обеспечена нашими месторождениями — Чаяндинским и Ковыктинским. Поэтому весь проект, связанный с поставкой газа в Китай, рассчитан на ресурсную базу «Газпрома».

Мы ждем предложения от «Роснефти». Договаривались о том, что, когда они будут готовы с точки зрения поставок, вступим в переговоры по включению этого газа в трубу. Не могу сказать, какие объемы. Не только «Роснефть», но и другие независимые производители хотят доступ к «Силе Сибири». Для всех условия одинаковые — правила доступа независимых производителей установлены постановлением Правительства РФ.

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Иногда такие вопросы мне напоминают дискуссии по Третьему энергетическому пакету: «давайте обеспечим доступ третьих лиц». Но, в отличие от Европы, у «Роснефти» хотя бы газ есть — есть что обсуждать. В данном случае труба на Сахалине не является частью Единой системы газоснабжения России, труба находится в собственности компании «Сахалинская Энергия», где «Газпром» является контролирующим акционером. И с учетом расширения проекта «Сахалин-2» свободных мощностей в этой трубе нет. Поэтому здесь и темы для дискуссии пока нет — там нет свободных мощностей. Стадия FEED (предварительное проектирование) третьей технологической линии завода СПГ будет закончена в 2015 году. В случае принятия окончательного инвестиционного решения в конце 2015 года, тема для обсуждения вообще исчезнет.

— Д.В. ЛЮГАЙ: Предвосхищая другие вопросы, касающиеся независимых по-

Объем инвестиций в создание комплекса по добыче и транспортировке газа только на российской территории составит 55 млрд долл. Помимо мощностей по добыче и транспортировке будут созданы мощности по газопереработке, газохимии и гелиевый завод. Оба месторождения — и Чаянда, и Ковыкта — богаты гелием, в разной степени, но богаты. Спрос на гелий на мировом рынке растет и будет расти дальше. Поэтому Россия на базе этих двух месторождений станет крупнейшим производителем и экспортером гелия.

ставщиков в Восточной Сибири, хотел бы сказать, что мы провели экспертную оценку предложения «Роснефти». Вы все слышите, как активно сейчас заявляет «Роснефть» о своих потенциальных возможностях. Хотел обратить ваше внимание на то, что те предложения, которые делает «Роснефть», построены не на запасах, а на ресурсах. То есть это те потенциальные запасы газа, которые еще должны быть открыты. Это немаловажная вещь, потому что ресурсы оцениваются в большем количестве, чем запасы. Соответственно, очень удобно делать заявления о потенциальных добычных возможностях. Это первая составляющая.



Вторая составляющая: хотел бы обратить внимание на то, что из общих запасов в Восточной Сибири (если говорить о 7,5 трлн куб. м, которые подготовлены к промышленному освоению) основная часть принадлежит «Газпрому», и сосредоточена в пяти месторождениях. А часть независимых производителей сосредоточена в более чем пятидесяти мелких и средних месторождениях, разбросанных на больших территориях. На наши вопросы «Имеются ли у вас какие-либо проектные документы по разработке этих месторождений?», как правило, поступают пространственные ответы. То есть проектной документации у них нет, в отличие от ситуации с газпромовскими месторождениями. На наши вопросы о том, как они собираются решать вопросы с гелием, тоже ответов нет.

Мы просчитали также и экономическую составляющую. Получается, что независимым производителям при текущей ситуации очень невыгодно разрабатывать эти месторождения, вкладывать деньги. То есть все заявления, которые делаются независимыми, требуют подтверждения. И наши вопросы о том, когда такая информация будет подготовлена и передана в «Газпром», чтобы мы приняли решение, в какое время мы сможем учитывать их объемы, остаются открытыми. В Минэнерго мы тоже неоднократно поднимали этот вопрос, но, к сожалению, и Минэнерго не может эту информацию до сих пор получить.

Это на счет того, как идут заявления, чтобы вы понимали, что разговор должен идти предметно. Есть месторождения, и недропользователь должен четко понимать, когда он проведет геологоразведку, когда он переведет ресурсы в запасы, когда он выполнит работы по проектированию разработки, ког-

да он проведет проектные работы по обустройству и так далее. То есть должен быть предпринят целый ряд конкретных шагов со стороны недропользователя. То, что сейчас независимыми заявляется — это, скажем так, пожелания.

— *Интересуются ли китайские компании вхождением в проект «Владивосток-СПГ»?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас сформировался круг потенциальных участников проекта «Владивосток-СПГ» на базе той бизнес-модели, которая была согласована и одобрена в «Газпроме». Переговоры ведутся. Что касается китайских компаний — этот интерес есть. И надеюсь, может быть даже до конца года мы сможем объявить вам о составе того консорциума, который будет реализовывать этот проект.

В.П. ТИМОШИЛОВ: Я бы хотел добавить по дальневосточному заводу СПГ «Роснефти» — ведь ради этого проекта, собственно, и запрашивается доступ к магистральному газопроводу на Сахалине. Можно задать вопрос с другой стороны: а нужен ли еще один такой отдельный проект СПГ? Поскольку есть совершенно очевидная синергия (мы об этом еще на сахалинской конференции говорили) между проектом расширения мощностей «Сахалина-2», и тем, что «Газпром» неоднократно говорил о возможности приобретения газа проекта «Сахалин-1» в свой портфель, чтобы консолидировать это в рамках единого баланса.

Это позволило бы государству, которое выступает стороной по обоим СРП-проектам и заинтересовано в максимизации экономического результата с минимальными затратами, не тратить дополнительные деньги — порядка 15 млрд долл. — на строительство

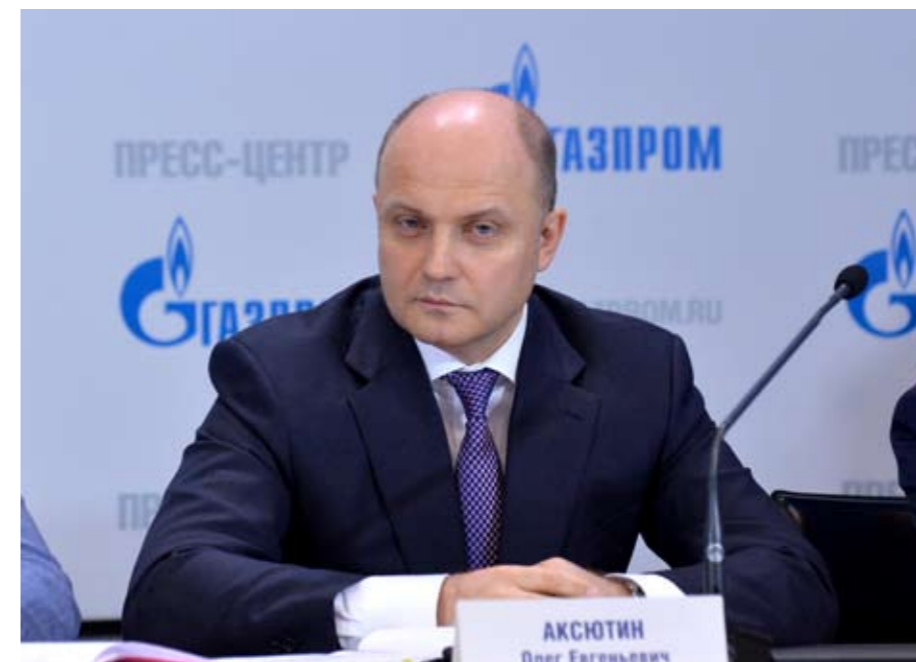
еще одного завода. Поэтому и с точки зрения интересов государства необходимо искать такую синергию. Здесь «Газпром» открыт для диалога. Ради чего строить еще один завод, когда можно сделать всё, оптимизировав затраты?

— *Вы говорили про сделку с Китаем, уже был упомянут транскорейский газопровод, уверен, есть потенциальные проекты и с Японией. И очевидно, что для реализации каждого из этих проектов требуются большие затраты, нужна инфраструктура и просто людской капитал в конце концов. В связи с этим у меня такой вопрос: не являются ли эти проекты потенциально конкурирующими между собой? И если так, то чему отдается приоритет и на каких основаниях?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Поговорку «На большой каравай рот не разевай» мы не применяем в своей работе. Если каравай съедобный, то мы сможем его съесть либо куском, либо частями. Все проекты, которые заявлены, являются экономически обоснованными, соответствуют критериям, принятым для инвестиционной деятельности в компании «Газпром». Они являются конкурентными, и с точки зрения чувствительности к рискам тоже имеют достаточную глубину надежности в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка. А то, что окно рыночных возможностей есть, и оно не будет открыто вечно, мы тоже хорошо знаем. Поэтому если не в дверь, то в окно мы точно войдем с нашими проектами.

Есть четкая программа синхронизации и приоритетов для этих проектов. Что касается проектов СПГ в части обеспечения ресурсной базой, то было неоднократно заявлено, что проект «Владивосток-СПГ» в объеме 10 млн тонн является нашим приоритетом. Сейчас ведется доразведка наших сахалинских месторождений, плюс упомянутая возможность закупки газа из «Сахалина-1» — это позволяет нам надеяться на то, что ресурсной базы будет достаточно и для третьей очереди «Сахалина-2». А может быть, даже и для четвертой очереди, потому что площадка на «Сахалине-2» позволяет разместить две дополнительные очереди. Но это будет обсуждаться в зависимости от результатов по ресурсной базе.

А «Балтийский СПГ», как я говорил, будет брать газ из Единой системы газоснабжения. И хотя не прозвучал Штокмановский проект, я думаю, что это название должно витать в воздухе. Мы не бросили заниматься Штокманом и уверены в том, что современные технологические инновации, оптимизация капитальных и операционных затрат позволят вернуться к этому проекту, когда для этого будут созданы



соответствующие экономические и рыночные условия.

— *Существует точка зрения, что очень важное место в реализации проекта «Владивосток-СПГ» могло быть отведено Японии. Какие-то японские компании, наверно, активно участвуют в переговорах с вами. Могли бы Вы их назвать? Обговаривается ли уже, в какие порты Японии мог бы доставлять сжиженный газ? И по перспективам трубопровода между нашими странами — этот проект реализуем или нет?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Наши японские коллеги и партнеры были одними из инициаторов проработки проекта «Владивосток-СПГ». И одной из причин этого был потенциал японского рынка, особенно после решения в части атомной энергетики, которое, между прочим, еще окончательно не принято в Японии — какова будет её судьба. Но потенциал рынка зависит от окончательного решения по атомной энергетике. Вопрос «Можно ли без Японии?» звучит странно. Наверно, можно, потому что рынок в регионе гигантский. Не только традиционные, такие как Япония, Корея и Китай, но и новые рынки предъявляют повышенный спрос на СПГ. Это Индия, Вьетнам, Пакистан и Бангладеш — ни одна из этих стран не обойдется без энергии для своего экономического роста. Поэтому это просто неправильная постановка вопроса. Мы рассматриваем японский рынок в качестве одного из приоритетных. И наша маркетинговая деятельность сейчас ведется, в том числе, и с японскими компаниями. Давайте мы сначала законтракуемся, а потом расскажем, какие порты будут принимать, для того чтобы вы могли на торжественный приход танкера приехать.

Про трубопровод это старая история, и, казалось бы, все так близко. Но мы в настоящее время приняли решение о развитии экспорта в Японию на базе сжиженного природного газа. Проектом трубопровода мы не занимаемся.

— *Только что вы рассказали про «западный» маршрут газопровода в Китай. Как известно, этот маршрут проходит через Алтай, заповедники. А экологи критикуют этот проект. Они считают, что он разрушает местную экологию. Есть ли свое мнение у «Газпрома» по этому поводу?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Во всех наших трубопроводных проектах мы очень трепетно относимся и к экологическим, и к природоохраным, и к заповедным требованиям. Исходя не только из нашего, но и из международного опыта — современные технологии позволяют трубе проходить через самые деликатные районы, в том числе имеющие заповедное значение. Это может потребовать дополнительных затрат и дополнительных мер, но неслучайно есть международные и российские экспертизы, которые должны быть пройдены и реализованы. Просто это требует дополнительной специальной работы. Но пока у нас никаких работ по этому маршруту не ведется. Они начнутся только тогда, когда будет заключен контракт по «западному» маршруту.

— *После заключения китайского контракта у вас есть приблизительные сроки самокупаемости?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Хрущев говорил: «Это поколение советских людей будет жить при коммунизме». Так я хочу сказать: вы будете жить во время окупаемости этого проекта.

— В.А. МАРКЕЛОВ: Никаких государственных субсидий по «Сахалин — Хабаровск — Владивосток» у нас не было. Мы строили этот газопровод за счет собственных средств «Газпрома».

— *По поводу взрыва газопровода на Украине, накануне, будет ли проводиться расследование?*

— В.А. МАРКЕЛОВ: Газотранспортная система — и наша, и украинская — создавалась как Единая система газоснабжения тогда еще Советского Союза, и газопровод «Уренгой — Помары — Ужгород» строился в 1980-е годы. Мы вкладывали значительные средства в капитальный ремонт и реконструкцию нашей системы — российской. Чего нельзя сказать про украинскую систему. Понятно, что труба стареет, и в какое-то время происходят разрывы. Надо сказать, что в нашей газотранспортной системе происходит снижение аварийности. У нас надежность повышается в связи с тем, что мы принимаем соответствующие меры по поддержанию надежности.

Это не единственная авария в газотранспортной системе Украины. Думаю, что они еще будут, потому что систему требуется поддерживать в нормальном состоянии. Старение трубопровода неизбежно, а надежность газотранспортной системы складывается из больших многолетних факторов, поэтому надо вкладывать в газотранспортную систему.

Газотранспортная система принадлежит Украине, поэтому мы расследование не ведем. Это их дело. Транспорт как был с утра прошлого дня, так он и на сегодняшний день не приостанавливался. Необходимые объемы экспорта — порядка 185 млн куб. м в сутки — обеспечиваются. Там есть дублирующие и резервные системы, которые позволяют без перебоев обеспечить транзит газа.

— *Могли бы Вы назвать параметры третьей очереди «Сахалина-2»? По объемам производства звучала цифра 5 млн тонн в год. Можете ли Вы ее подтвердить?*

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, я готов ее подтвердить. Именно под 5 млн тонн рассчитываются капитальные и операционные затраты. И под 5 млн тонн будет готовиться ресурсная база. В случае принятия окончательного инвестиционного решения в конце 2015 года, учитывая нормативные сроки строительства завода такой мощности, первый СПГ может пойти в конце 2019 — начале 2020 года. При работе по графику.

Что касается переговоров, к сожалению, нельзя сказать, что политическая обстановка и атмосфера для этого самая благоприятная.

Но подавляющее число наших партнеров ведет бизнес, как говорится, *as usual* — как обычно. Потому что они знают изнутри все достоинства и преимущества сотрудничества и с «Газпромом», и с другими российскими компаниями. А попытка американской администрации оказать давление на Европу — это тема отдельной пресс-конференции политического характера, за которой лучше обратиться в Министерство иностранных дел.

Не знаю, как другие коллеги, но я никаких затруднений с нашими партнерами — и действующими, и потенциальными — не испытываю. Более того, приходят новые партнеры с предложениями о сотрудничестве, в том числе и по тем проектам, которые у нас в перспективе — это проекты СПГ. Приходят новые потенциальные партнеры с интересными предложениями, потому что они, видимо, в состоянии видеть дальше собственного носа.

— **В любом экспортном направлении есть сезонные колебания. Я хотела бы спросить, как этот вопрос будет решаться на китайском направлении, где нет ПХГ ни с нашей стороны, ни со стороны Китая?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Фактор неравномерности является одним из контрактных условий, и этот фактор согласован к внящему удовольствию двух сторон. Он удовлетворяет и нас, и китайскую сторону. Кроме того, не надо забывать, что уровень «набитости» такой трубы позволяет иметь определенную гибкость.

— О.Е. АКСЮТИН: На сегодняшний день у нас ведется научно-производственное сотрудничество с китайскими партнерами по ПХГ: совместные работы по вопросам эксплуатации подземных хранилищ газа, вопросы, связанные с состоянием ПХГ. Такие контакты есть, и такая работа уже ведется на протяжении нескольких лет. Но к какому-то конкретному проекту по созданию ПХГ пока еще не подошли.

В.А. МАРКЕЛОВ: Строительство ПХГ мы пока не планируем, но проводим работу по подготовке, поиску необходимых структур для подземных хранилищ на Востоке. Мы рассматриваем структуры, которые позволили бы хранить не только энергетический газ, но и гелий. То есть пока ведется только исследовательская работа.

— **В каких объемах планируются ГРП на Западно-Камчатском шельфе, проводились ли они в эти годы?**

— В.В. ЧЕРЕПАНОВ: Скажу по геологоразведочным работам на Западной Камчатке. Бурение там не проводилось. У нас планируется через год возобновление бурения.

Проводились сейсморазведочные работы 3D — порядка 1000 кв. км.

— **Во что упираются договоренности по авансу, по китайскому контракту, и когда они могут завершиться?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Я попрошу внимательнее относиться к тому, что мы все говорим. Достигнута договоренность о предоставлении аванса в объеме 25 млрд долл. — до начала поставок. Условия будут согласовываться. В эти условия войдет и график предоставления аванса, и график поставок газа с учетом этого аванса, и его влияние на те или иные экономические параметры.

— **Вы упомянули, что может быть еще и четвертая очередь Сахалина-2. Это просто долгосрочная перспектива? Может быть, уже ведутся какие-то проектные работы на эту тему? Будет ли достаточно ресурсной базы?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: Я сказал, что площадки на «Сахалине-2» достаточно для размещения, в том числе, четвертой очереди. Но обсуждать четвертую очередь можно будет только при наличии достаточной ресурсной базы. На вопрос «Обойдется ли без газа «Сахалина-1» для расширения «Сахалина-2?» даст ответ тот FEED, который сейчас проводится, с учетом дополнительной геологоразведки, ведущейся на «Сахалине-3». Мы не привязываемся с проектом «Сахалин-2» к проекту «Сахалин-1». Хотя, как было сказано, если бы этот газ был куплен в портфель «Газпрома», это позволило бы существенно оптимизировать распределение газа как на самом Сахалине, так и в районе Владивостока с учетом нефтехимических предприятий, которые там запланированы. Вопросами закупки газа будет заниматься компания Sakhalin Energy. Она, видимо, готовит эти переговоры, насколько мне известно.



ТИМОШИЛОВ
Виктор Петрович

— **Несколько лет тому назад Gazprom Marketing & Trading подписывал меморандум с индийской компанией GAIL о поставках СПГ. Продлено ли действие этого меморандума или придется договариваться снова, поскольку газ должен был поставляться со Штокмана?**

— А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас есть хорошая новость: контракт вступил в силу, все предварительные условия выполнены либо сняты. Более того, продлен срок для возможного увеличения объема контракта до 3,5 млн тонн. Штокман был лишь одним из возможных источников СПГ. С учетом нашего текущего и будущего портфеля, у нас достаточно СПГ для того, чтобы удовлетворить контрактные условия и требования. Вчера была встреча с руководством GAIL. Мы будем обсуждать и с ними, и с компанией Indian Oil возможности дополнительной контрактации СПГ на индийский рынок, который испытывает повышенный спрос.

— **Могли бы вы озвучить стоимость газоперерабатывающего и газохимического заводов, которые планируется построить в рамках «Силы Сибири»? И планируется ли туда привлечь, в частности в газопереработку, китайских партнеров?**

— В.А. МАРКЕЛОВ: Про стоимость газоперерабатывающего комплекса мы не скажем по причине того, что сегодня разрабатывается проектная документация для этих заводов. О привлечении компаний на строительство заводов — при реализации этого проекта на сегодняшний день учитываются все мировые производители технологического оборудования. Поэтому самое лучшее и дешевое будет применяться на этих заводах. В том числе мы планируем привлечь большой объем оборудования российского производства. Вы же знаете, что «Газпром» на сегодняшний день использует 95% и более оборудования отечественного производства.

Финансово-экономическая политика ОАО «Газпром»

В завершение цикла пресс-конференций, которые «Газпром» по традиции проводит перед ежегодным собранием акционеров, о финансово-экономической политике компании журналистам рассказали заместитель Председателя Правления, начальник Финансово-экономического департамента Андрей Круглов; заместитель Председателя Правления, главный бухгалтер Елена Васильева; начальник Департамента экономической экспертизы и ценообразования Елена Карпель; начальник Департамента налоговой политики Карен Оганян; заместитель главного бухгалтера Михаил Россеев.

— А.В. КРУГЛОВ: Хочу обратить ваше внимание, что данные, все комментарии и заявления, которые будут сделаны в ходе презентации, могут содержать заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения и результатов нашей деятельности. Заявления прогнозного характера представляют собой утверждения о будущих ожиданиях, основанных на текущей ситуации и допущениях руководства, и учитывают известные и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты и фактические показатели или события в итоге будут отличаться от тех, которые содержались или подразумевались.

Начиная говорить по существу, еще раз напомню, что «Газпром» является одной из самых успешных компаний мира по финансовым результатам. По итогам 2013 года «Газпром» занял первое место в мире по показателю EBITDA, который превысил 63 млрд долл., или около 2 трлн руб., и третье место в мире по показателю чистой прибыли. Размер чистой прибыли по итогам года составил 36 млрд долл., или 1,139 трлн руб. «Газпром» демонстрирует хорошую динамику финансовых показателей. Средний рост EBITDA и чистой прибыли за шесть лет составил 10% и 6% соответственно, в то время как у крупнейших нефтегазовых компаний мира в среднем было снижение этих показателей на 0,4% и 3% соответственно.

В 2013 году размер свободного денежного потока компании составил 351 млрд руб., или 11 млрд долл., а отношение свободного денежного потока к капитализации компании достигло 13%. По данным показателям «Газпром» является лидером среди всех российских нефтегазовых компаний, что достигается за счет крупных размеров компании, ее уникальных активов и эффективности управления.

В 2013 году основным источником увеличения прибыли остались высокие доходы от экспорта, однако выросла и выручка от продаж на российском рынке, который остается для нас крупнейшим. В последние три-четыре года произошла существенная диверсификация источников выручки компании, обусловленная прежде всего активным ростом выручки от продаж нефти и нефтепродуктов, а также реализации газового конденсата. В ближайшие годы рост продаж конденсата и продуктов его переработки должен стать одним из ключевых факторов увеличения выручки от деятельности на российском рынке. За ближайшие три года добычу газового конденсата планируется увеличить на 20%.

Что касается продаж газа на российском рынке, здесь в следующие три года предусмотрено ограничение индексации регулируемых цен на газ. При этом в 2014 году средний уровень цен реализации газа на российском рынке, по нашим оценкам, вырастет более чем на 7% в связи с 15%-процентным увеличением цен на газ в стране с середины 2013 года. В таких условиях для повышения конкурентоспособности «Газпрома» на внутреннем рынке мы продолжаем переговоры с Правительством Российской



КРУГЛОВ
Андрей Вячеславович

Федерации по следующим вопросам: устранение разницы в ставках НДС для «Газпрома» и независимых производителей газа; предоставление «Газпрому» возможности продавать газ по договорной цене в пределах регулируемого диапазона; установление обязательства для независимых производителей по поставкам газа населению в объемах, пропорциональных поставкам промышленным потребителям в конкретном регионе.

Мы осознаем уровень своей социальной ответственности и считаем необходимым введение дополнительной премии для «Газпрома» за выполнение функции гарантирующего поставщика, отвечающего за бесперебойное газоснабжение российских потребителей. Внедрение этих мер сблизит условия конкуренции для всех участников российского рынка.

В 2013 году доля «Газпрома» на внутреннем рынке составила 71%. Особое значение для развития газовой конкуренции принимает вопрос ликвидации перекрестного субсидирования в территориальном разрезе. В настоящее время независимые производители поставляют газ преимущественно в регионы с повышенной доходностью за счет использования возможности предоставления скидок к регулируемой цене. Таким образом, происходит вытеснение «Газпрома» в низкодоходные и убыточные регионы.

В целях ускорения сближения условий конкуренции для всех поставщиков газа и повышения эффективности продаж на внутреннем рынке Правительство поддержало инициативу «Газпрома» о переходе к регулированию цен посредством установления ценового диапазона при размере дисконта до 15% без дифференциации по регионам. Это позволит «Газпрому» формировать гибкую политику цен на газ для промышленных потребителей и хотя бы частично возобновить механизм компенсации убытков от реализации газа по относительно



низким ценам в дотационные регионы, а также населению.

«Газпром» продолжает поддерживать развитие экономики России, поставляя газ на внутренний рынок по регулируемым ценам. При этом цены на газ в России 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. Эти цены также существенно превышают уровень цен «Газпрома». Кроме того, в России уровень регулируемых оптовых цен на газ для населения устанавливается на 10–20% ниже, чем для промышленных потребителей. При этом во всех странах с развитыми рыночными отношениями в газовой отрасли население, в силу низких удельных объемов потребления и значительно более высоких затрат на обслуживание, платит за газ гораздо больше, чем любой другой промышленный потребитель. Сложившиеся на российском рынке ценовые диспропорции напрямую связаны с проблемами перекрестного субсидирования, в том числе между поставками промышленности и населению, поставками в различные регионы страны.

Что касается тарифов на услуги по транспортировке газа. Текущий уровень регулируемого тарифа в России не покрывает необходимых капитальных вложений в объекты транспортировки газа даже на внутреннем рынке. В 2013 году фактическая рентабельность по чистой прибыли от оказания услуг независимым организациям по транспорту газа составила всего 1,2%. Так же, как в отношении регулируемых оптовых цен на газ,

в 2014 году не предусмотрена индексация транспортных тарифов. С 1 июля 2015 года предельный возможный рост тарифов составит 6%, а с 1 июля 2016 года — 5%. При этом с 2013 года началась поэтапная отмена льготы по налогу на имущество в области магистральных газопроводов.

Одним из аргументов независимых производителей в пользу сдерживания или даже снижения тарифа является тот факт, что регулируемый тариф, по их мнению, превышает аналогичные тарифы для трубопроводных систем в Европе и США. Однако для признания обоснованности этих выводов необходимо привести европейские и американские тарифы к размерности российских тарифов. Основная разница заключается в том, что европейские и американские тарифы на транспортировку газа взимаются за бронируемую пиковую мощность, а не за годовой объем транспортированного газа. Поэтому величина удельной стоимости транспортировки зависит от коэффициента загрузки мощностей. Другими словами, при неполной загрузке мощностей удельная стоимость будет выше, чем при пиковых нагрузках. Кроме того, прямое сопоставление тарифов также показывает, что российские тарифы в настоящее время установлены ниже европейских и большинства американских тарифов.

«Газпром» обеспечивает устойчивую работу Единой системы газоснабжения России независимо от сезонных колебаний спроса. Недостаточность мощности действующих подземных хранилищ газа не позволяет регулировать сезонную неравномерность потребления газа без изменения работы газодобывающих предприятий. Поэтому одной из стратегических задач «Газпрома» является

расширение мощностей ПХГ, в том числе в интересах независимых производителей газа. Однако тарифы на хранение газа независимых производителей в России установлены на 40% ниже экономически обоснованного уровня, не возмещая полностью операционных и капитальных затрат. Как вы можете видеть из графика, указанные тарифы значительно ниже аналогичных тарифов в Европе.

Вместе с тем, при изменении тарифов на хранение газа для независимых производителей «Газпром» строго придерживается темпов изменения цен на газ, которые одобряются Правительством Российской Федерации. В текущем году повышение этих тарифов не производилось в связи с принятым решением о замораживании оптовых цен на газ. В этих условиях решение о расширении государственного регулирования на тарифы ПХГ выглядит, на наш взгляд, избыточным и вступающим в противоречие с рыночными механизмами в экономике. При этом не стоит забывать, что ПХГ, подземное хранение газа не являются естественно-монопольным видом деятельности. То есть независимые производители газа имеют возможность сами инвестировать в развитие собственных подземных хранилищ.

Теперь подробнее о финансовой деятельности «Газпрома». Компания прилагает активные усилия по сдерживанию роста затрат. Общий эффект от реализации мероприятий Программы оптимизации затрат в «Газпроме» в 2013 году составил 24 млрд руб. Прогнозируемый эффект на 2014 год оценивается в 17,5 млрд руб. В компании реализуется комплексный подход в области контроля темпов роста затрат, который, кроме Программы сокращения затрат, включает оптимизацию расходов на стадии формирования бюджета, а также по отдельным направлениям деятельности.

Себестоимость добычи газа с учетом затрат на его подготовку в 2013 году составила 1 тыс. 233 руб. за 1 тыс. куб. м товарного газа, что на 18% выше по сравнению с фактом 2012 года. Однако при исключении фактора роста ставки НДС в 2013 году на 93 руб. за 1 тыс. куб. м рост себестоимости добычи газа к 2012 году составил всего 9% и вызван преимущественно повышением амортизационных отчислений в связи с вводом новых объектов, значительную часть которых составляют объекты Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения. Порядка 5% это влияние составило, я имею в виду, по новым объектам.

Себестоимость транспортировки газа по территории РФ на единицу товарно-транспортной работы в 2013 году составила

53 руб. 20 коп. за 1 тыс. куб. м на 100 км. По сравнению с фактом 2012 года, себестоимость в транспорте газа возросла также на 9%. Этот рост обусловлен в основном, как и в добыче, повышением амортизационных отчислений в связи с вводом новых объектов. Опять-таки большую часть которых составляют объекты систем магистральных газопроводов от Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения — это «Бованенково — Ухта», «Ухта — Торжок», — и также частично газопровода «Грязовец-Выборг». Это из 9% порядка 7%.

Являясь металлоемкой компанией, «Газпром» уделяет особое внимание оптимизации в области ценообразования на важнейшие виды материально-технических ресурсов. По итогам 2013 года условная экономия на объеме закупки важнейших видов МТР составила 30 млрд руб. При формировании цен на трубную продукцию в 2013 году применялась формула, что позволило повысить прозрачность цены, справедливо распределить риски от изменения цены между производителями и потребителями, а также реализовать конкурентные процедуры. Формула работает схожим образом с формулой поставок газа в Европу с лагом где-то порядка шесть месяцев. При росте цен на металл цены на трубную продукцию будут запаздывать. Таким образом, мы на долгий срок обеспечены предсказуемыми и справедливыми ценами на эту продукцию, что особенно актуально в сфере развития новых газотранспортных мощностей в Восточной Сибири.

Мы предполагаем, что с введением формулы НДС на газ у нас также появится определенная предсказуемость налогового режима. Тем не менее, по-прежнему сохраняется разница между ставками НДС на газ для «Газпрома» и независимых производителей. В 2014 году средняя ставка для «Газпрома» составит 693 руб. на 1 тыс. куб. м, увеличившись по сравнению с 2011 годом в три раза, в то время как ставка для независимых производителей увеличится только в два раза. Резкий рост НДС на газ за последние несколько лет стал одним из основных факторов, оказавших серьезное негативное влияние на динамику рыночной капитализации «Газпрома». Однако мы ожидаем, что введение налоговых льгот на добычу на ряде месторождений — в том числе ожидаемые льготы на добычу газа с Ковытинского и Чаиндинского месторождений для поставок газа в Китай — позитивно отразится на финансовой составляющей и инвестиционной привлекательности нашего бизнеса.

Теперь давайте посмотрим на капитальные расходы, где «Газпром» часто критикуют за большой объем потраченных средств и



большой объем «капиталки». Добыча «Газпрома» сопоставима с суммарной добычей крупнейших российских нефтегазовых компаний, а газотранспортная система — с системой нефтепроводов компании «Транснефть». Инвестиционная программа «Газпрома» сопоставима с суммарным объемом инвестиций российских нефтегазовых компаний и «Транснефти» в абсолютном выражении. Относительная величина инвестиционной программы «Газпрома» из расчета на объем добычи одного барреля нефтяного эквивалента также сопоставима, а зачастую ниже показателей российской нефтяной отрасли.

В 2013 году Группа «Газпром» по стандартам МСФО сократила капитальные вложения на 5% по сравнению с предыдущим годом. При этом уровень самофинансирования вырос до 125%. Снижение капитальных затрат в основном произошло за счет таких сегментов, как поставка газа, транспортировка и переработка. Приоритетными проектами на 2014 год являются: в upstream — это обустройство Бованенковского месторождения на полуострове Ямал, в midstream — это строительство системы газопроводов «Бованенково — Ухта» и реализация проекта «Южный коридор». В нефтяном бизнесе приоритетом является обустройство Новопортовского и группы Мессояхских месторождений.

Компания продолжает активную работу по оптимизации процессов управления денежными потоками Группы «Газпром». К числу приоритетных задач в этой области можно отнести: подключение всех дочерних компаний Группы «Газпром» к системе cash pooling; внедрение единых принципов управления денежными средствами Группы; повышение возможностей для льготного краткосрочного

кредитования; повышение эффективности управления временно свободными денежными средствами Группы — использование различных инструментов размещения с точки зрения сроков, валюты и условий начисления процентов, диверсификация по банкам-контрагентам, которые позволили в 2013 году получить более 17 млрд руб. дохода от размещения временно свободных денежных средств «Газпрома», что более чем в 17 раз превышает показатели 2009 года, когда мы только начали внедрять эту систему cash pooling; создание единого информационного пула, обеспечивающего получение оперативной и достоверной информации о денежных потоках Группы «Газпром» и тем самым повышение качества принимаемых управленческих решений.

Достижение данных задач позволит нам сформировать систему так называемого кэш-менеджмента, соответствующую передовой международной практике, а также максимально эффективно использовать внутренние ресурсы Группы «Газпром».

Не буду долго останавливаться на нашей долгой нагрузке. Уровень долга Группы «Газпром» традиционно находится на комфортном уровне. Компания поддерживает кредитные рейтинги инвестиционного уровня, строго соблюдает все долговые коэффициенты и взвешенно подходит к выбору источников финансирования. Во второй половине 2013 года и в начале 2014 года мы успешно провели заимствования на международных рынках капитала, осуществив выпуски в различных валютах: евро, фунтах стерлингов, швейцарских франках и рублях. В июле 2013 года мы разместили облигации с премией менее 10 базисных пунктов — один из самых



низких показателей среди сопоставимых корпоративных и государственных эмитентов на европейских и развивающихся рынках. В сентябре 2013 года мы организовали крупнейшее отдельное размещение в фунтах стерлингов с 2007 года, а в октябре разместили первый с 2009 года выпуск еврооблигаций в швейцарских франках. В ноябре 2013 года мы впервые разместили биржевые облигации в рублях, сроком обращения 30 лет, с процентной ставкой, которая привязана к инфляции. Это позволило нам удлинить структуру обязательств компании. Крупные объемы сделок в минувшем и в этом году подтверждают повышенный интерес инвесторов к «Газпрому».

Хочу отметить два ключевых события, которые стали результатом нашей работы в области корпоративного управления. Первым по значимости для нас является получение листинга и включение в котировальный список Сингапурской биржи. Данный шаг приближает нас к конечной цели — проведению торговых операций с ценными бумагами компании на международных площадках 24 часа в сутки. Вторым по значимости событием стало включение акций компании в «Первый уровень» Списка ценных бумаг Московской биржи. Это позволяет значительно расширить базу российских инвесторов, прежде всего за счет управляющих пенсионными накоплениями и страховыми резервами. Акции «Газпрома» являются одними из наиболее ликвидных среди мировых нефтегазовых компаний. Среднедневной объем торгов за последние 12 месяцев составил 444 млн долл., что составляет 0,47% от рыночной капитализации за последние 12 месяцев.

Мы проводим политику, направленную на постепенное увеличение выплат дивиден-

дов акционерам. В этом году Совет директоров рекомендовал Собранию акционеров утвердить предложение о выплате годовых дивидендов по результатам деятельности «Газпрома» в 2013 году в размере 7 руб. 20 коп. на одну акцию. Это на 20% больше размера дивиденда за 2012 год. Также Советом директоров рекомендована дата, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, — это 17 июля 2014 года. Рекомендуемая дата завершения выплаты дивидендов номинальным держателям и являющимся профессиональными участниками рынка ценных бумаг доверительным управляющим, зарегистрированным в реестре акционеров, — это 31 июля 2014 года, другим зарегистрированным в реестре акционеров лицам — 21 августа 2014 года. И в заключение я бы хотел повторить основные направления, которые, как мы ожидаем, станут факторами роста акционерной стоимости «Газпрома» в текущем году. Мы укрепим позицию «Газпрома» как крупнейшего поставщика на европейском газовом рынке. Мы продолжим работу с Правительством Российской Федерации по повышению конкурентоспособности «Газпрома» на внутреннем газовом рынке. Мы намерены активно развивать газоконденсатный бизнес. В текущем году мы усилим контроль над операционными и капитальными затратами в перспективных проектах. Мы продолжим совершенствование системы корпоративного управления. У нас есть все основания ожидать по итогам года сильные финансовые результаты.

— *Каково видение у «Газпрома» финансирования трубопровода «Сила Сибири», вообще восточных проектов, которые нацелены на экспорт газа в Китай?*

— А.В. КРУГЛОВ: Не буду повторять, что, конечно, подписанный в мае контракт с Китаем — это новая страница вообще не только в истории «Газпрома», но, я считаю, в истории развития всего газового бизнеса в мире. И, безусловно, мы, в связи с подписанным соглашением, будем корректировать нашу инвестиционную программу, потому что, как вы знаете, основной принцип нашей работы — газ сначала должен быть продан, реализован, а потом уже мы начинаем работу по строительству необходимой инфраструктуры для его транспортировки и передачи потребителям. Поэтому, конечно, изменения в инвестиционную программу будут — это, прежде всего, будут расходы на проектно-исследовательские работы, расходы, связанные с передислокацией оборудования и техники на предполагаемые объекты строительства газопровода и месторождений. Что касается конкретного объема средств, в настоящее время идет оценка стоимости этих предполагаемых работ, но, безусловно, при корректировке инвестпрограммы на второе полугодие они будут туда включены. И, безусловно, приоритет для этих работ будет являться высоким.

Что касается финансирования Восточной программы и «Силы Сибири». Конечно, мы традиционно рассчитываем и на собственные силы. Вы знаете, что у нас свободно генерируемый денежный поток, как я уже сказал, превышает 300 млрд. Кроме того, ряд проектов в рамках развития Восточной программы по строительству газоперерабатывающих и газовых заводов предполагается реализовать на принципах проектного финансирования. И вы знаете, что были сделаны определенные заявления о том, что Правительство готово оказать поддержку «Газпрому» в реализации данного проекта, и мы видим со своей стороны этот уровень поддержки в виде изменения политики ценообразования на внутреннем рынке и налоговых льгот, как я уже говорил.

Потому что то, что касается (может быть, предвосхищу следующий вопрос) докапитализации в плане мер государственной поддержки по строительству газопровода «Сила Сибири», развития Восточной программы — было уже сделано соответствующее заявление нашим Председателем Правления Алексеем Борисовичем Миллером, и мы, конечно, считаем, что такой необходимости в настоящее время нет. Но в качестве мер государственной поддержки, как я сказал, могут быть использованы повышение динамики изменения цен на внутреннем рынке и налоговые льготы.

— *Будет ли изменена инвестиционная программа «Газпрома» где-нибудь в сентябре-октябре с учетом именно под-*

Вот основные направления, которые, как мы ожидаем, станут факторами роста акционерной стоимости «Газпрома» в текущем году. Мы укрепим позицию «Газпрома» как крупнейшего поставщика на европейском газовом рынке. Мы продолжим работу с Правительством Российской Федерации по повышению конкурентоспособности «Газпрома» на внутреннем газовом рынке. Мы намерены активно развивать газоконденсатный бизнес. В текущем году мы усилим контроль над операционными и капитальными затратами в перспективных проектах. Мы продолжим совершенствование системы корпоративного управления. У нас есть все основания ожидать по итогам года сильные финансовые результаты.



писанного контракта с Китаем? Собирается ли «Газпром» выходить на рынок заимствования в этом году?

— А.В. КРУГЛОВ: Что касается программы заимствований — вы знаете, вообще мы привыкли занимать качественно и хорошо. И я не исключаю, что до конца года мы вообще не будем выходить на рынок заимствований. Рынок заимствований для «Газпрома» открыт. И не только для «Газпрома». Вы знаете, что были осуществлены — уже после событий, связанных с нестабильной обстановкой в мире для России, — были осуществлены выпуски еврооблигаций российских эмитентов. На мой взгляд, я не могу их назвать полностью, на 100% успешными. А мы привыкли занимать успешно. Поэтому, может быть, до конца года мы на рынок публичных заимствований выходить не будем.

— Насколько я понимаю, Вы хотите конкурировать с независимыми производителями по ценам ниже, чем регулируемые. Как идет процесс обсуждения с регулятором? Видите ли вы возможность двигаться в обратном направлении, в смысле пропорций рынка, которым владеет «Газпром»?

— А.В. КРУГЛОВ: Безусловно, мы видим одно из направлений наших задач, и я уже об этом сказал в своем выступлении, — это повышение конкурентоспособности «Газпрома» на российском рынке. Что сейчас происходит? Из-за того, что мы зажаты в рамках регулируемой цены, а независимые производители гибки в своей ценовой политике, фактически путем предоставления скидок нас вытесняют из премиальных регионов в убыточные регионы. И мы со своей стороны считаем справедливым, если у нас появится право также устанавливать цены в рамках определенного ценового диапазона. Такие

разговоры ведутся и с Министерством энергетики, и с Министерством экономики. И мы считаем, что мы близки к положительному решению такого вопроса.

— Е.Е. КАРПЕЛЬ: Известно, что внутренние цены на российском рынке установлены с учетом перекрестного субсидирования. Имелось в виду то, что средняя цена должна за счет реализации газа в высокодоходных регионах компенсировать те убытки, которые у нас происходят по реализации газа в низкодоходные и убыточные регионы. Следует отметить, что в низкодоходных и убыточных регионах работает только «Газпром». Независимые производители туда газ не поставляют. Сегодня в сложившейся обстановке, о которой уже рассказал Андрей Вячеславович, мы практически вытеснены с премиальных рынков, поэтому вместо того, чтобы доходы этих рынков (я имею в виду высокодоходный рынок) как субсидии были заложены в эти цены, они стали просто дополнительным доходом независимых производителей. А все убытки ложатся на «Газпром» в этом случае. Поэтому «Газпром» обратился с тем, чтобы нам разрешили тоже иметь определенные возможности по установлению рыночных цен, чтобы наши возможности совпадали с возможностями независимых производителей, то есть, чтобы конкуренция была действительно справедливой. Нас поддержало в этом отношении Министерство экономики, поддержало Министерство энергетики, поддержала Федеральная служба по тарифам, которая разработала и представила в Правительство соответствующий проект постановления. Сейчас этот проект постановления очень долго согласовывается, рассматриваются разные мнения. И на последнем совещании, которое было проведено Владимиром Владимировичем Путиным по

энергетической комиссии, также этот вопрос поднимался, и дано поручение рассмотреть и дать предложения по решению этого вопроса. Это позволит нам тоже работать с крупными стабильными потребителями на основе предоставления им скидок.

Следует отметить, что скидки, которые предоставляют независимые производители, в основном находятся в пределах 10%. У нас возможностей предоставлять скидки даже меньше, чем у независимых. Потому что, работая в убыточных и низкорентабельных регионах, мы, естественно, не можем допустить убыточности реализации. Поэтому вот эта небольшая маржа 5–7%, которую мы могли бы в отдельных случаях крупным потребителям предоставлять — это то, что мы можем внести в эту правильную, конкурентную, справедливую борьбу за рынки сбыта газа.

— *Возвращаясь к финансированию «Силы Сибири», вы сейчас считаете правильной «разморозку» цен на внутреннем рынке, для того, чтобы полученные средства направить на финансирование этого проекта? Какой вы видите уровень ежегодного роста цен в ближайшие, скажем, три года?*

А.В. КРУГЛОВ: На первый вопрос отвечаю, а на второй вопрос я, может быть, коротко начну отвечать, а потом продолжат коллеги из бухгалтерии. У нас в бюджете этого года заложена определенная сумма на ретроактивные платежи. Что касается изменения внутренних тарифов на газ и «разморозки» внутренних цен — да, мы считаем, что это может быть одной из мер государственной поддержки, в том числе для строительства газопровода «Сила Сибири», потому что в настоящее время цены на внутреннем рынке находятся на таком, критическом уровне.

— Е.Е. КАРПЕЛЬ: В настоящее время цены на газ на внутреннем рынке не покрывают инвестиционных издержек, которые необходимы нам для поддержания в работоспособном состоянии системы и поддержания добычи, даже без инвестиционной составляющей. Мы ожидаем, что в 2016 году рентабельность поставок газа на внутреннем рынке составит 1,6% по чистой прибыли. Это уже, само собой, говорит о том, что цены занижены, и та динамика цен, которую предлагает сегодня Министерство экономического развития, приведет к тому, что до 2030 года — мы просчитали перспективу по их прогнозу — мы будем иметь рентабельность порядка 4% на внутреннем рынке и обеспеченность собственными средствами на инвестиции порядка 53–54%. И это, естественно, в основном за счет амортизации, которая есть в цене. Поэтому с этой ценой ни внутренний

рынок нельзя обеспечить поддержанием работы — я имею в виду мощности по добыче и транспорту газа, — ни тем более эти деньги, эта прибыль не может быть источником для реализации других проектов. Поэтому мы предложили, мы обратились к Председателю Правительства, в Министерство экономики с тем, чтобы цены на газ на внутреннем рынке изменялись выше, чем предлагает Министерство экономики по «инфляции-минус», — на «инфляцию-плюс». При этом мы предлагаем, что повышение цен не превысит 10% в год, что, в свою очередь, не окажет влияния на экономику потребляющих отраслей. Я имею в виду, что по расчетам, которые нами проведены, это повышение стоимости составит порядка 0,5% в год для отраслей промышленности. Самое большое повышение цен будет для электроэнергетики, естественно. Но электроэнергетика — это отрасль, которая нуждается в техническом перевооружении, в реализации инвестиционных проектов, и поэтому они с пониманием относятся к тому, чтобы их проекты были окупаемы, а при этой цене, которая сегодня существует, они не окупаемы. Поэтому с энергетиками у нас противоречий в подходе к повышению цен нет. Мы предлагаем индексацию в 2015 году 2% плюс к инфляции, в 2016 году — 3%, в 2017 году — 4%, и далее по 4% в год. Это с учетом планируемых инфляций не превысит 8–10% в год.

— *Планируете ли вы ретроактивные выплаты в этом году?*

М.Н. РОССЕЕВ: Мы в этом году не ожидаем возникновения каких-либо существенных сумм расходов — по той информации, которой мы обладаем на сегодняшний день, — сопоставимых с теми расходами по признанию ретроактивных платежей, которые были у нас в предыдущие годы. По состоянию на конец 2013 года, общая сумма задолженности по ретроактивным платежам с учетом частичного резервирования составляла около миллиарда долларов. Эта сумма, наверно, и будет погашена в течение года, может быть, даже несколько меньше, с учетом состоявшихся переговоров. Поэтому каких-то новых существенных обязательств мы не ожидаем. По состоянию на конец 2013 года было около миллиарда долларов — будет погашена эта сумма, даже чуть меньше, я думаю.

— *В связи с тем, что долг Украины копится с ноября прошлого года, потребуются ли «Газпрому» — и если да, то когда, — формировать резерв под эту задолженность в российской и международной отчетности?*

М.Н. РОССЕЕВ: Дело в том, что в части задолженности Украины в настоящее вре-

мя мы перешли в режим предоплаты с компаний «Нафтогаз». Соответственно, если наши контрагенты будут придерживаться установленных контрактных обязательств, то прироста задолженности уже не должно происходить. Накопленная задолженность без полных цифр июня составляла где-то 4,5 млрд долл. Алексей Борисович Миллер уже анонсировал эту цифру. Таким образом, мы обязательно будем рассматривать эту задолженность на предмет необходимости создания резерва, в зависимости от того, как будет продвигаться ситуация с погашением этой задолженности. И первый период, в котором мы должны будем это сделать, это уже полугодие. Соответственно, эта задолженность будет рассмотрена. В самом консервативном случае она может быть зарезервирована в полном объеме, не более того. И это произойдет одновременно в отчетности и по российским стандартам, и по международным.

— *В связи с тем, что вы недавно получили листинг акций на Сингапурской бирже и активно ведете переговоры с финансовым сообществом АТР, какие дальнейшие планы в этом регионе, в том числе на фондовых площадках?*

А.В. КРУГЛОВ: Что касается сотрудничества с финансовыми институтами Азиатско-Тихоокеанского региона, безусловно, мы заинтересованы в дальнейшем расширении этого сотрудничества. И подписанный контракт с Китаем будет являться таким драйвером по расширению и укреплению этого сотрудничества. Потому что во многом при обсуждении вопросов финансирования, при обсуждении вопроса сотрудничества с финансовой сферой основным из условий разговора, в частности, с китайскими банками, с китайскими фондами, которые по объему управляемых средств являются крупнейшими в регионе, является наличие сотрудничества с Китаем. Сейчас это важнейшее условие выполнено. И наша задача — расширение такого, пока образовательного, процесса для того, чтобы познакомить инвесторов из этого региона с «Газпромом». Вы знаете, что положительная динамика в этом процессе уже имеется. У нас доля инвесторов в наш акционерный капитал за последние три года увеличилась где-то на 10%. И в каждом облигационном выпуске мы видим рост доли участия в аллокации, я имею в виду бондов, заявок из стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Важный шаг мы сделали по получению листинга на Сингапурской бирже. Следующим шагом мы рассматриваем возможность повышения уровня этого листинга. И также мы ведем переговоры по получению листинга на Гонконгской бирже. Это даст доступ к большо-

му пулу инвесторов из Китая и Гонконга. И это мы считаем перспективным, особенно в связи с открытием торгового коридора между Гонконгской и Шанхайской биржами и потенциальной полной конвертацией юаня, которую все ожидают в ближайшие год-два.

Здесь существуют определенные вопросы. В частности, по подписанию российским регулятором Меморандума IOSCO. Мы думаем, что это может состояться уже осенью этого года. И после этого, мы считаем, что все условия для такого ускоренного выхода и получения листинга в Гонконге у нас будут. С другой точки зрения, они уже и сейчас есть, но процедура просто более длительная. В Сингапуре мы получили листинг практически за полтора месяца от начала переговоров с биржей.

Кроме того, мы также рассматриваем возможность привлечения долгового капитала на рынках Азии через выпуск дебютного транша облигаций в офшорном юане (CNH), может быть, в сингапурских долларах. Объем, конечно, не такой большой по рынку. Но мы такую возможность со временем для себя, в перспективе, рассматриваем, в плане опять — таки знакомства с инвесторами из этого региона, представления «Газпрома» как заемщика и диверсификации источников финансирования.

Что касается кредитов или синдицированных кредитов, конечно, тоже мы рассматриваем, что этот рынок и этот инструмент будут интересными для компании после подписания соответствующих межправительственных соглашений о двойном налогообложении, когда в стоимости привлеченного средства не будет учтен налог, который иногда доходит до 20%.

— *Через несколько дней вступает в действие формула НДС на газ. Одновременно Правительство ведет дискуссию о налоговом маневре в нефтяной отрасли. Возникает риск, что Правительству придется пересмотреть, в том числе, и формулу НДС на газовый конденсат. Ведутся ли такие дискуссии, и видит ли «Газпром» риск того, что опять придется пересматривать документ, к которому так долго шли?*

К.И. ОГАНЯН: Нам неизвестно, что Правительство планирует каким-либо образом пересматривать формулу НДС на газ или ее компоненты или увеличивать коэффициент изъятия. По крайней мере, у меня в Департаменте такой информации нет. В любом случае, моя личная точка зрения заключается в том, что каким-либо образом пересматривать саму формулу либо ее параметры нужно как минимум после того, как она хоть какой-то продолжительный период времени будет работать.

Вы сами абсолютно правильно заметили, что только в июле формула вступает, и поэтому уже планировать в ней какие-либо изменения, на мой взгляд, не очень правильно.

Что касается налогового маневра. Мы отслеживаем эту ситуацию. Могу сказать, что внутри себя мы проводим большую работу по комплексному анализу налоговой нагрузки на газовую отрасль и на нефтяную отрасль. И, наверно, я немного забегу вперед, но могу сказать, что на сегодняшний день у нас есть уже предварительные анализы этого результата. Мы рассчитали достаточно значительный ряд финансово-экономических показателей, и на сегодняшний день я могу сказать о том, что мы не выявили какой-либо существенной разницы в уровне налоговой нагрузки на газовую и нефтяную отрасли. По нашим оценкам, которые мы, если на то будет соответствующее решение руководства, готовы будем представить в соответствующие министерства, налоговая нагрузка на нефтяную и газовую отрасли находится на сопоставимом уровне. Кроме того, еще раз я хочу сказать, и Елена Евгеньевна Карпель об этом неоднократно говорила, что удельная стоимость единицы газа и единицы нефти, на самом деле, существенно отличаются. То есть газ более чем в 2,5 раза в этом плане недооценен. Этот фактор также надо учитывать. Равно как и тот фактор, о котором также сегодня говорилось — это фактор регулируемых цен, который также необходимо принимать во внимание.

— *4 июня произошло заседание комиссии, на котором, в частности, поднимались вопросы и обсуждение биржевой торговли газом. Если она начнется, то какое место биржевой сегмент займет в стратегии управления акционерной стоимостью «Газпрома»?*

А.В. КРУГЛОВ: Вопросы маркетинга и реализации газа на внутреннем рынке не являются предметом моей компетенции и сферы ответственности. И, тем не менее, частично на ваш вопрос отвечу. Предполагается, что на бирже могут быть реализованы объемы до 18 млрд куб. м газа. В принципе, я считаю, что для начала это тоже неплохо.

Е.Е. КАРПЕЛЬ: Этим постановлением предусмотрена не только торговля на бирже, но и на электронных площадках — конечно, оформленных в установленном порядке. В этом плане это расширяет ту возможность, которая была раньше, когда была речь только о торговле на бирже. Что касается стоимости — да, стоимость предусмотрена там по свободным ценам, по договорным ценам. И предусмотрено обязательное право на транс-

Что касается проведения расчетов в юанях, в рублях — мы к этому готовы и считаем, что это нормально. Дополнительных рисков это для «Газпрома» нести не будет, за исключением, может быть, небольших транзакционных издержек.

портировку этого газа до потребителя. Поэтому Вы совершенно правы, что при реализации газа на электронных площадках или на бирже будут применяться свободные цены, где можно уже в зависимости от обстановки на рынке газа регулировать эти цены. Я имею в виду, поставщику.

— *Какова себестоимость добычи газа на месторождениях Восточной Сибири? Насколько она сопоставима со средней, которую Вы называли сегодня?*

А.В. КРУГЛОВ: У нас в инвестиционную программу будут внесены изменения, касающиеся проведения проектно-исследовательских работ и работ по перебазировке и созданию условий для работы на этих проектах. Насколько будет отличаться себестоимость газа на месторождениях Восточной Сибири от себестоимости газа в Западной Сибири, я Вам сейчас не скажу. И никто, наверно, не ответит. Потому что, во-первых, это будет зависеть от того, какая там будет налоговая нагрузка на добычу. Вы знаете, что ведется разговор о предоставлении налоговых льгот. А НДС, на самом деле, занимает львиную долю в себестоимости. Поэтому начнем работать, и потом я Вам с удовольствием расскажу, какова она.

— *Вы планируете контракты с Китаем обслуживать не в долларах, а в юанях?*

Что касается проведения расчетов в юанях, в рублях — мы, в принципе, к этому готовы и считаем, что это нормально. Никаких дополнительных рисков это для «Газпрома» нести не будет, за исключением, может быть, небольших транзакционных издержек. Но я не готов раскрыть детали обсуждения контракта с Китаем.

Газпром. Итоги и перспективы

Итоговая пресс-конференция ОАО «Газпром», посвященная работе компании в 2013-м году, и обозначившимся в настоящее время перспективам, состоялась 27 июня 2014 года по итогам заседания Совета директоров; председателем Совета директоров компании был избран Виктор Зубков, его заместителем — Алексей Миллер, который, будучи также председателем Правления компании, ответил на вопросы журналистов о текущем и перспективном положении компании «Газпром»



— Возобновились ли уже переговоры с Китаем по поставкам по «западному» маршруту и поставкам СПГ?

— Переговоры по «западному» маршруту начались сразу же после подписания контракта по «восточному» коридору. В рамках визита Президента РФ Владимира Путина в Китай был подписан исторический контракт на поставку 38 млрд куб. м газа в год на 30 лет. Стоимость контракта 400 млрд долл. Сразу после того, как был подписан контракт, мы с китайскими коллегами приступили в рамках визита к переговорам по «западному» маршруту. Несколько лет назад был сделан очень большой задел, еще до того как приоритеты были расставлены в очередности: сначала «восточный» маршрут, потом — «западный». Поэтому можно рассчитывать на то, что договоренности по условиям поставок по «западному» маршруту будут достигнуты в ближайшей перспективе. Китайские компании проявили интерес к проекту «Владивосток-СПГ». Мы с ними продолжим переговоры и по этому проекту тоже.

— Какие месторождения «Газпрома» на Востоке обеспечат добычу 38 млрд куб. м в год к 2023–2024 годам?

— Что касается «восточного» маршрута и ресурсной базы, поставки газа для газопровода «Сила Сибири» в 2023–2024 году будут осуществляться за счет двух месторождений — Чаяндинского и Ковыктинского.

— Какова позиция «Газпрома» по вопросу доступа независимых производителей к газопроводу «Сила Сибири»?

— Что касается независимых производителей при поставках по газопроводу «Сила Сибири», экспортные поставки газа в Китай рассчитаны только на ресурсную базу «Газпрома».

— Обсуждается ли с компанией «Роснефть» доступ к газопроводу проекта «Сахалин-2»?

— Этот газопровод не входит в Единую систему газоснабжения, он принадлежит компании Sakhalin Energy, где акционерами являются Shell, Mitsui, Mitsubishi. В «Газпром» такой запрос от компании «Роснефть» поступал. Компания Sakhalin Energy имеет планы развития своих мощностей по сжижению газа в рамках проекта «Сахалин-2» и планирует, что мощности этого газопровода будут востребованы под новые проекты этой компании.

— «Газпром» считает целесообразным повышение внутренних цен на газ в ближайшие годы выше инфляции для финансирования инвестпроектов, в том числе для финансирования «Силы Сибири». Сегодня Минэкономики сказала, что не считает это целесообразным, и тарифы будут заморожены на уровне роста 5% в год. Следовательно, если тарифы не будут подниматься так, как этого хочет «Газпром», как компания будет финансировать инвестпроекты, в частности Восточную программу?

— Поддерживаю позицию Министерства экономики, которая сегодня была заявлена. «Газпром» ни к кому не обращался с предложениями финансировать газопровод «Сила Сибири» за счет повышения тарифов. Вообще такой вопрос не ставился, и никаких обращений в Правительство и в профильные министерства мы не направляли. Речь идет о предоставлении определенного преференциального режима для проекта. И здесь я могу сказать, о каких налогах идет речь. В первую очередь, речь идет о полном обнулении НДС. Посмотрим еще возможности предоставления преференций по другим налогам. Но, подчеркиваю, никак в увязке с газопроводом «Сила Сибири», нашей инвестиционной программой и ее увеличением мы не ставили в адрес Правительства и профильных министерств вопрос о повышении тарифов на газ.

— Китай занимает в жизни нашей страны все большее и большее значение. Нас интересует процентное участие в подрядах на трубопроводы отечественных и китайских компаний? Поскольку получится не логично, что Китай получает газ по льготной цене, и при этом получит контракты для своих подрядчиков.

— Во-первых, Вы не знаете цены на газ, поэтому я не знаю, как Вы формируете свое мнение. Цена является коммерческой тайной, и я сразу хочу сказать, что сегодня я ее, как и на предыдущих встречах, не скажу. И Вы ее не узнаете. Цена является такой, что обеспечивает «Газпрому» все корпоративные стандарты по экономической эффективности проектов в добыче и транспортировке газа. Подчеркиваю:

все корпоративные стандарты по экономической эффективности. По подрядным организациям. Хотел бы обратить Ваше внимание на то, что «Газпром» не планирует и не планировал привлекать какие-либо компании для строительства «Силы Сибири». Поэтому также прозвучали оценки, но в планах у нас ничего этого не было. Действительно, контракт очень большой. Объем финансирования по проекту «Сила Сибири» определен в 55 млрд долл. Без сомнения, это большое количество заказов. Без сомнения, это заказы на российских предприятиях. Без сомнения, это предприятия в наших профильных конкурентоспособных отраслях на мировом рынке, как металлургия, трубная промышленность, машиностроение. Поэтому могу сказать, что данный контракт даст очень большой и серьезный импульс для развития российской экономики.

— Почему «Газпром» не добавляет в бытовую газ одоранты? Связано ли это с дороговизной?

— Что касается бытового потребления газа, «Газпром» осуществляет свою работу до границ населенных пунктов. В рамках программы газификации, соответственно, газификация домовладений, внутрипоселковые сети, внутридомовые сети, котельные и так далее — это зона ответственности не «Газпрома». В рамках программы газификации есть задачи, которые мы решаем — мы работаем в геологоразведке, добыче, транспортировке газа, хранении и распределении до границ населенного пункта.

— В индийской прессе появились сообщения, что Индия предлагает России продлить китайский газопровод до границы с Индией. Обсуждалось ли это с вами? И, в принципе, интересен ли вам подобный проект?

— Мы также обратили внимание на эти информационные сообщения; нам эта идея известна. И могу сказать, что эта идея смелая, можно даже сказать, красивая. Но есть ряд открытых проблемных вопросов по проекту, в том числе технических. Один из вопросов — это то, что такой газопровод должен проходить через высокогорные районы. Да, «Газпром» на сегодняшний день является компанией, которая построила и эксплуатирует самый высокогорный газопровод в мире — 3184 м, с перепадом высот 2500 м. Буквально неделю тому назад мы выезжали в Ставрополье, на месте общались со специалистами, которые эксплуатируют этот высокогорный газопровод, с пониманием того, что в обозримой перспективе строительство такого рода высокогорных газопроводов может быть востребовано.

Если говорить об интересе к индийскому рынку, конечно же, он у нас есть. У нас есть контракт на поставку сжиженного природного газа на индийский рынок. Но возможности, которые открывает магистральный газопровод, просто несопоставимы с теми, которые есть у СПГ. И если предположить, что вдруг такого рода проект перейдет в практически плоскость обсуждения, то он нам будет интересен. Индийский рынок, так же как и рынок Китая, является чрезвычайно емким, динамичным, быстрорастущим. И если мы начнем поставлять трубопроводный газ еще и в Индию, то значительно раньше достигнем уровня поставок газа на азиатские рынки, сопоставимого с объемами поставки в Европу. Соответственно, очень большими темпами — в разы — мы будем тогда превышать объемы поставок на европейские рынки уже в обозримой перспективе. Но я подчеркиваю: пока это только идея — идея, нам известная, как я уже сказал, идея смелая и красивая.

— Как сейчас продвигаются переговоры с японскими партнерами по «Владивосток-СПГ», в частности о покупке этого газа и об инвестировании в проект?

— В первую очередь я хочу сказать о той бизнес-модели, которую мы реализуем в проекте «Владивосток-СПГ». В состав проекта как акционер на 49% вошел «Газпромбанк». При этом «Газпромбанк» взял на себя обязательство на 100% обеспечить финансирование этого проекта. «Газпром» ни рубля, ни доллара из инвестиционной программы «Газпрома» на проект «Владивосток-СПГ» не потратит. Соответственно, есть и такая форма финансирования, как привлечение в акционерный капитал. И, по-видимому, такая форма финансирования также будет использоваться, но это уже будет за счет продажи доли «Газпромбанка».

Переговоры с японскими покупателями продолжаются. Можно ожидать, что до конца 2014 года с рядом крупнейших японских покупателей могут быть подписаны основные юридически обязывающие условия поставки. Можно ожидать, что до конца 2014 года будет сформирован окончательный состав акционеров этого проекта. На сегодняшний день два партнера: у «Газпрома» — 51%, у «Газпромбанка» — 49%.

— Сегодня двенадцатый день как на Украину не осуществляются поставки газа. Теряется ли газ на Украине по дороге в Европу?

— На сегодняшний день проблем с транзитом российского газа через территорию Украины нет. И на то есть причины. Первая заключается в том, что в украинской промышленности уровень потребления значительно

— в разы — ниже стандартного уровня потребления для июня. И второй момент: Украина использует так называемые реверсные поставки газа. Хотя на самом деле всем понятно, что речь идет об оседании российского газа в украинской трубе.

Проблема, которая есть, сегодня не видна, потребители в Европе и на Украине ее еще не чувствуют. Она заключается в том, что Украина не закачивает в полном объеме газ в подземные хранилища. Это грозит тем, что о так называемом несанкционированном отборе из украинской трубы — иногда говорят, это воровство, иногда какие-то другие слова используют — мы, по-видимому, сможем услышать осенью этого года. Вероятность такого сценария чрезвычайно велика. Сегодня заявка на транзит Украиной исполняется полностью. Но именно проблема недозакачки газа в ПХГ, которая сейчас ни широкой публике, ни потребителям не видна, встанет очень остро буквально в течение ближайших нескольких месяцев.

— Вы начали закачку газа в европейские ПХГ, как вы планировали, в связи с кризисом на Украине? И чей это будет газ: российский или среднеазиатский?

— Закачку в подземные хранилища в Европейском союзе своего газа «Газпром» уже начал. Могу сказать, что «Газпром» имеет оперативный резерв газа на территории Европейского союза более 2,6 млрд куб. м. Сколько мы сможем закачать? Думаю, что сможем закачать более 5 млрд куб. м. Есть оценка по максимальному суточному отбору, который мы сможем обеспечить именно за счет своего собственного газа из подземок в Европе — это максимум 54–55 млн куб. м в сутки. На самом деле это не много, потому что исторический максимум транзита газа через территорию Украины — чуть больше 400 млн куб. м в сутки. Подчеркиваю: это транзит только через Украину при поставке газа в дальнее зарубежье. Соответственно, если эту цифру вы сопоставите с теми объемами отбора газа из подземных хранилищ, которые мы сможем обеспечить, вы понимаете, что это где-то 1/7. Но это лучше, чем ничего. Могу сказать, что мы рассматриваем возможности для еще большего увеличения закачки газа в ПХГ в Европейском союзе, но это полностью не снимает транзитные риски Украины предстоящей зимой 2014–2015 годов.

— Мы недавно слышали о том, что «Нафтогаз» хочет подать в суд. Во всяком случае сказали, что Украина может подать в суд на пересмотр контракта по транзиту газа. Каким образом данный спор может сказаться на увеличении рисков?

— Я слышал из средств массовой информации о такого рода позиции НАК «Нафтогаз Украины». Но в адрес руководства компании «Газпром», в адрес Председателя Правления по данному вопросу и с данной проблематикой не обращались. Я нахожусь в прямом контакте с генеральным директором НАК «Нафтогаз Украины» господином Коболевым. У меня с ним на эту тему разговора не было. Он такие вопросы передо мной не ставил, точно так же как и не обращался ко мне письменно.

Если предположить то, что Украина начнет подвергать сомнению транзитный договор, то это плохая новость. Мы с вами сейчас говорим о тех рисках, которые есть по контракту на поставку газа на Украину, о тех проблемах, которые возникают в связи с недозакачкой газа в подземные хранилища Украины, говорим о всяких разных полуаферистических реверсных схемах и так далее. Но постановка вопроса по транзитному договору — это уже прямой удар по надежности транзита газа из России в Европу. Подчеркиваю: никаких официальных обращений в адрес руководства компании «Газпром», в адрес Председателя Правления не было. И никаких переговоров не было, даже телефонных.

— Украина собирается модернизировать свою ГТС самостоятельно с американскими и европейскими партнерами без России. Какую вы позицию по этому поводу занимаете?

— Вопрос звучит «Сколько газа через модернизированную ГТС Украины...». Все-таки надо сначала ее модернизировать. Это первое. Во-вторых, то, что касается позиции «Газпрома» по модернизации газотранспортной системы Украины с американцами, с европейцами и так далее. У нас нет в настоящее время никакого интереса к этому проекту. Поезд уже ушел, и ушел не вчера. Мы в модернизации газотранспортной системы Украины участия принимать не будем.

Есть ряд серьезных вопросов имущественного характера. В прессе появляется информация о том, что внесен законопроект о реформировании НАК «Нафтогаз Украины», и много всяких интересных новаций о том, как собираются реформировать газовую отрасль. Хотел бы обратить внимание на то, что газотранспортная система Украины не принадлежит НАК «Нафтогаз Украины», не находится на балансе НАК «Нафтогаз Украины». Она принадлежит украинскому государству. Прежде чем с кем-либо что-то обсуждать по партнерству, по модернизации и так далее, газотранспортная система Украины должна появиться на балансе того или иного хозяйствующего субъекта. Пока это не произошло. Мы знаем,

в какой степени вопрос газотранспортной системы Украины политизирован, и в каких дискуссиях в Верховной Раде обсуждается эта тема. Поэтому сначала имущественно-правовые вопросы должны быть решены в отношении газотранспортной системы Украины. А потом уже, после того как эти вопросы будут решены — с десяток украинских законов должно быть изменено Радой, — тогда можно говорить, будут там партнеры или не будут, у какого хозяйствующего субъекта будет на балансе эта газотранспортная система и так далее. Сегодня она нигде и никому не принадлежит. Хозяина у газотранспортной системы на Украине нет. У НАК «Нафтогаз Украины» на балансе газовой трубы нет.

То, что касается вообще такого проекта. Те оценки, которые мы делали, говорят о том, что вообще-то оценка газотранспортной системы Украины — небольшая. Газотранспортная система Украины стоит очень недорого. Но подчеркиваю: вопрос заключается, в первую очередь, в имущественно-правовом характере, который должен быть решен. Что касается российского газа, без сомнения, Украина без российского газа обойтись не может, об этом говорят политические деятели на Украине. Поэтому российский газ в украинской трубе будет. Но в каких объемах, в каком она будет состоянии — время покажет.

— До сих пор «Газпром» не предпринимал никаких шагов на тему реверсных поставок, поскольку объемы были невелики. Сейчас Украина ведет переговоры, чтобы увеличить объем реверса. Где тот порог, после которого «Газпром» может предпринять какие-то шаги в этом направлении и какие это могут быть шаги?

— Пока очень внимательно смотрим. Обладаем исчерпывающей информацией в отношении того, как это делается, что делается, где там что к чему привинтили, что тут построили дополнительно, чтобы этот кольцевой реверс организовать. На самом деле, наш российский газ остается на территории Украины. Украина нашим российским газом распоряжается как своим. Никакого физического реверса нет.

Что касается того, что будет происходить дальше и что может происходить дальше. По—видимому, в обозримой перспективе наступит такой момент, когда мы будем вводить ограничения поставок российского газа в направлении тех ГИС (газоизмерительные станции), где мы фиксируем реверсные поставки, со всеми вытекающими последствиями для тех компаний, которые получают российский газ через эти ГИС. Я имею в виду европейские компании. Еще раз повторяю — это полуаферистическая схема. Украина не имеет права

распоряжаться нашим газом в своей трубе. Пункты сдачи находятся за границей, за территорией Украины.

— Еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер в четверг пригрозил странам Европейского союза, которые поддержат проект «Южный поток» в нынешнем виде; Еврокомиссия не может смириться с тем, что ряд государств. Он призвал страны ЕС отложить проект до тех пор, пока он не будет соответствовать европейскому праву. Каково Ваше мнение по этому вопросу?

— Вчера потратил какое-то время, прочитал от начала до конца статью господина Гюнтера Эттингера в Handelsblatt. В первую очередь я хотел бы сказать, что у нас с Европейской комиссией общее целеполагание, поскольку задача заключается в том, чтобы диверсифицировать транспортные маршруты поставок газа. И господин Эттингер говорит о том, что необходимо обеспечить энергетическую безопасность Европейского союза, стабильность поставок. Это наша общая цель, те задачи, которые мы решали и будем решать вместе. Но мы должны отметить, что, если мы говорим об энергетической безопасности и стабильности поставок для Севера Европы, то благодаря диверсификации транспортных маршрутов, энергетическая безопасность Севера на сегодняшний день выше, чем Юга. И может быть, все-таки необходимо предпринять определенные шаги и меры, пойти тем же самым путем, которым пошли, снижая риски стабильности и надежности поставок для Севера, чтобы выйти на такой же уровень энергетической безопасности для Юга Европы? Но это, конечно же, дело Европейской комиссии, Европейского союза. Им нужно принимать решение, где уровень энергетической безопасности должен быть выше, где ниже. Но на сегодняшний день — подчеркиваю абсолютно объективный факт — всем понятно, что Юг Европы более уязвим.

Что касается газопровода «Южный поток», со всеми странами-участниками проекта подписаны межправительственные соглашения. И деятельность компании, и реализация проектов на территории этих стран регулируется и строится на основании этих межправительственных соглашений. При этом, в соответствии с Венской конвенцией о праве международных договоров 1969 года надо понимать, что международный договор имеет главенствующее положение над внутренним законодательством, как отдельных стран, так и экономических союзов, и в частности Европейского союза. В одностороннем порядке никакие изменения в эти договоры

не могут быть внесены. А также эти договоры не могут быть в одностороннем порядке денонсированы.

Поэтому проект «Южный поток» и межправительственные соглашения, на базе которых Россия работает со странами-партнерами, защищены международным правом.

— Строительство «Южного потока» в Болгарии и Сербии никак не начнется. Как Вы оцениваете риски того, что будет как — то сдвинут график строительства? Когда Вы говорите, что к концу 2015 года пойдет первый газ по «Южному потоку», Вы говорите, что он придет в Болгарию? Или уже в Италию он придет в конце 2015 года?

— В конце 2015 года газ придет именно в Болгарию. И это будет первая нитка из четырех. И соответственно, поставки газа будут для Болгарии, Турции и Сербии. Что касается Италии, это уже выход газопровода на конечную проектную мощность — 63 млрд куб. м газа. И выход на проектную мощность произойдет в декабре 2017 года.

Напомню график ввода морских участков газопровода: конец 2015 года — первая нитка, конец 2016 года — вторая и третья, конец 2017 года — четвертая нитка. Соответственно, под этот график ввода морских участков синхронизировано строительство и ввод мощностей на сухопутных участках. На сегодняшний день пока каких-то критических, проблемных вопросов, моментов, что этот график будет не соблюден, мы не видим.

— Если «Южный поток» не пойдет в Италию, будет ли ENI сохранять свою долю в морской части? И если нет, кто будет финансировать эту долю?

— На самом деле, вопрос про ENI отпадет, потому что целевым рынком «Южного потока» Италия была, есть и будет. И основные объемы газа по газопроводу «Южный поток» будут поставляться в Италию. Но Италия не является страной-партнером по проекту «Южный поток», не подписывала межправительственного соглашения по проекту, потому что мы в Италии и не планировали, и не собирались строить газотранспортных мощностей. А компания ENI является акционером морского участка. При этом всем хорошо известно, что компания ENI также является акционером известной компании Saipem, которая является подрядчиком в рамках этого проекта. И итальянские компании, в том числе те, где компания ENI является также акционером, получили многомиллиардные контракты.

— В связи со строительством «Южного коридора», по которому газ пройдет через наш край, а далее — через «Южный по-

ток» в Европу, планируется ли развитие на Ставрополье крупного газотранспортного узла, что было бы логично?

— Действительно, в рамках поездки на Ставрополье, которая недавно состоялась, был озвучен ряд важных решений только для региона, но и для газового рынка России, и наших традиционных рынков сбыта. В частности, это касается Ставропольского газотранспортного узла. В газовом бизнесе чрезвычайно важна предсказуемость партнеров. Поэтому те планы, которые заявляет «Газпром», известны нашим партнерам. Тем более, когда речь идет об очень больших объемах поставок. В частности, в наших планах в среднесрочной перспективе к концу 2017 года, об этом наши партнеры должны знать, из этого региона со Ставропольского газотранспортного узла мы будем поставлять 81 млрд куб. м газа на экспорт.

В ходе поездки мы обсуждали опыт эксплуатации и работы компрессорной станции «Ставропольская». Эта компрессорная станция является головной для магистрального газопровода из России в Турцию — «Голубой поток». Есть перспективы увеличения поставок газа в Турцию в коридоре «Голубого потока». И также, что немаловажно, мы обсуждали вопрос о реконструкции линейной части, компрессорной станции, с учетом того что Ставропольский газотранспортный узел обеспечивает снабжение газом 12 субъектов Российской Федерации. Но еще раз подчеркну: если говорить о новом звучании, о новом видении Ставропольского газотранспортного узла — это, в первую очередь, то, что он становится крупным экспортоориентированным распределительным центром — 81 млрд куб. м к концу 2017 года.

— Планируете ли вы принять предложение от OMV по покупке доли в австрийской газовой бирже Central European Gas Hub? Глава OMV Герхард Ройсс озвучил это во вторник.

— Если говорить о нашем участии в биржевой торговле в Баумгартене, в крупнейшем газовом хабе Европы, у нас такой интерес был. Мы этот вопрос обсуждали и раньше, еще до того, как с OMV были подписаны документы по их участию в проекте «Южный поток» — по австрийскому участку проекта «Южный поток». По-видимому, те переговоры, которые у нас состоялись по «Южному потоку», также дали импульс и продолжению наших переговоров по участию в газовом хабе. Интерес у нас такой есть, я думаю, что мы можем обсудить и конкретный процент участия.

— «Газпром» не только продает газ, но еще и покупает, например в Средней Азии и в Закавказье. Узбекистан экспортирует

газ, когда он ему самому не нужен: зимой поставки уменьшаются в несколько раз по сравнению с контрактным объемом, который они должны поставлять, или полностью прекращаются. Одновременно нарушается транзит через Узбекистан туркменского газа — всего за прошлый год около 120 млн куб. м туркменского газа не попало в «Газпром». Нужны ли «Газпрому» такие поставщики?

— А.Б. МИЛЛЕР: Вы еще раз подтвердили то, что Вы хорошо знаете газовый баланс и вообще знаете, что у нас происходит на рынке. Вопрос, который Вы задали, очень-очень глубокий. С недопоставкой среднеазиатского газа мы вообще сталкиваемся ежегодно. Вы сейчас называли цифры по этому году, по тому, что происходит с узбекским газом, с туркменским газом и так далее. Также Вы в своем вопросе сказали такую фразу: «Это столько же, сколько Украина получает в сутки». Проблематика, которая есть по поставкам среднеазиатского газа в портфель «Газпрома», совершенно по-другому сейчас высвечивается с учетом ситуации, которую мы прогнозируем по Украине.

Уже были сказаны слова в отношении предсказуемости. Абсолютно точно можно предсказывать, что и предстоящей зимой от поставщиков из этого региона мы будем недополучать десятки миллионов кубометров газа. Что это значит? Это значит, что, если у нас одновременно будет складываться напряженная ситуация с транзитом газа через территорию Украины, мы должны быть во всеоружии и иметь все возможности для того, чтобы эти прорехи в газовом балансе закрывать российским газом. Для этого должны быть созданы новые газотранспортные мощности, должна быть проведена работа по реконструкции объектов транспорта газа.

Поскольку ситуации и по Средней Азии, и по Украине прогнозируемые, будем надеяться, что Украина все-таки начнет платить, и мы выйдем на стабильные взаимоотношения. Но, как мы понимаем, надо готовиться и к более жестким сценариям. Поэтому мы не можем себе позволить такой ситуации, что мы будем надеяться на среднеазиатский газ, а в суточном балансе не увидим десятков миллионов кубометров, недопоставленных среднеазиатскими поставщиками.

«Газпром» уже в настоящее время предпринимает все необходимые шаги и действия, чтобы к началу зимы иметь возможности, подчеркиваю — возможности, полностью заместить поставки среднеазиатского газа поставками газа российского происхождения. Эта ситуация особенно актуальна имен-

но в контексте ситуации на Украине. И такие мощности до конца года будут созданы. Такие ремонтные работы будут проведены. В том числе в рамках поездки на Ставрополье мы предметно обсуждали и эту тематику тоже. Потому что риски недопоставки газа из Средней Азии — это, в первую очередь, проблемы газоснабжения наших южных регионов.

— **Вы во время Петербургского международного экономического форума подписывали с ENI соглашение к контракту; были заявления итальянской стороны, что они смогли получить новую привязку по цене — это 100% спот. Следует ли понимать, что это некоторое движение «Газпрома» в сторону гибридных контрактов?**

— Не следует понимать. «Газпром» в своих информационных сообщениях рассказал всю правду. Что касается вообще спота, европейский рынок поразила спотовая философия. И, к сожалению, она в том числе привела к тому, что на сегодняшний день сжиженный природный газ с европейского рынка ушел в Азию и уже не вернется. Потому что он ушел со спотового рынка, а пришел по долгосрочным контрактам на азиатский рынок. Поэтому эта философия спота приводит к такого рода последствиям.

— **Сможет ли сжиженный природный газ в ближайшие 10–15 лет потеснить трубопроводный на мировом рынке? И если нет, то почему?**

— В течение последних десятилетий говорят: вот еще чуть-чуть и сжиженный природный газ займет весь глобальный рынок. Первое: глобального рынка как не было, так и нет. Как мы с вами знаем, есть три мегарынка — азиатский, европейский и американский. Второе: доля сжиженного природного газа, при том, что объемы поставки в абсолютных цифрах росли, в соотношении на мировом рынке никак не изменились. Это соотношение 30:70, то есть 30% — это СПГ и 70% — это трубопроводные поставки. И нет оснований полагать, что структура соотношения изменится. В первую очередь это объясняется тем, что сжиженный природный газ — это просто вид транспорта. Это тот же самый газ метан, который сначала сжижают, потом регазифицируют, а в конечном итоге по трубе для потребителя приходит тот же самый трубный газ. Что это значит, если мы говорим о том, что СПГ и трубный газ — это просто разные виды транспорта? Это говорит о том, что разная экономика поставок на разные расстояния для разных объемов. Если мы начнем рассуждать о том, что эффективнее — построить с Ямала магистральный газопровод, в том числе морской, в Южную Америку или

поставлять туда СПГ, — то понятно, что гораздо эффективнее поставлять туда СПГ и неэффективно реализовывать металлоемкий и капиталоемкий проект по строительству трубы на такой удаленный рынок. Поэтому есть графики зависимости объема на вид транспорта.

Но хотел бы обратить внимание, что ситуация на разных мегарынках складывается по-разному в части соотношения СПГ — трубный газ. И это связано, в частности, с удаленностью от ресурсной базы. Если говорить о нашем рынке №1 — рынке европейском, то расстояние, на которое мы поставляем газ, — до 4000 км. Это расстояние, которое абсолютно является конкурентоспособным для таких больших объемов поставок газа в Европу. И при таких больших объемах наших поставок и при таком расстоянии трубный газ всегда будет более конкурентоспособным по отношению к СПГ.

Мы видим, что происходит со сжиженным природным газом на европейском рынке. Европа в течение последнего десятилетия создала значительные мощности по регазификации СПГ — 100 млн тонн. По прошлому году эти терминалы загружены всего-навсего на 23%. При этом в 2003 году загрузка терминалов была 90%. А в абсолютном выражении — это только вдуматься! — по прошлому году поставка СПГ на европейский рынок ниже, чем десять лет тому назад.

Причин много. Но одна из них кроется в том, что мы сегодня назвали спотовой философией. Благодаря спотовой философии Европа, Европейский союз проиграли битву за сжиженный природный газ. Эту битву выиграл Азиатско-Тихоокеанский регион. Точно так же американцы построили мощности по регазификации СПГ — более 100 млн тонн. И этот СПГ тоже не пришел на американский рынок. Также проиграли битву за СПГ.

Азиатско-Тихоокеанский регион в очень большой степени — это рынок сжиженного природного газа. Хотя ситуация начинает меняться. И, в частности, пример тому — наш контракт с Китаем о поставке по трубе 38 млрд куб. м газа в год. И в ближайшее время мы подпишем контракт на поставку 30 млрд куб. м дополнительно по «западному» маршруту. А также есть сигналы, которые мы начинаем слышать, якобы Япония также заинтересована в том, чтобы рассмотреть вопрос по строительству морского газопровода для поставки газа в Японию. Но структура потребления в мировом масштабе никак не изменится, и соотношение 30:70 будет сохраняться в течение долгого времени.

— **Существует ли вероятность полного прекращения транзита через укра-**

инскую территорию, если Украина зимой начнет так называемый незаконный отбор газа? На фоне непрекращающихся попыток Вашингтона и его союзников нанести ущерб и разрушить бизнес «Газпрома», что придает уверенность в том, что в будущем удастся сохранить и укрепить позиции «Газпрома»?

— Что касается этой вероятности: то, что случилось один раз, — это закономерность, в этом мире случайностей нет. Мы с вами были свидетелями событий 2009 года, когда были полностью прекращены поставки газа через территорию Украины. К сожалению, такие события нам с Вами хорошо известны. Откуда уверенность? Во-первых, мы являемся надежным, стабильным поставщиком, в полном объеме, всегда в срок исполняем свои обязательства. А также понимаем, как складывается ситуация у других производителей газа, кто поставляет газ в Европу, по прошлому году идет значительное снижение объема поставки. Единственный поставщик, который увеличивает объемы, — это только «Газпром». Альтернативы российскому газу просто-напросто нет. Подчеркиваю: мы очень дорожим своей репутацией надежного поставщика, мы ее зарабатывали в течение многих десятилетий и ею дорожим. И будем делать все для того, чтобы ее и дальше крепить. Именно на этом и зиждется наша уверенность.

— **Ваш контракт с «Газпромом» заканчивается 31 марта 2016 года. Слухи о том, что Вы можете принять решение о преждевременном прекращении этого контракта, существуют на рынке и в СМИ. Может ли у Вас возникнуть решение о том, чтобы заняться другим видом деятельности?**

— Мне очень нравится, что на пресс-конференции, которая посвящена работе «Газпрома», Вас интересует именно этот вопрос. Помните: «Словно мухи тут и там, ходят слухи по домам... их разносят по умам»? Не верьте вообще никаким слухам.



— **Как в «Газпроме» оценивают экономические перспективы контракта с Китаем? Некоторые эксперты считают, что прибыль от этой сделки можно будет извлечь только спустя много лет. Какую роль этот контракт играет в экономике России?**

— В.А. ЗУБКОВ: Значительное увеличение спроса в азиатских странах, прежде всего за счет Китая и Индии, является определяющим фактором развития мирового газового рынка к 2030 году. Это надо обязательно учитывать. Надо учитывать и то, что энергодефицит в большинстве стран Азиатско-Тихоокеанского региона приведет к существенному росту их зависимости от импорта энергоресурсов. Таким образом, к 2030 году основная конкуренция за поставки природного газа на мировом рынке будет наблюдаться между европейским и азиатским рынками. В этой ситуации выгодное географическое расположение минерально-сырьевой базы, производственной инфраструктуры, наличие возможности организации масштабных поставок как трубопроводного газа, так и СПГ создает для РФ дополнительные конкурентные преимущества для экспорта газа на оба указанных рынка: и европейский, и азиатский.



тому объему, который будет поставлен за 30 лет в Китай.

Есть ли ресурсы в России для этого? Их достаточно. Инвестиции в газовую инфраструктуру по данному контракту, как говорил Алексей Борисович в докладе, — 55 млрд долл. Будет построена газотранспортная система «Сила Сибири» — почти 4000 км: 3200 км — участок от Якутия до Хабаровска, 800 км — участок между Иркутским и Якутским центрами газодобычи.

Теперь ответу на Ваш вопрос. Уровень газификации на Востоке нашей страны очень серьезно вырастет. Якутия, Амурская и Еврейская автономная области сегодня практически не газифицированы — чуть более 12%. А вырастет до 70%. Будет газифицировано почти 500 городов и поселков. Только эта цифра говорит, насколько это масштабный проект. В Амурскую, и Еврейскую области сетевой газ придет впервые. Конечно, это важно для качества жизни наших людей.

Будут создаваться новые рабочие места. Для возведения первой очереди газопровода «Сила Сибири» будет задействовано 12 тыс. специалистов. Объекты, которые будут создаваться по контракту с Китаем, станут локомотивом развития многих отраслей: металлургии, трубной промышленности, машиностроения. Только для строительства первой очереди «Силы Сибири» потребуется более 1 млн 700 тыс. тонн труб. А 99,9% этих труб, я так думаю, — это наше отечественное производство. Новый импульс получат газоперерабатывающие и газохимические отрасли. «Газпром» построит Амурский газоперерабатывающий комплекс, а компания СИБУР, которая работает активно с «Газпромом», — газохимический комплекс. Это новые рабочие места, новые продукты. Проект окажет большое влияние не только на регионы, но и в целом на рост валового внутреннего продукта России, и это Минэкономразвития будет просчитывать. Поэтому контракт с Китаем значителен, и он очень важен для нашей страны.

