

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

**24 июня 2009 года**

**ВЕДУЩИЙ:** Добрый день, коллеги. Тема сегодняшней пресс-конференции – «Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу». Участники: заместитель председателя правления ОАО «Газпром», генеральный директор ООО «Газпром экспорт» **Александр Иванович Медведев** и начальник Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром» **Станислав Евгеньевич Цыганков**. Я передаю слово Александру Ивановичу, после этого перейдем к вопросам.

**АЛЕКСАНДР МЕДВЕДЕВ:** Добрый день, дамы и господа! Тема сегодняшней пресс-конференции привлекает повышенное внимание, и причина этому очень простая. Финансово - экономический кризис, к сожалению, носит глобальный характер. Когда идет глобальная буря - тихой гавани нет нигде.

Прошлый год был рекордным во всех отношениях и по объёмам и по выручке, и естественно, мы остановимся на этом хотя бы для того, чтобы в анналах истории остались рекордные цифры, тем более что потребуется определенное время, чтобы эти рекордные уровни превзойти.

Я не мог не ознакомиться с комментариями средств массовой информации и некоторых инвестиционных аналитиков, где делаются довольно странные выводы о том, что «Газпром», якобы теряет рынок в Европе, получает валютную выручку диспропорциональную другим экспортёрам природного газа. Я сначала думал не обращать внимания на это, но потом, всё таки решил, что эту тему надо рассмотреть и изменить алармистские настроения мастеров и мастериц пера и инвестиционных аналитиков или по крайней мере заставить их задуматься о том, что газовый бизнес это бизнес долгосрочный, поколенческий, как принято его называть. Хотя смена поколений сейчас происходит быстрее, чем раньше. Недавно я читал, что психологическая смена ценностей, в том числе у журналистов и журналисток, происходит не раз в двадцать пять лет, а уже раз в семь лет. То есть разрыв в возрасте в тридцать лет это четыре поколения, видимо из-за этого часто одни и те же события видятся по-разному, но это лирическое отступление.

Я долго думал, какой образ использовать для пресс-конференции, и решил предложить вашему вниманию, что наши недостатки - это продолжения наших достоинств. Надеюсь

смогу это убедительно показать. Статистика потребления газа Европой, которая имеется на сегодняшний день, позволяет нам проследить развитие финансово-экономического кризиса, и его последствия в наиболее острой фазе, которая пришлась на четвёртый квартал 2008 года и первый квартал этого года. По данным Международного энергетического агентства потребление газа в странах европейского дальнего зарубежья, а именно эта часть Европы является темой нашей сегодняшней пресс-конференции, сократилось в четвёртом квартале на 16,1 млрд. м куб., т.е. на 8,4%, а в первом квартале 2009 года на 11,4 млрд. куб. м., что составляет 5,6%. То есть за два квартала падение спроса составило 27,5 млрд. куб. м. или 6,9%. Предварительные данные за второй квартал 2009 года показывают, что негативные тенденции снижения спроса действовали уже с меньшей силой. Таким образом, первый вывод, который мы можем сделать, заключается в следующем: потребление газа Европой сократилось, но не столь драматически как ожидалось. Более того, если мы сравним объёмы потребления зимы 2008/2009 года с относительно тёплой зимой 2006/2007 года, то увидим, что потребление газа в кризисных условиях оказалось даже выше на 5,3%, что отражает очевидную специфику газового рынка, согласно которой температурные условия имеют большее значение, чем динамика ВВП и газоёмкость единицы валового продукта. Несмотря на относительно небольшое снижение потребления, чистый импорт газа европейскими странами дальнего зарубежья в четвёртом квартале прошлого года и первом квартале этого года существенно упал - почти на 20% или на 30,4 млрд. куб. м. Тогда возникает простой вопрос, на который аналитики должны были бы обратить внимание: если импорт упал столь значительно, а европейская добыча не росла, и даже падала, то за счёт чего Европа свела свой газовый баланс? Ещё Ломоносов говорил: «Ничто не исчезает бесследно, что пропало в одном месте должно появиться в другом». И ответ на этот вопрос очень простой. Баланс был сведён за счёт отбора газа из подземных хранилищ. Только в первом квартале этого года по сравнению с первым кварталом 2008 года подъём газа из ПХГ вырос на 65% или на 14 млрд. куб. м. в абсолютном выражении. Напомню, что в прошлом году в ситуации стремительного и казалось уже безудержного роста цен на нефть, европейские потребители наращивали запасы газа в ПХГ до рекордных объёмов. В четвёртом квартале прошлого года и первом квартале этого года, когда цена импортного газа по долгосрочным контрактам достигла своих максимумов, менее дорогой газ из подземных хранилищ оказался весьма востребованным. Поэтому падение экспорта в Европу, следует объяснить в первую очередь не кризисом, а замещением дорогого импортного газа более дешёвым газом из подземных хранилищ.

Падение экспортных объёмов испытал на себе не только «Газпром», но и экспортёры из Алжира и Нигерии. Конечно, был отмечен рост экспорта норвежского газа. Падение экспорта отразилось на поставщиках газа неравномерно из-за тех особенностей, которые есть в ценообразовании по долгосрочным контрактам «Газпрома» и контрактам наших конкурентов. По имеющимся оценкам в конце 2008 - начале 2009 года цены газа по нашим долгосрочным контрактам несколько превысили цены по контрактам наших основных конкурентов, причём цены газа на спотовом рынке были вдвое ниже цен газа по долгосрочным контрактам, прошу обратить на это особое внимание. При этом газ был в наличии физически. В результате покупатели газа, оставаясь рациональными потребителями и руководствуясь своими коммерческими интересами, уменьшили отбор газа по контрактам с высоким уровнем цен и увеличили отбор газа из менее дорогостоящих источников.

Но можно ли на этом основании делать тот вывод, который поспешили сделать некоторые средства массовой информации, что «Газпром» теряет свою долю на европейском рынке в результате негибкой ценовой политики? Я с таким выводом, как и мои коллеги, категорически не согласен. Ситуацию с экспортом в начале этого года нельзя рассматривать в отрыве от рекордных итогов прошлого года. Поэтому если мы продолжим анализ, сравнивая не только рекордный год, но и предшествующий период, то вы, я надеюсь, согласитесь с моими выводами. По данным Евростата спрос на газ в прошлом году вырос всего на 2,7%. Мы же экспортировали в Европу на 5,5% больше газа по сравнению с 2007 годом, в абсолютном выражении это составило дополнительно 8 млрд. куб. м. газа. В то же время у других поставщиков, за исключением Норвегии, прирост составил только 3,7%. Причём увеличение экспорта из Норвегии было главным образом связано с открытием нового крупного газопровода «Лангелед», который начал работать в прошлом году.

Основным достоинством контрактов с нефтепродуктовой привязкой, и длительным (6-9 месяцев) опорным периодом, является предсказуемость цены, что позволяет потребителю газа оптимизировать свой портфель. Хочу ещё раз охарактеризовать главные принципы работы газового рынка, который создавался больше тридцати лет: ценовые риски лежат на продавце, объёмные риски лежат на покупателе. Ясно, что имея прогнозы роста цены на российский газ в конце 2008 года и в начале 2009 года, наши клиенты активно наращивали запасы газа. Кроме того, российский газ был дешевле газа на спотовых площадках Европы на протяжении десяти месяцев, с ноября 2007 года по сентябрь 2008 года. Такая ситуация стимулировала дополнительный спрос на российский газ в прошлом году. В конце прошлого года и начале этого года наши потребители оптимизировали свой

портфель иным образом. В это время отбор газа по нашим долгосрочным контрактам был сведён ими к минимуму. Всё дело в том, что в последнем квартале прошлого года и первом квартале 2009 года наши цены были ещё высокими, что отражало прошлогодние пики цен на нефть и нефтепродукты. Поэтому естественно, что потребители предпочитали использовать приобретённые ранее по менее низкой цене запасы газа из ПХГ или докупать его на спотовом рынке. Фактически это можно охарактеризовать как сдвигку спроса на более ранний период. Конечно, нельзя проследить путь отдельной молекулы газа, но очевидно, что те объёмы, которые были закачены в газохранилища в прошлом году, были подняты в начале этого года для замещения потребления более дорогих объёмов.

Вот почему мы в «Газпроме» не видим оснований для паники и пессимизма. Динамика отбора газа нашими потребителями предсказуема и вполне укладывается в модель рационального поведения на рынке. Более того у нас есть данные, что за период с апреля по июнь наблюдается рост отбора российского газа по сравнению с предыдущими месяцами 2009 года. Хотя очевидно, что запланированный объём поставки достигнут, к сожалению, не будет. Объём экспорта газа «Газпрома» в первом полугодии 2009 года составит по нашей оценке 59,5 млрд. куб. м. или 74% от запланированного количества.

Очевидно, что сокращение в первом полугодии связано с остановкой транзита российского газа в Европу Украиной. По нашим оценкам, мы недопоставили за эти тяжёлые январские дни примерно 4,5 млрд. кубических метров газа нашим европейским потребителям. Это при том, что были использованы все возможности альтернативных маршрутов, включая «Голубой поток» и «Ямал – Европа», а также газ из подземных хранилищ. И к таким цифрам привели объём спроса и Украина. Однако если мы посмотрим прогноз на второе полугодие, то увидим, что объёмы второго полугодия текущего года превышают не только 2005, 2006, но и 2007 год. Естественно падение цен не могло не повлиять на выручку. В этом году при всех проблемах она составит примерно 40 млрд., что превышает объём выручки 2006 и 2005 годов. Причём этот прогноз очень консервативный, мы видим увеличение динамики отборов, с учётом того, сколько газа было отобрано из ПХГ. Мы думаем, что закачка газа в ПХГ может превзойти даже наши самые смелые ожидания.

Что касается объёма поставок в дальнее зарубежье, то мы осторожно прогнозируем 142,1 млрд. куб. м. экспорта. Вы помните, что ранее я говорил, что экспорт составит около 140 млрд. куб. м., и насколько я помню из арифметики, 142,1 - это около 140 в положительную сторону.

Сегодня мы слышим советы о предоставлении скидок с цены. Но для того, чтобы продавать дополнительные объёмы, скидка должна составить разницу со спотовой ценой, которая была в два раза ниже. Большого смысла в этом нет, если учесть расходы, которые несутся для добычи и транспортировки дополнительных объёмов. Тем более, что мы, с точки зрения выручки, застрахованы условием бери или плати.

И немного оптимизма. Каковы положительные факторы повышения отборов? Это выравнивание цен на газ по контрактам «Газпром экспорта» и контрактам основных конкурентов, необходимость восполнения запасов газа в ПХГ, по имеющимся оценкам это 11 млрд. куб. м. Если покупатели попытаются восстановить запасы газа до уровня первого квартала прошлого года, им понадобятся 11 дополнительных млрд. куб. м. Естественно никто не хочет быть ниже уровня «бери или плати», и мы видим желание наших партнёров остаться на этом уровне.

Разумеется, кризис сказывается и на коммерческих, и на финансовых показателях «Газпрома». Однако в годовом исчислении, по мере увеличения отбора газа в рамках долгосрочных контрактов, неизбежно вырастет и добыча, и финансовые поступления. В целом мы ожидаем, что средние цены в текущем году будут сопоставимы с ценами 2007 года. Они, конечно, ниже рекордных показателей прошлого года, но все же вполне удовлетворительные и позволяют группе «Газпром», с учетом корректировки, реализовывать определенные инвестиционные программы, уверенно развиваться и смотреть в будущее. Тем более что все-таки окончательный вывод о том, как долго продлится кризис, какова будет его глубина и какой будет выход на уровне экономического роста, - пока еще делать рано.

Еще немного об итогах, о которых всегда приятно говорить: «Газпром» и в прошлом году, и сейчас сохраняет первое место как экспортер и обеспечивает около четверти мирового экспорта газа. Эти цифры вам хорошо известны. Наши основные покупатели - это Германия, Турция, Италия и Франция. Турция, выйдя на второе место, продолжает наращивать отбор газа и выражает заинтересованность не только в продлении имеющихся контрактов, но и в покупке дополнительных объемов. По итогам 2008 года, наши объемы достигли рекордного уровня - 158,8 млрд. куб. м. Я надеюсь, придет то время, когда и эта цифра будет превзойдена.

Валютная выручка составила около 65 млрд. долл. – это отражение и объемов и цен. Доля российского газа в импорте этого энергоносителя в страны дальнего зарубежья составила 59%, при уровне потребления около 26%.

Конечно, доходы от экспорта природного газа являются одним из важнейших элементов в формировании внешнеторгового баланса Российской Федерации. В прошлом году

природный газ составил около 14 % от общей стоимости отечественного экспорта, и очевидно, что, независимо от конъюнктуры, газ будет играть такую же высокую роль в обеспечении внешнеторгового и платежного баланса Российской Федерации.

Очевидно, что вопросы безопасности имеют особое значение, я не буду повторять многократно рассказанную историю о том, что случилось в январе. Коротко остановлюсь на том, что происходит сейчас с перспективой транзита через территорию Украины. Газотранспортная система Советского Союза создавалась как единый организм, как комплексный, взаимоувязанный. К сожалению, когда делили имущество Советского Союза, не подумали о последствиях механического разделения газотранспортной системы, и только с приходом новой команды менеджеров «Газпрома», была принята попытка восстановления этой системы на экономических принципах. Этот процесс шел очень не просто, и еще продолжается.

Украинская газотранспортная система работает таким образом, что в зимний период времени объем физического транзита невелик. Основные поставки осуществляются за счет физического размена между восточными регионами Украины и подъемом газа из подземных хранилищ. Если необходимого объема газа в подземных хранилищах Украины не будет, то, независимо от того, какие будут наши действия, может возникнуть ситуация, когда не будет технической возможности доставить газ для европейских потребителей. Мы неоднократно обращали на это внимание на корпоративном уровне, а Правительство и Президент РФ - на встрече с представителями Европейского союза. Мы знаем, что сейчас ведутся дискуссии в Евросоюзе о том, как можно было бы решить эту проблему. Но очевидно, что без совместных усилий ее не решить. Надеемся, что все-таки будет найдено решение, которое исключит возможность технических и технологических рисков при поставках газа в Европу.

Важнейшим элементом энергобезопасности является развитие системы подземного хранения газа. У нас целая комплексная программа: два крупнейших ПХГ работают в Германии и Австрии. Сейчас мы уже реализуем вторую очередь австрийского ПХГ «Хайдах», которая поможет удвоить его мощность. Ряд проектов уже либо на стадии инвестиционного решения, либо согласованы все коммерческие условия и готовятся проектные заключения для вынесения на принятие инвестиционного решения. Это ПХГ и в Нидерландах, и в Сербии, и в Венгрии, и в Германии. Этот процесс - не только ключ к рынку, но и важный вклад в энергобезопасность Европы. То, что мы, совместно с нашими партнерами, инвестируем значительные средства - это лучший ответ тем, кто любит много говорить, но мало делать. Мы не можем найти много примеров того, чтобы существенные инвестиции делались в газотранспортную сферу и в сферу подземного хранения.

Поэтому так важна диверсификация газотранспортных маршрутов – строительство новых газопроводов «Северный» и «Южный поток». Мы уверены в том, что нет каких-либо оснований для отказа в выдаче разрешения на строительство «Северного потока». Разрешения должны быть получены от стран, через экономические зоны которых проходит маршрут газопровода, до конца года, что позволит нам выполнить график строительства.

Что касается проекта «Южный поток», он находится на прединвестиционной стадии: готовится технико-экономическое обоснование, в том числе рассматривается вариант увеличения мощности морского участка газопровода с 31 до 63 млрд. куб. м газа в год.

Таким образом, учитываются два фактора – спрос на новый газ и, не буду скрывать, оптимизация газотранспортных потоков по имеющимся маршрутам. Но речь идет не об исключении имеющихся маршрутов, а об их оптимизации. Очевидно, что газотранспортная система Украины недоинвестировалась длительное время, и, с учетом спроса на газ в перспективе, необходимо, как можно скорее, реализовывать новые транспортные маршруты.

По поводу СПГ у нас была отдельная пресс-конференция, поэтому повторяться не буду. СПГ - это важный вклад в наш портфель диверсификации. Не смотря на то, что конечные потребительские свойства у регазифицированного СПГ те же, что у природного газа, бизнес-модель его реализации совершенно иная. Поэтому, уже получив около миллиона тонн СПГ в рамках проекта «Сахалин-2», мы создали предпосылки для реализации этого газа, вплоть до конечных потребителей, на рынках США и АТР.

Помимо природного газа, «Газпром», через единый экспортный канал «Газпром экспорт», реализует за рубеж нефть, нефтепродукты, а также широкий ассортимент продуктов нефтехимии, включая мономеры, продукты жидкой химии, минеральные удобрения, полимеры и синтетические каучуки.

Объем поставок этих продуктов в 2008 году возрос до 7,7 млн. т. по сравнению с 4,3 млн. т. в 2007 году, а выручка - до 4,57 млрд. долл. с 2,4 млрд. долл. Это важная деятельность, тем более что развитие проектов газохимии находится в стратегических планах «Газпрома», особенно в Восточной Сибири и на Дальнем востоке. С точки зрения перспектив реализации этой продукции у «Газпром экспорта» есть все необходимые предпосылки для успешной работы. Я думаю, что надо оставить время для вопросов. Спасибо.

**ВОПРОС:** Анастасия Горева, агентство «Аргус Медиа». Александр Иванович, у меня к вам два вопроса. Вчера на нефтегазовом конгрессе заместитель Министра энергетики России Сергей Иванович Кудряшев выступал с докладом, в котором говорил о негибкой экспортной политике «Газпрома». В частности, он упоминал о негибкой ценовой политике. В связи с этим вопрос: когда такие заявления звучат на государственном уровне, значит ли это что «Газпром» будет продолжать эту негибкую ценовую политику, или же возможны какие то изменения? Кудряшев также приводил в пример Норвегию, у которой как раз более гибкая ценовая политика.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** На самом деле никакой гибкости у Норвегии нет. У них просто структура ценовых формул такова, что спотовый элемент доминирует в их ценовой формуле. Я их секреты раскрывать не буду перед вами, но вот такая особенность. Мы работаем комплексно на рынках. Помимо продажи на границах стран–потребителей, наши предприятия, совместные или дочерние, работают на рынках и получают дополнительную выручку от реализации газа конечным потребителям. Поэтому характеристики гибкости или не гибкости мы оставим на совести тех, кто такие заявления делает.

Мы с правительством обсуждаем эту тему. На ближайшем совещании в Министерстве экономического развития она будет рассматриваться. Причем не случайно, а в связи с определением регулируемых цен на газ для различных категорий потребителей в будущем году.

Естественно, у правительства, как у основного акционера, есть все права задавать вопросы: На сколько хорошо вы работаете на внешних рынках? Не могли бы вы зарабатывать больше? Но мы цены не назначаем. В нашей практике есть система предоставления скидок, стимулирующих отбор газа, также учитываются сезонные изменения. Поэтому нам этот велосипед изобретать не нужно. Но если речь идет о том, чтобы «Газпром» в кризисный первый квартал предоставлял массовые скидки, то отвечу так: бессмысленно в два раза снижать цены, чтобы увеличить отбор на 3%. Стабильность рынка для нас гораздо важнее. Мы не конъюнктурщики, мы работаем на перспективу. Для нас важно сохранение наших позиций на рынке, стабильности экспортной выручки, в том числе стабильности налоговых платежей в бюджет РФ.

**ВОПРОС:** Насколько я поняла, какое-то изменение в цене возможно, и сейчас это обсуждается?



**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Нет, вы неправильно мой ответ трактуете. «Газпром» цены не назначает, они определены формулами. Формулы цен мы менять не будем, потому что они обеспечивают нам оптимальную работу, как в условиях роста конъюнктуры, так и ее падения. Из цифр, которые я привел, видно, что, уже начиная с апреля месяца, отборы начали превышать наши ожидания.

**ВОПРОС:** И второй вопрос. Скажите, пожалуйста, какие вы для себя сделали выводы после первого неудачного полугодия. Возможны ли какие-либо изменения в экспортной политике «Газпрома»? Если не в связи с ценой, то может быть с чем-то другим? Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Если бы вы поехали в отпуск в Сочи и попали в дождливый период, перестали бы вы туда ездить? Я думаю, что нет. Или вы бы поехали в Канны и попали бы в следующий дождь. Поэтому здесь решения должны быть очень продуманными и взвешенными. Мы работаем не только на базе долгосрочных контрактов, а также на спотовом рынке, через систему наших дочерних предприятий. Например, наше дочернее предприятие «Газпром Маркетинг энд Трейдинг» покупает газ на основе нефтепродуктовой привязки и работает на либерализованном рынке Великобритании. Может быть, простые арифметические примеры помогут вам понять, что если воспользоваться советом и изменить ценовую формулу, тогда продавая раньше одно яблоко за рубль, вы можете дойти до того, что будете продавать два яблока по 50 копеек. Но если у вас растет одно яблоко на дереве, то вам придется второе дерево посадить, удобрять и поливать. Таким образом, эффект будет меньше, чем при продаже одного яблока. Надеюсь, этот пример показал, почему не нужно менять принципы функционирования газового рынка. Более того, мы видим, что конъюнктура имеет слабую надежду на повышение.

**ВОПРОС:** Анастасия Лырчикова, агентство «РБК». Александр Иванович, какая сейчас ситуация с Беларуссией? Можете ли вы подтвердить, что она расплатилась за май? Как проходят переговоры по урегулированию долга за январь-апрель?

И второй вопрос по «РосУкрЭнерго». Вы обещали предоставить через определенное время информацию о том, как «Газпром» видит дальнейшую деятельность этой компании? Будете ли вы выходить из состава акционеров компании, продавать свою долю или вообще ликвидировать ее? Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Тема нашей сегодняшней встречи – дальнейшее зарубежье. Я был в командировке, поэтому у меня нет последних данных по ситуации с Белоруссией. Надеюсь, все будет урегулировано в соответствии с контрактными условиями.

По «РосУкрЭнерго» ключевой вопрос – урегулирование долга компании. В рамках корпоративных процедур ведутся переговоры с представителями другого акционера. Поэтому, до тех пор, пока не будет урегулирован вопрос долга, сказать, что будет дальше с компанией, я не могу.

**ВОПРОС:** Цветана Крастева, телеканал «Болгарское национальное телевидение». Александр Иванович, будет ли до конца года заключен прямой контракт с Болгарией на поставку или будете ждать завершения действия существующих договоров? И расскажите, пожалуйста, о планах «Газпрома» по ПХГ в Болгарии: намерены ли вы инвестировать в расширение существующих ПХГ или строительство новых? Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Помимо того принципа, о котором я сказал, в газовом рынке есть другой принцип: подписанные контракты должны соблюдаться и выполняться. Тема прямых контрактов с болгарской стороной, компанией «Булгаргаз», обсуждается, но все действующие контракты будут полностью исполнены.

Что касается ПХГ - мы выразили интерес к участию в развитии ПХГ «Чирен», но пока ответа не получили. Если ответ будет положительный, мы с удовольствием его рассмотрим, тем более что опыт у нас есть.

**ВОПРОС:** Анна Ширяевская, агентство Platts. Первый вопрос по проектам в Аляске: в прошлом году вы заявляли о своем интересе, - в какой стадии сейчас находятся переговоры, и будут ли во время визита Обамы в начале июля подписаны какие-то документы по американским проектам? По африканскому турне Президента: какие проекты вас интересуют в Анголе? И по Нигерии ещё поподробнее: чем будет заниматься СП? И какие инвестиции «Газпрома» ожидаются в эту страну? Ранее называлось «2 или 3 млрд. долл.» - может быть, сейчас есть новая цифра? Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** По Аляске надо сначала дождаться «перезагрузки», а потом смотреть, какие возможности матобеспечения нам предоставят. Мы свой интерес не скрываем. Это связано с тем, что природно-климатические и горно-геологические условия на нашем Крайнем Севере во многом аналогичны условиям Аляски. Есть большие технологические достижения, которые могут быть использованы на Аляске. Но ясно, что этот вопрос

касается не только взаимоотношений между компаниями - мы обсуждаем с рядом компаний возможность сотрудничества на Аляске и в сфере добычи, и в сфере транспортировки, но пока я бы характеризовал этот процесс как предварительную стадию обсуждения. Естественно, что политические предпосылки для подобного рода сотрудничества очень важны. Мы будем надеяться, что встреча двух президентов откроет новые возможности.

Что касается Африки, давайтеждемся окончания визитов. Наш основной приоритет все-таки связан с развитием сотрудничества в Нигерии, где предполагается оформление совместного предприятия на тех условиях, которые были согласованы в меморандуме. Представители «Газпрома» участвуют в визите Президента. Давайтеждемся их возвращения и узнаем.

**ВОПРОС:** Тимур Олевский, радиостанция «Эхо Москвы». Александр Иванович, скажите, пожалуйста, - недавно в Минске еврокомиссар по международным делам предложила Белоруссии кредит в обмен на контроль над газовой сетью. Как «Газпром» относится к этому, и может ли это повлиять на безопасность поставок газа в Европу?

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Как вы знаете, у нас с «Белтрансгазом» совместное предприятие, которое поэтапно выходит на уровень 50/50. Если белорусская сторона хочет своей частью распорядиться... в любом совместном предприятии есть условие, согласно которому действия должны согласовываться с другим акционером. Пока мы никаких официальных запросов не получали. А еврокомиссары отличаются экзотичностью - то газ купят в Туркменистане, то ещё что-нибудь. Я пока воздержусь от комментариев.

**ВОПРОС:** Лариса Задорожная, телеканал «Интер», Украина. На Украине сейчас звучат пока что мягкие формулировки о корректировке договора между Россией и Украиной. Несколько недель назад Диденко прервал очень важные встречи в Киеве, сорвался и улетел в Москву со срочным визитом. Скажите, действительно ли сейчас идет процесс переговоров о корректировке договора между Украиной и Россией? И ваше отношение к такому процессу в будущем? Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Давайте, мы отделим зерна от плевел. В любом первоклассном контракте на поставку у каждого участника раз в определенный срок есть право на пересмотр цен, или даже раз в 10 лет – экстра-право. Но это должно быть обосновано. Переговоры по пересмотру начинаются не тогда, когда кто-то захотел, а тогда, когда он

смог обосновать, с чем связана такая заявка. В истории были случаи, когда заявка поступала, но не принималась ввиду ее необоснованности. Это стандартная процедура: после этого какой-то период отводится на переговоры, и если они не увенчиваются успехом, стороны не могут прийти к общему заключению, то дело передается в арбитраж. Как правило, первый раз к правилу пересмотра можно прибегнуть не на второй день после подписания контракта - должно пройти определенное время. Честно говоря, я, как и мои коллеги, оснований для пересмотра ценовых условий или условий транзита найти не могу. Тем более, когда такие заявления исходят не от наших партнеров, а звучат на политическом уровне. Мы сталкиваемся с этим раз за разом, но я оставляю политические заявления в стороне. Мы занимаемся бизнесом. Я надеюсь, что контракты будут исполняться, в том числе в отношении запросов на пересмотр тех или иных условий.

**ВЕДУЩИЙ:** В продолжение украинской темы - вопрос из Интернета. Может ли «Газпром» закачать в ПХГ Украины свой газ под наблюдением представителей ЕС с тем, чтобы продать его в Европу зимой?

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Вернемся в историю – старое правило: кто не помнит истории, не имеет будущего. К сожалению, мы столкнулись с тем, что довольно существенный объем нашего газа, около 8 млрд. куб. м, бесследно исчез в ПХГ Украины. Всю зиму мы пытались поднять по нашим заявкам хоть один куб. м газа. После этого было принято решение не хранить газ в ПХГ Украины для наших целей.

В соответствии с сегодняшними договорами ответственность за заполнение ПХГ газом и за поддержку газотранспортной системы полностью лежит на компании «Нафтогаз Украины». Они это хорошо знали, отдавали себе в этом отчет. Хотя понятно, что экономический кризис повлиял на ситуацию в Украине, это не освобождает ее от исполнения своих обязательств как страны-транзитера.

Совместно с нашими основными покупателями мы на корпоративном уровне делали предложения закачать газ в ПХГ Украины под нашим общим контролем, механизм которого согласован международной системой мониторинга газа. Несмотря на то, что «Газпром» не обязан был допускать международных наблюдателей в свой диспетчерский центр, с нашей стороны это было проявлением доброй воли: нам нечего было скрывать, и мы их допустили. Но, к сожалению, ни к диспетчерскому центру, ни к ПХГ Украины - хотя это было оговорено подписанными документами - международные наблюдатели и наблюдатели «Газпрома», которые входили в эту группу, допущены не были.

Поэтому сегодня даже не мы, а наши иностранные партнеры говорят о том, что мы можем пойти на совместную закачку газа в ПХГ Украины только при условии полной прозрачности системы закачки и подъема газа. Это абсолютно разумное требование. Но пока этот вопрос находится в стадии обработки, и я не могу комментировать, чем это закончится.

**ВЕДУЩИЙ:** У нас в зале работают не только журналисты, но и представители инвестиционно-финансовых компаний. Может быть, у них есть вопросы.

**ВОПРОС:** Павел Кушнир, Deutsche Bank. Скажите, пожалуйста, возможен ли экспорт СПГ с Южно-Тамбейского месторождения в обход единого экспортного канала «Газпрома», или для этого потребуются участие «Газпрома» в проекте? Насколько я понимаю, сегодня возможно некое решение по этому проекту. Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** У нас действует закон о едином экспортном канале. Насколько я догадываюсь, никто его сомнению не подвергает. Более того, на предварительной стадии мы находимся в контакте с компанией «Новатэк» не просто как сторонние организации - хочу напомнить, что «Газпром» является акционером «Новатэка». Вся наша работа направлена на то, что, если этот проект будет реализован, то - так же, как на Штокмане - собственником сжиженного природного газа с него будет выступать «Газпром» через «Газпром экспорт». На каких условиях - это будет определено бизнес моделью сотрудничества в рамках проекта. Причем я думаю, что эта бизнес модель будет охватывать не одну фазу, а несколько фаз, в том числе на базе месторождений, которые принадлежат «Газпрому». Пока же очевидно, что СПГ будет реализовываться «Газпром экспортом».

**ВОПРОС:** Юлия Назарова, газета «РБК Daily». Хотелось бы узнать, когда, и на каких условиях «Газпром» планирует возобновить закупки туркменского газа. Спасибо.

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** В вашей газете было написано, что я вернулся из Туркменистана. Это так. Наши переговоры идут очень конструктивно, но давайте подождем, как они будут развиваться дальше.

**ВОПРОС:** Газета Financial times. Вы не обеспокоены тем, что решение отложить освоение Бованенковского месторождения, может усилить потери «Газпромом» доли

рынка в Европе или спровоцировать поиск европейскими клиентами других источников газа? Вы сами сказали, что говорить о глубине кризиса преждевременно, - учитывая это, можно ли ожидать каких-то еще сокращений инвестиций?

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Во-первых, сдвиг сроков по Бованенково составляет всего лишь один год и не имеет никакого критического значения для наличия ресурсов, предназначенных для экспорта. Более того, хочу напомнить, что мы не продаем на экспорт газ с отдельных месторождений - он поступает из единой системы газоснабжения.

Также хочу напомнить, что в холодную зиму 2005-2006 года «Газпром» продемонстрировал, что на имеющихся производственных мощностях в годовом исчислении компания способна производить около 620-630 млрд. куб. м газа без дополнительных инвестиционных затрат - только на базе дополнительных операционных затрат. На имеющейся производственной базе! За это время ситуация не могла кардинальным образом ухудшиться. Более того, она улучшилась, поскольку у нас вводятся новые месторождения, то же Южно-Русское выходит на плато добычи. Поэтому еще раз повторю: рисков снижения доли «Газпрома» на европейском рынке и, тем более, снижения взаимосвязанного с ней нашего основного критерия - эффективности экспорта и объема поступающей валютной выручки - нет.

**ВЕДУЩИЙ:** Итак, у нас заканчивается время. Последние два вопроса: один - от инвестиционно-финансовой компании, второй - от журналистов. Спасибо.

**ВОПРОС:** Наталья Мещерякова, компания «Открытие». Хотелось бы уточнить цифру. Эти 140 или больше млрд. куб. м, которые, по вашим прогнозам, будут поставлены в Европу, - это только российский газ? Или это газ и других поставщиков тоже?

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Так же, как и раньше, мы продаем газ из своего портфеля. Это газ, который мы добываем, и газ, который мы покупаем. Поэтому, закупаая газ третьих лиц, - не только импортный газ, но и газ независимых поставщиков, нефтяных компаний - мы пополняем им свой портфель. Разница между нами и другими крупными операторами рынка состоит только в том, что газ, который мы добываем, составляет основную долю этого портфеля, а у других - наоборот: мало добывают - много покупают.

**ВОПРОС:** Телерадиокомпания Финляндии. Как, наверное, вам известно, Швеция и Финляндия очень волнуются из-за экологических проблем, связанных с «Северным

потоком», беспокоятся за экологию Балтийского моря в общем. Вы понимаете, почему Финляндия и страны Балтии волнуются? Вы готовы к тому, что экологические вопросы могут быть причиной, по которой Финляндия не разрешит компании Nord Stream построить «Северный поток»?

**А.И. МЕДВЕДЕВ:** Как гражданина обеспокоенность экологическими вопросами меня не только не удивляет - я ее поддерживаю. Но обеспокоенность обеспокоенности рознь. Можно быть обеспокоенным, но анализировать, как тот или иной проект реализуется. Если же мы будем проявлять одну только обеспокоенность, то можно остановить технический прогресс, вернуться в пещеры, не жить в высотных домах. Эту тему мы можем обсуждать долго.

Я хочу официально заявить: уровень развития проекта «Северный поток» на порядок превосходит все технические и экологические решения по всем действующим газопроводам, которые были построены до этого. Я не буду ссылаться на мнение наших коллег, которые сказали: «то, что вы сделали по «Северному потоку», выводит подготовку проектов подводных газопроводов на новый уровень». Мы не случайно потратили на это столько времени, сил и средств. Мы не видим ни одного вопроса, на который мы не могли бы адекватным образом ответить.

Нашу обеспокоенность вызывает то, что вместо того, чтобы заниматься профессиональным анализом того, что и как сделано, выдвигаются политизированные требования, к которым привлекаются, в том числе, и экологические организации. Это не делает им чести, потому что эколог должен быть честным человеком, а не кричать «караул», когда нет оснований не только для «караула», но даже для обеспокоенности.

Да, «Северный поток» - это сложный технологический проект. Да, есть комплекс действий - кстати, определенный международными правилами – по прокладке не только газопроводов, но и кабельных сетей. На самом деле, с точки зрения современных технологий, прокладка трубы мало чем отличается от прокладки кабеля. Давайте тогда примем решение и поднимем все кабели со дна Балтийского моря, не будем пользоваться телефонией, Интернетом...

Поэтому мы ожидаем и от Финляндии, и от Швеции, и от Германии, и от России, кстати, что вопросы, связанные с «Северным потоком», будут рассмотрены профессионально. Сомнений в том, что мы соответствуем всем требованиям, у нас нет.

И в конце, как я и обещал, - а я свои обещания обычно выполняю - я назову вам прогнозную цену на газ на текущий год. Последний прогноз показывает, что средняя цена при поставках газа в дальнее зарубежье превысит 280 долл. США за тыс. куб. м.

