

**Пресс-конференция на тему «Экспорт и повышение надежности поставок газа в
Европу»
4 июня 2013 года**

ВЕДУЩИЙ: Добрый день, коллеги. Тема нашей очередной пресс-конференции - «Экспортная политика «Газпрома». В пресс-конференции участвуют заместитель Председателя Правления «Газпрома», генеральный директор компании «Газпром-экспорт» - Александр Иванович Медведев и начальник Департамента внешнеэкономической деятельности Павел Валерьевич Одеров. Александр Иванович, передаю Вам слово. Потом последуют вопросы.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Наша встреча — традиционная перед собранием акционеров, и вопросы экспортно-импортной деятельности «Газпрома» традиционно вызывают повышенный интерес. Как говорил Козьма Прутков: «Бросая камень в воду, следи за кругами, расходящимися от этих бросков, иначе занятие будет пустым времяпрепровождением». Поэтому я надеюсь, что некоторые камешки или камни, которые я кину, позволят вам задуматься о кругах, расходящихся от этих камней. Ведь, к сожалению, иногда конъюнктурные соображения подменяют более долгосрочные тенденции, а наш бизнес все-таки носит долгосрочный характер, он подвержен не только экономическим факторам (я имею в виду экономический рост, динамику промышленного производства, систему ценообразования), но и погодному фактору. Хочу обратить внимание, что, если вы заглянете в интернет, количество ссылок на темы «Защита окружающей среды», «Выбросы углекислого газа» и «Глобальное потепление», как говорит современная молодежь, находится «ниже плинтуса». И я думаю, это не случайно, потому что это говорит о том, что в трудные времена своя рубашка ближе к телу, даже если эта рубашка уже рваная и немодная. Я имею в виду ту странную ситуацию, когда уже третий год подряд выбросы углекислого газа в Европе нарастают вместе с выбросами в Китайской народной республике, в то время как США и Россия сокращают выбросы CO₂, в первую очередь, благодаря широкому использованию природного газа. И экономические инструменты в виде цены на выбросы пока не работают вообще. Более того, недавно Европарламент негативно голосовал по поводу каких-либо регулирующих мер в части системы ценообразования на CO₂. И к чему это привело? К тому, что уже десятки старых электростанций, малоэффективных со всех точек зрения, в том числе и с точки зрения влияния на окружающую среду, возвращаются в работу. Если я не ошибаюсь, уже, более 2 ГВт угольной генерации восстановлено в Европе, и планы ее расширения продолжают. 75 млн т угля пришло в Европу из Соединенных Штатов Америки, и никаких политических регулирующих мер со стороны Европейского союза мы не видим. Но одновременно всех часто обуревают заявления некоторых средств массовой информации, что «Газпром» теряет свою долю на рынке, теряет конкурентоспособность. Я приведу вам те показатели, которые я очень люблю приводить, в данном случае, за период с 2007 года.

(Слайд 2) Это поставки Группы «Газпром», это не только «Газпром», но и наши дочерние предприятия за рубежом, поэтому иногда цифры могут отличаться от экспорта «Газпрома», которые заявлялись раньше, например, на 2012 год. Если вы посмотрите на эту динамику и посмотрите на правую сторону, где отражены поставки Группы «Газпром» в страны СНГ и Балтии, где, благодаря переходу на коммерческие принципы ведения бизнеса, цены существенным образом сблизились с ценами поставок в дальнее зарубежье. Так вот, глядя на эту динамику и на увеличение разрыва между внутренним производством и потреблением в Европе из-за падения внутреннего производства, даже в условиях, когда газ стал не просто «Золушкой», а, пожалуй, нелюбимой «Настенькой» из сказки «Морозко», которую третируют в семье энергетической Европы. Тем не менее, трудолюбивая «Настенька» свою работу делает. И это отражается не только на объемах. В этом году мы предполагаем, что экспорт Группы «Газпром» составит не менее 152 млрд куб. м газа. И это уже не просто догадки, мы исходим из того, что мы поставили за первые пять месяцев. А за первые пять месяцев мы поставили на 4 млрд куб. м больше, чем в прошлом году.

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

(Слайд 3) Как вы видите, в 2012 году у нас выручка составила почти 56 млрд долл. США. Я считаю, что с учетом падения объемов в 2012 году, этот результат очень положительный. А если мы сложим его с выручкой от поставок в бывший Советский Союз и Балтию, то вы сами увидите, что является основой исполнения наших инвестиционных планов. Это, конечно, выручка от продаж на внешних рынках, которая по-прежнему составляет большую долю нашей выручки по сравнению с выручкой на внутреннем рынке. Говоря не только о прошлом, но и о будущем, и даже, если быть сдержанным консерватором и полагать, что дополнительного спроса не будет, а будет просто реструктуризация спроса за счет падения внутренней добычи, то, хотя называются разные даты, я могу начать с 2020 года, а это фактически завтра, Европе потребуется 80 млрд дополнительного импорта.

(Слайд 2) 145 — в 2025 году, то есть буквально через 10 лет, ну и забегая далеко вперед, за пределы 2030–2035 года, дополнительный импорт может составить 200 млрд куб. м. Еще раз хочу обратить внимание: это в консервативном варианте экономического и энергетического развития Европы. Причем хочу обратить внимание, что транспортных мощностей под этот объем нет. Поэтому, когда начинают противопоставлять «Южный поток» и все проекты

«Южного коридора», включая незабвенный «Набукко», надо помнить о том, что это проекты разного значения. Наши проекты — это диверсификация маршрутов и львиная доля газа является перераспределением объема со старого маршрута, оптимизация наших экспортных потоков. А европейские проекты «Южного коридора» ищут диверсификацию источников поставок, но, в отличие от нас, когда мы газ начинаем продавать и добывать, когда газ продан, газ «Набукко» и других проектов не продан, потому что его пока просто нет. Понятно почему он не продан. Я говорю это без всякого злорадства, просто есть какие-то базовые вещи в газовом бизнесе, которые, как говорится, на кривой козе не объедешь. Должен быть газ. Должен быть рынок. Должны быть контракты. Поэтому мы занимаемся своей работой, инвестиционное решение по «Южному потоку» принято, и работа идет по графику.

(Слайд 4) Мы полагаем, что наша доля на рынке не только не будет сокращаться, она будет расти до уровня примерно 30–32% до 2030 года. При этом мы не учитываем возможность расширения спроса в новых областях применения газа — это газомоторное топливо, транспорт наземный и транспорт морской. Там потенциал прироста очень большой. Вы обратили внимание на то, какие меры приняты в Российской Федерации по стимулированию перехода транспорта на газомоторное топливо?

(Слайд 6) Соединенные Штаты Америки идут в этом направлении семимильными шагами, и, я думаю, Европа тоже последует этому примеру. Потому что даже при уровне цен 2012 года, не говоря уже о 2013 году, разрыв между затратами в транспорте при дизельном топливе, бензине и газе имеет очевидные преимущества для газа. И я думаю, что критическая масса для этих проектов уже набирается, и реакция должна пойти, потому что и производители грузовиков, и легковых автомобилей уже имеют оригинальные автомобили. Вопросы заправки, безопасности заправок решены. Логистические фирмы тоже заинтересованы в этом. Один нерешенный вопрос — это вторичный рынок тяжелых грузовиков, которые работают на традиционном топливе, пока еще не на новом топливе. Но я думаю, это будет создано. Я не буду занимать ваше внимание страновыми данными. Если будут какие-то вопросы специальные, я смогу вам ответить.

(Слайд 5) Только хочу обратить внимание на то, что помимо наших транспортных проектов «Северный» и «Южный поток» особое значение для нас имеет подземное хранение, как ключевой фактор развития рынка, и к началу зимы прошлого года мы располагали в Европе мощностями по хранению газа объемом 4,5 млрд куб. м. К 2015 году мы увеличим эти мощности еще на 400 млн. Это и проект «Катарина», и инвестиционное решение по ПХГ Дамборжице. Все эти проекты не просто являются изолированными проектами с удовлетворительной для нас рентабельностью, но и четко вписываются в стратегию нашей работы на внешних рынках, являются факторами дополнительной безопасности поставок в Европу. Поэтому я предлагаю побольше времени уделить вопросам, которые наверняка у вас есть. Пожалуйста.

ВОПРОС: Евгения Соколова, агентство «Прайм». Александр Иванович, не могли бы Вы сказать, с кем сейчас идут переговоры по пересмотру контрактов и, может, с кем-то уже достигнуты договоренности? Вот, в частности, говорилось об итальянской Eni. Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, у нас ведутся переговоры и с Eni, и с Gaz de France, и с Econ gaz. Причем это переговоры идут в полном соответствии с контрактными условиями, по истечении срока действия предшествующих ценовых договоренностей. Поэтому здесь ничего особенного нет. Переговоры идут с разной степенью интенсивности, но я думаю, что в самое ближайшее время, еще, может быть, до конца первого полугодия будет достигнут ряд договоренностей с нашими ключевыми партнерами. А каждое новое соглашение о пересмотре цен приближает и ускоряет договоренности по другим переговорам. Поэтому идет обычная повседневная контрактная работа.

И тот прогноз цены, который я дал, вы можете легко сравнить: то, что я назвал, с предыдущим годом, с учетом корректировки цен по Brent и нефтепродуктам. Вы можете легко догадаться, что корректировка цен в рамках переговоров даже меньше, чем в предыдущем раунде. В предыдущем раунде, я хочу напомнить, корректировка не превышала 7–10%.

ВОПРОС: Венгерское национальное информагентство МТИ. Хотела бы подключиться к этому вопросу. Какие шансы у стран, которые участвуют в строительстве и потом получают газ через «Южный поток», на снижение стоимости газа?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы знаете, наши проекты в области транспорта никак с нашей коммерческой деятельностью не связаны и увязаны быть не могут. Участие в проектах никак не обусловлено снижением или повышением цены. Переговоры по снижению цен ведутся исходя из ситуации на конкретном рынке. Это относится и к Венгрии. Как мы знаем, в Венгрии происходит смена собственника, и это тоже надо учитывать. Поэтому, когда появится новый собственник, уже в полных правах, будем вести переговоры с новым собственником. Пока мы ведем переговоры со старым собственником. Старый собственник имеет свои представления о системе ценообразования. Мы знаем, что ситуация на венгерском рынке непростая. Идут переговоры.

Более того, я хочу напомнить, что увязка тех или иных проектов с коммерческой деятельностью не в наших правилах. Мы никогда этим не занимались и, более того, считаем, что никто не должен этим заниматься: увязкой, дополнительными условиями.

ВОПРОС: Цымбалюк Роман, украинское агентство Unian. Александр Иванович, Вы могли бы рассказать, какую сейчас позицию занимает «Газпром» по поводу недобора Украиной газа, что предусмотрено контрактом? В начале года вы выставили счет на 7 млрд долл., и Украина вам его вроде как платить не собирается. Как вы собираетесь решать этот вопрос? И в этом году объемы продолжают сокращаться. Если можно уточнить по цене для Украины: при каких условиях она может быть снижена? Потому что цены для Украины выше, чем

средние по Европе. И сейчас получается, дешевле купить через реверс в Европе тот же российский газ. Спасибо.

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

Говоря о реверсе, эта тема многих волнует... Реверс реверсу рознь. Бывает физический реверс, а бывает виртуальный реверс. Виртуальный реверс без участия поставщика невозможно проводить юридически безукоризненно. Это называется самодеятельность. Потому что контрактом предусмотрены определенные правила активирования газа в той или иной точке сдачи. И не надо забывать, что мы имеем дело со сложной технической системой газопроводов, идущих из России через Украину и дальше в Европу. И здесь самодеятельностью заниматься можно, но на конкурс Евровидения вряд ли попадешь. Да, в континентальной Европе реверс является довольно распространенным явлением, и мы являемся его участниками. Но при этом все контрактные и технические условия таких операций согласованы, известны и соблюдаются оператором. Нельзя в одностороннем порядке говорить, что мы введем реверс. Это не только некорректно, но и небезопасно со всех точек зрения. Я не хочу комментировать это, потому что мы должны будем проанализировать, что происходит на самом деле и кто является участниками всего этого. Но из общих соображений для проведения реверсных операций необходимо участие всех вовлеченных сторон: поставщика, покупателя, транспортного оператора, владельца транспортной системы.

А говоря об уровне цен: мы тут недавно встретились с Комиссией по конкуренции в рамках расследования деятельности «Газпрома», и одной из тем была «Почему цены разные в разных странах». Давайте тогда спросим: «А почему цена на апельсины в Мадриде ниже, чем в Москве?» Хотя, вроде, тоже апельсины у нас где-то на юге можно выращивать. Поэтому, с учетом роли инфраструктуры, которая в нашем бизнесе, различная структура энергопотребления, единой цены для Европы быть по определению не может. И, как мы видим, возникает эта тема спотовой индексации. Казалось бы, экономический рост в кризисе, избыток газа, а если ликвидные рынки, почему у нас цена, которая должна определяться спросом и предложением, росла, а не падала? Или я, может быть, забыл уже азы экономики, но мне казалось, что в условиях избытка газа цены на ликвидном рынке должны падать. Мы

же видим обратное. Это что означает? Только одно: что рынки неликвидны. И это подтверждено, в том числе серьезными независимыми исследованиями. Ликвидность европейского рынка в целом не превышает 25% от текущего потребления. Тогда возникает простой вопрос: каким образом 25% объема могут быть бенчмарком для всей Европы или хотя бы для конкретного географического региона? Здесь очень много мифов и иллюзий и, на самом деле, если бы мы были эгоистичны и не думали о судьбе природного газа в будущем, то, согласившись на спотовое ценообразование, мы все через короткое время увидели бы, независимо от наших действий, цены, которые, как это говорят, были бы на уровне небоскребов. Как это, скай-рокет говорят, да? И, казалось бы, а что же вы на это не идете, это же больше выручки и выше цены?! Но это бы нанесло опять очередной удар по «бедной Настеньке» или по «Золушке», и она вообще осталась бы тогда без мужа. Думая об образе природного газа, мы на эти сомнительные эксперименты не идем и не пойдем, потому что, вступив в эту воду, уже обратно не вернуться. И хочу обратить внимание, что по ряду наших контрактов спотовые цены, форвардные цены, уже выше наших цен по долгосрочным контрактам в нефтепродуктовой привязке. Я хотел бы спросить клиента, который узнает о том, что ему предлагают цены выше нефтепродуктовых, какая у него будет реакция? Мне кажется, клиенту все равно, на самом деле, как индексируется потребляемый им продукт. Ему главное — иметь комфортную и предсказуемую цену. А уровень корреляции между нефтепродуктовой ценой и спотовыми ценами, хотя и снизился, может быть, чуть-чуть, но остается очень высоким, на уровне 75–80%. Это легко проверить. Поэтому я надеюсь, что предсказуемость, надежность и безопасность — эти три фактора будут работать и с учетом увеличения потребления газа в транспорте, где он напрямую конкурирует с нефтепродуктами, и ростом объема потребления. Это очевидная конкуренция разных видов топлива. В конце концов, мы потребляем энергию, будь то нефть, нефтепродукты, ветер, солнце — все равно, есть коэффициенты пересчета. И на самом деле, я думаю, справедливо было бы, чтобы газ торговался по паритету с нефтью. И я не исключаю, что к этому мы все и придем в недалеком будущем.

ВОПРОС: А с 7 млрд что будет?

А.И. МЕДВЕДЕВ: С какими 7 млрд?

ВОПРОС: С украинскими.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы знаете, по контракту фиксируются объемы недобора, и по контракту мы имеем право требовать оплаты этих неотобранных объемов. Будем вести работу в соответствии с контрактом.

ВОПРОС: Но вы в суд будете подавать?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вам прямо всё рассказать... В суд или не в суд. Помните, в одном фильме говорили: «Либо я ее веду в ЗАГС, либо она ведет меня к прокурору»? Так что лучше в ЗАГС, чем к прокурору.

ВОПРОС: Первый арктический канал «Ямал-Регион», Станислав Тропилло. Александр Иванович, на прошлой неделе я и некоторые из моих присутствующих здесь коллег слушали ваше выступление в Брюсселе на Международной конференции, посвященной энергетическому диалогу Россия — Евросоюз. И Вы, в частности, остановились на вопросе так называемого антимонопольного расследования, которое ведется в настоящий момент в отношении «Газпрома». Даже позволю процитировать очень кратко фрагмент Вашего выступления: «Закрадывается сомнение в том, в чем смысл этого расследования. Нет ли за этими политическими требованиями желания добиться снижения цен на российский газ искусственными мерами». Скажите, пожалуйста, чем завершилось ваше взаимодействие с европейской стороной в этом плане и вообще каковы перспективы этого дела? И очень кратко, извините, чтобы второй раз не задавать вопрос, учитывая то, что я представляю Ямал, и учитывая нынешнюю газовую конъюнктуру, собирается ли «Газпром» менять свою политику в отношении газодобычи на Ямале и корректировать какие-то газовые проекты? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Не завершено. Будет продолжаться. Мы, естественно, работая в Европе, должны и будем соответствовать нормам деятельности в Европейском союзе. Диалог налажен, и была такая долгая, длинная и конкретная встреча, где много вопросов задавалось и много ответов давалось. Мы договорились, что мы встретимся еще раз. Мы получили ряд дополнительных вопросов. Нам скрывать нечего, поэтому мы будем дальше разъяснять нашу позицию. Но еще раз хотел бы напомнить, что мы должны были быть номинантом на звание не только пионера, но и лучшего конкурента в Европе, потому что, во-первых, у нас есть с чем конкурировать. У нас есть газ. Мы умеем это делать, и я думаю, что мы можем гордиться тем, чего мы добились за последние десять лет в Европе в области маркетинга и трейдинга. А что касается перспективы, то мы сталкиваемся со многими конкурентными ограничениями, которые не позволяют нам продавать больше газа Европе. И в первую очередь это касается доступа к транспортным мощностям, несмотря на то, что провозглашены новые принципы работы на транспортном рынке. Если будет у вас желание, попробуйте зарезервировать входные мощности в одной из крупнейших стран Европы, в любой. Просто попробуйте — и посмотрите, что у вас получится. Не внутри, а на входе. Или на выходе. К сожалению, пока эта система не работает. И опять же, когда есть ограниченное количество производителей — как можно искусственным образом создать конкуренцию? Мне кажется, что все-таки наличие новых перепродавцов, посредников конкурентную ситуацию не улучшит, оно ее только ухудшит. Я всем привожу в пример компанию Enron, которая была одной из крупнейших быстрорастущих американских корпораций и которая работала по всему миру. И даже замахнулась на то, чтобы иметь добывающие и транспортные мощности, понимая, что без активов невозможно конкурировать. Но компания обанкротилась. Сотни тысяч людей пострадали. А помимо них еще разорились десятки, если не сотни так называемых операторов рынка, которые хотели зарабатывать. Желание похвальное, но зарабатывать на торговых операциях, не имея продукта в руках — это спекуляция в плохом смысле слова. Мы уже все привыкли, что спекулянт не является ругательным словом в России. Но добавленная

стоимость должна быть, для того чтобы участвовать на рынке. Мы хорошо видим, что даже не все производители имеют возможности выйти на рынок. Посмотрите на других крупных производителей, которые не работают на рынке. Тогда за счет чего может быть создана конкуренция?

Мы готовы конкурировать, мы эту конкуренцию сами создавали на рынке, начали в Германии и готовы работать по правилам, работаем по правилам, умеем это делать, и будем это делать дальше.

ВОПРОС: Россия 24. Максим Андреев-Апушинский. Александр Иванович, сейчас опубликована новость о том, что E.ON подписала 20-летний контракт с Канадой на поставку СПГ. Там, по-моему, речь идет о 5 млн тонн. Вообще как это может отразиться на ваших европейских поставках и ваших взаимоотношениях с E.ON?

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

ВОПРОС: Анна Ширяевская, Bloomberg. Александр Иванович, у меня несколько вопросов по переговорам о пересмотре контрактов. Уточнить: единственная компания, с которой вы остаетесь еще в арбитраже, это RWE. Означает ли это, что с ними вы тоже близки к договоренностям вне арбитража путем переговоров? Это первый вопрос.

А второй — я хотела бы уточнить еще: какова сейчас доля ваших контрактов со спотовой привязкой на северо-европейском рынке в общей массе долгосрочных контрактов?

И третий вопрос: не могли бы вы поподробнее рассказать о том, что сейчас происходит с планами расширения «Северного потока»? То есть идет ли работа, может быть, по привлечению контрактов с Великобританией и привлечению новых партнеров в новый консорциум? Есть ли какие-то планы на ближайший год-два? Вы не могли бы детализировать? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: С компанией RWE мы находимся в арбитраже, но это не означает, что консультации прекращены. Какой бы исход ни был, арбитражный или переговорный, он будет отражать то, что мы договорились с другими партнерами.

Что касается доли спота, то я уже не раз говорил о том, что мы достигали договоренностей не за счет увеличения объема, продаваемого со спотовой индексацией. Поэтому спотовая индексация как была в целом по портфелю на уровне 7–8%, так и осталась. А договоренности достигались за счет корректировки параметров действующей ценовой формулы, потому что математически можно спот конвертировать в нефтепродукты, или наоборот. Здесь же не вопрос о выравнивании того или другого, вопрос, как работает формула. Что-то мало желающих было прийти и сказать: «Давайте lock-in сделаем по мартовским спотовым ценам и будем продавать целый год по этим ценам». Это же можно было сделать. Банки с удовольствием бы зафиксировались. Поэтому все очень наивно выглядит, когда говорят, давайте перейдем на спот. Без ликвидного рынка переход на спот будет разрушительным для газового рынка, это я вам могу со всей ответственностью сказать. И за всеми этими телодвижениями стоит только одно: попытка искусственно снизить цену. Но как мандарины не могут стоять в Москве столько же, сколько стоят они в Мадриде, так и невозможно искусственно снизить цену. Потому что тогда это не рынок, тогда это даже не Госплан, а гораздо хуже.

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

ВОПРОС: Агентство ИТАР-ТАСС. Александр Иванович, вот появилась информация, что туркмены повысили резко свою цену поставки газа в Китай. Насколько это соответствует действительности, по вашим данным, и как это может повлиять на переговорный процесс «Газпрома» с китайскими партнерами по долгосрочному контракту?

Второй вопрос: правильно ли мы посчитали исходя из корректировки цен на этот год, что ваша экспортная выручка будет в районе 57 млрд долл.?

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

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

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

ВЕДУЩИЙ: По прогнозу экспортной выручки еще был вопрос: Они посчитали 57 млрд.

А.И. МЕДВЕДЕВ: У вас по математике что было в школе? Умеете считать, да. Правильно.

ВОПРОС: Агентство «Интерфакс». Александр Иванович, можно уточнить: Вы сказали, что вы уже договорились с некоторыми партнерами по пересмотру цены. Есть ли у вас уже понимание, какими будут ретроактивные платежи, по году или по полугодию?

И второй вопрос: Е.ON собирается продавать 20% финской компании Gasum. Интересен ли вам этот пакет? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы же действуем очень консервативно всегда и резервируем средства под максимальные заявки наших покупателей, но, как опыт показал, решения находятся на гораздо более низших уровнях. Поэтому мы полагаем, что сумма ретроактивных платежей в результате окончания переговоров, которые ведутся сейчас, не превысит 800–900 млн долл. Я

говорю именно о том, в каких процессах мы находимся. К RWE это не относится. RWE — это отдельная история, поскольку история давняя.

По Gasum вы знаете, что есть ограничения, связанные с 3-м энергетическим пакетом, и покупать активы, будь то транспортные или сбытовые — мы сейчас очень внимательно на это смотрим, чтобы не оказаться потом, когда будут руки связаны для ведения бизнеса. Мы не рассматриваем в настоящее время варианты приобретения доли в Gasum.

ВОПРОС: Агентство Reuter. Вопрос по «Северному потоку». Как идут переговоры о создании консорциума по его расширению? Кого вы видите, как потенциальных партнеров? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы не в той стадии находимся, когда надо формировать корпоративную структуру под расширение «Северного потока», как я уже сказал. Решения по расширению «Северного потока» будут приниматься после подписания соответствующих долгосрочных контрактов.

ВОПРОС: Журнал «Газпром». Александр Иванович, прошла информация о том, что, возможно, газопроводы НЕЛ и ОПАЛ будут выведены хотя бы на время из-под норм урегулирования 3-го пакета, и это позволит сдвинуть с мертвой точки проблему, когда только 50% мощности разрешено «Газпрому» поставлять. Ваше впечатление от переговоров с европейскими коллегами: можно говорить о том, что у Еврокомиссии, как говорил Михаил Сергеевич Горбачев, произошли в сознании очевидные сдвиги и можно ли надеяться, что в ближайшее время будут решены вопросы по выводу из-под норм урегулирования «Южного потока»? Или они пока непоколебимо стоят на нормах 3-го пакета? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Здесь не надо только трактовать это так, что ведутся какие-то военные действия и есть победители или побежденные. Потому что это в интересах, прежде всего, Европейского союза, чтобы мы могли бы доставлять газ по нашим контрактам. Я хочу подчеркнуть, что проблема ОПАЛа связана со старыми контрактами. Это не новый газ. Поэтому, в первую очередь, в интересах Европы — найти решение. А в наших интересах — чтобы мы могли выполнять свои обязательства. Пытаемся найти решение, и есть разные варианты. С немецким регулятором очень плотно идет работа, и есть надежда, что мы такое решение найдем. Но я просто хочу обратить внимание на то, что, к сожалению, иногда была какая-то политика двойных стандартов, потому что, не будучи помянутый к ночи проект «Набукко» — там в результате предоставленных исключений сначала дали 50, а потом так тихонечко провели ряд процедур, и 100% мощностей оказались в руках акционеров, причем раз и навсегда. Мы тоже проводили различные открытые сезоны по ОПАЛу, и самое главное, что там другого газа в ОПАЛе, кроме нашего, быть не может физически. Поэтому чтобы полтрубы было пустой, я плохо себе представляю. Это абсурд.

А по «Южному потоку» — Российская Федерация предложила Еврокомиссии заключить инфраструктурное соглашение, которое бы сняло эту проблему. И я уже не раз говорил: мы сами за конкуренцию. Только давайте ее вводить на рынке, не до рынка, в

экспортной трубе, где нет конкуренции и быть не может, а *на* рынке, после пунктов сдачи по долгосрочным контрактам. Их не так много, если посчитать всех поставщиков. И конкуренция должна начинаться там. И пускай кто-нибудь попробует конкурировать по честному. Я думаю, что решение будет найдено, потому что иначе это будет полный абсурд.

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

А.И. МЕДВЕДЕВ: Нет, это только экспортные цены. Они торговые операции не включают. Это отдельная деятельность на рынке.

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

ВОПРОС: Михаил Серов, «Коммерсантъ». Скажите, пожалуйста, вот у вас здесь на первом слайде вашей презентации оценка: сколько будет поставлено газа в Европу и есть прогноз цены. То есть там цена не указана, но стрелочкой указано, что она, вероятно, будет расти. А вот где поставки «Газпромом» газа в СНГ и Балтию, там есть прогноз объема, но нет стрелочки, которая указывает на то, будет ли цена расти или падать, по вашей оценке. Соответственно, несмотря на то, что уже, вроде как, первое полугодие заканчивается, означает ли это, что вы еще не понимаете, какой будет цена для СНГ и Балтии по итогам года? Если это так, то почему, и от чего итоговая цена будет зависеть? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: У меня в презентации никаких стрелочек нет, я не знаю, откуда у вас стрелочки. Понятно, откуда у нас утечка происходит — через «Коммерсантъ». Нет, мы, естественно, представляем, потому что в СНГ такие же ценовые формулы, как и в дальнем зарубежье. Поэтому это просто графический недочет.

ВОПРОС: Но вы можете сказать, будет она расти или падать?

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас в СНГ и Балтии, с одной стороны, тенденция есть повышательная, там, где цены еще не вышли на европейский уровень. И вы видите, что разрыв есть между европейскими ценами и СНГ. Поэтому тренд положительный. А там, где цена уже полностью европейская, как с Украиной, то снижение нефтепродуктовых цен, естественно, приводит к

снижению цены. А украинский объем существенный, поэтому все зависит от того, какой объем Украина все-таки отберет.

ВОПРОС: Газета «Ведомости». Тоже небольшой вопрос по этому слайду: Вы не могли бы уточнить, какой объем поставок планируется в Балтию, отдельно от СНГ?

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас по ряду контрактов перспективные объемы еще уточняются, мы находимся в переговорах по долгосрочным объемам. Есть информация по Балтии? Я просто наизусть боюсь ошибиться. Примерно на уровне прошлого года. Ну вот давайте простым сложением это сделаем. Более 5 млрд куб. м.

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

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

ВОПРОС: Полина Строганова, «РБК Daily». Хотела спросить про участие в зарубежных СПГ-проектах. Насколько я помню, были такие планы. Какие это могут быть проекты, в каких регионах, ведутся ли сейчас переговоры по этому вопросу?

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас законтрактован объем, «Газпром Глобал СПГ» законтрактовал объем с израильского проекта.

ВОПРОС: То есть, помимо этого, никаких пока проектов?

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

ВОПРОС: Добрый день, Александр Иванович. Телекомпания ННК. Позвольте такой вопрос задать Вам. Скажите, пожалуйста, в связи с тем, что у США есть планы больше и активнее использовать добываемый сланцевый газ, может ли это создать такую ситуацию, при которой традиционные поставщики газа Ближнего Востока диверсифицируют свои потоки и, будут направлять их в Европу и, соответственно, сможет ли это повлиять на уже сложившийся рынок и сложившиеся цены? И, соответственно, сможет ли это повлиять на поставки российского газа и на цену российского газа? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Эффект сланцевого газа и прямое и косвенное влияние угля в Европе уже произошло, потому что все, что можно было перенаправить, уже перенаправлено. И ясно, что было перенаправлено в основном в Юго-Восточную Азию, где спрос развивается семимильными шагами, и ценовые условия соответствующие. Говоря о том, какой потенциал экспорта из США сжиженного природного газа — я эту цифру называл, и отказываться от нее не буду. Я считаю, что объем экспорта из США через 15–20 лет вряд ли превысит 20–25 млрд куб. м. С учетом объемов потребления, сами решите, может ли это как-то кардинально повлиять на рынок, даже если этот объем придет в Европу с учетом повышения импортного спроса. Еще раз говорю: не надо смотреть на фотографию того, что есть в Европе сейчас. Падение внутреннего производства в Европе — ключевой фактор развития газового рынка в Европе. Поэтому если только мы не увидим «Закат Европы — 2» с деиндустриализацией Европы, о чем многие уже всерьез начали говорить из-за того, что отсутствует промышленно-энергетическая политика, это другой сценарий. Это уже Apocalypse Now.

ВОПРОС: «Голос UA», информационное агентство «Украина». Какова сейчас ситуация по украинской ГТС? Идут ли переговоры и к чему вы пришли? Спасибо.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы же прессу не только наполняете, но и читаете. Знаете, на каком уровне и когда происходят те или иные консультации, контакты. Мы последовательно подтверждали свой интерес к развитию газотранспортной системы Украины еще долгое время тому назад. Идут регулярные консультации на различных уровнях.

ВОПРОС: Вопрос о «Южном потоке». Как выполняются сроки? Начинается ли работа?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Работа идет по графику. Первый газ по «Южному потоку» — пойдет в конце 2015 года, как планировалось.

ВОПРОС: Агентство «Интрафакс». Александр Иванович, все-таки непримиримая позиция наблюдается в переговорах «Газпрома» и Еврокомиссии.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Не соглашусь с Вами сразу, нет никакой непримиримости.

ВОПРОС: Но, с одной стороны, Вы говорите, что готовы исполнять правила, которые вам выставляет Еврокомиссия. С другой стороны, говорите о том, что в таких условиях не очень комфортно работать. Обсуждается ли участие независимых производителей в схеме экспортных трубопроводных поставок в Европу для того, чтобы удовлетворить требования Еврокомиссии?

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

ВЕДУЩИЙ: Спасибо большое, пресс-конференция закончена.