

Пресс-конференция по итогам круглого стола «Актуальные проблемы европейской энергетики»

21 февраля 2011 года

ВОПРОС: Алексей Новиков, агентство «Интерфакс». Здравствуйте, Алексей Борисович. Вопрос у меня к Вам и к тем экспертам, которые собрались здесь, к тем, кто считает себя в силе ответить на этот вопрос. На этой неделе ожидается саммит Россия–ЕС, куда направятся все высшие политические силы России. Каковы Ваши ожидания как, наверное, главной заинтересованной стороны в этом диалоге? Каких результатов Вы ждете от этой встречи, какие аргументы, какие предложения российская сторона подготовила к ней?

А. Б. МИЛЛЕР: В последнее время диалог с Европейским союзом стал более интенсивным. Мы обсуждаем вопросы, которые выходят за пределы даже этого десятилетия. В частности, речь идет о подписании Дорожной карты по газу до 2050 года. При этом такой срок не является для газовой отрасли каким-то таким долгосрочным периодом, поскольку мы работаем на базе долгосрочных контрактов, и у «Газпрома» уже на сегодняшний день подписаны контракты, которые действуют до 2035 года. Поэтому мы с очень высокой степенью вероятности можем прогнозировать то, что будет происходить с объемами потребления на европейском рынке на рубеже 2050 года. Кроме этого, в последнее время мы договорились о том, что будем вести интенсивный диалог по «Третьему энергетическому пакету» на уровне экспертов. Сегодня есть еще ряд вопросов, которые требуют совместного обсуждения и прояснения, как будет действовать механизм по тем или иным положениям «Третьего энергетического пакета». И, конечно же, в последнее время мы интенсивно обсуждали строительство новых экспортных газотранспортных коридоров. Речь идет о ходе реализации проекта «Северный поток» и перспективах реализации проекта «Южный поток».

Поэтому наши ожидания в отношении предстоящих встреч и переговоров — что все эти темы найдут свое освещение. И у нас есть понимание того, что вопросы «Третьего энергетического пакета» будут занимать, без сомнения, должное внимание в дискуссии.

Что «Газпром» ожидает от предстоящих встреч и переговоров именно в привязке к «Третьему энергетическому пакету»? Мы понимаем и видим те риски, которые на сегодняшний день связаны с «Третьим энергетическим пакетом». Они в первую очередь связаны с инвестированием в газотранспортные мощности. Реализация «Третьего энергетического пакета», на наш взгляд, приведет к тому, что привлекательность инвестирования в газотранспортные мощности снизится. Наличие прямых ограничений для

инвестирования в транспортировку газа для поставщика газа, в частности, для «Газпрома», и для крупных энергетических европейских компаний, которые являются крупными оптовыми покупателями российского газа, приведет к тому, что инвестиционная привлекательность данного сектора станет проблемной. Кто будет инвестировать, на каких условиях — это вопросы, которые требуют обсуждения и дискуссии. В этой же связи есть вопрос, на каких принципах и как будет осуществляться модернизация и реконструкция вновь создаваемых газотранспортных мощностей, но что еще не менее важно, тех газотранспортных мощностей, которые созданы в настоящее время. Поэтому, на наш взгляд, в ходе предстоящих встреч и переговоров должен быть получен ответ о взаимоприемлемом алгоритме сотрудничества между Россией и Европейским союзом в условиях реализации «Третьего энергетического пакета».

В. И. ФЕЙГИН: Алексей Борисович, Вы очень подробно сказали. Я хочу поделиться впечатлениями. Буквально в пятницу было такое заседание в Брюсселе по группе стратегий, и прогнозов, и прочее. Сейчас огромный план работ намечен на этот год. Европейские коллеги говорят, что сейчас «Газпром» — наиболее информированная европейская структура в отношении «Третьего энергетического пакета». Удалось, действительно, наладить такой контакт. Там очень много технических проблем, и, наверное, не сейчас их обсуждать. Но мы видим, например, проблемы, связанные с тем, что непонятно, когда все это заработает, даже если это заработает. Это займет несколько лет очень неопределенной ситуации, когда старые правила не будут работать и новые правила не будут работать.

Возникают трудности, связанные с долгосрочными заявками, заказами на транспортные мощности. Долгосрочные контракты принимает европейская сторона, а считает, что долгосрочные заказы транспортных мощностей как-то нарушают рынок. Ну как это может сочетаться одно с другим? Есть масса таких вещей, которые, если не будут прояснены, если не будут найдены развязки, создают абсолютно реальные риски, ну если не будут работать какие-то элементы долгосрочных контрактов — это же риски по поставкам. Есть такое ощущение, что европейцы понимают: то, что мы говорим им как эксперты, это не потому, что нам как-то хочется их уязвить в чем-то, а потому, что мы объективно чувствуем эти сложности. В частности, мы чувствуем это потому, что у нас есть довольно большой опыт работы единой газотранспортной системы. Ведь то, что пытаются сейчас сделать в Европе — это создать некую единую газотранспортную систему, может быть, на других началах. Но законы есть, законы работы такой масштабной системы. Мы готовы обмениваться с ними этой информацией, делиться ею, делиться своими соображениями.

Должен сказать, было очень трудно войти в такой контакт, потому что первоначально европейская сторона говорила: мы вам расскажем, как пакет

устроен. Они рассказали, в ответ мы говорим: но вот проблемы! Они опять вынуждены были признать, что эти проблемы есть, они заложены в этом самом пакете. Дальше надо их пытаться совместно решать, потому что иначе это будут просто проблемы, которые мы будем реально видеть. К сожалению, их будут видеть и европейские потребители. Надо не довести ситуацию до такого состояния.

А. Б. МИЛЛЕР: Еще два слова по предстоящим переговорам на этой неделе в Брюсселе. Мы ожидаем углубление и расширение диалога между Россией и Европейским союзом по «Третьему энергетическому пакету». Мы ожидаем со стороны Европейского союза недискриминационного отношения к проектам новых газотранспортных коридоров по поставке российского газа в Европейский союз. Мы считаем, что в ходе предстоящих встреч должное внимание будет уделено вопросам обсуждения взаимоприемлемого алгоритма сотрудничества между Россией и Европейским союзом при реализации «Третьего энергетического пакета», и, конечно же, обсуждению возможностей и перспектив подписания такого документа, как Дорожная карта по сотрудничеству в газовой области до 2050 года.

ВОПРОС: Игорь Соловей, информационное агентство «УКРИНФОРМ». Алексей Борисович, скажите, пожалуйста, на каком этапе находятся переговоры по созданию совместного предприятия (СП) между «Газпромом» и «Нафтогазом»? В последнее время немного информации по этой теме. В связи с этим изменились ли, а возможно, появились новые подходы к формированию СП? И связанный с этим второй вопрос — возможно ли влияние совместного предприятия, если оно будет создано, на перспективы «Южного потока»?

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается этапа. На сегодняшний день мы согласовываем оценочную компанию, которая будет производить оценку активов НАК «Нафтогаз Украины» и «Газпрома». Подходы к созданию СП не изменились: речь идет о том, что «Газпром» со своей стороны внесет добычные активы на свою долю, а украинская сторона, соответственно, внесет газотранспортные мощности. Создание совместного предприятия никаким образом не повлияет на реализацию проекта «Южный поток».

Что касается вопросов загрузки газотранспортной мощности Украины — это вопрос, который Вы не задали, но, в принципе, он подразумевался. В привязке к созданию совместного предприятия и реализации проекта «Южный поток» я могу сказать, что если будет достигнута договоренность по слиянию «Газпрома» и НАК «Нафтогаз Украины», то, конечно же, «Газпром» максимально загрузит газотранспортные мощности Украины, что приведет к росту доходов украинского бюджета. Но самое главное, что в этом случае, на момент подписания, поставки газа «Газпромом» на

территорию Украины будут осуществляться по внутренним российским ценам. Это касается и населения, и комбыта Украины, это касается и поставок газа для промышленности и электроэнергетики. Вы знаете, что на сегодняшний день цена газа в России для промышленных потребителей в разы ниже, чем для потребителей на Украине. Вы знаете, что поставки газа для населения в Российской Федерации как регулируются на сегодняшний день Правительством РФ, так и дальше будут регулироваться. При этом подход, который заложен в регулировании цены для населения, отталкивается от уровня инфляции. Поэтому цены на газ для населения в долгосрочной перспективе будут оставаться невысокими, точнее сказать, низкими. Поэтому Украина в случае принятия решения о слиянии НАК «Нафтогаз Украины» с «Газпромом», конечно же, одновременно получит очень серьезный экономический стимул для своего социально-экономического развития, поскольку газ является важным энергетическим ресурсом, основой энергопотребления, а как известно, энергопотребление — это основа экономического роста. Без сомнения, такого рода решение придало бы серьезный импульс экономическому развитию Украины.

ВОПРОС: Мария Канната Франческо, итальянское агентство AGI. Вы недавно были в Италии, в Риме. Как Вы думаете, каковы перспективы «Южного потока» и вступления EDF в этот проект?

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается перспектив «Южного потока» — я могу сказать, что мы продолжаем работать строго по графику реализации проекта. У нас на сегодняшний день нет никаких сомнений, что мы реализуем проект к концу 2015 года — строительство первой нитки. Все те работы, которые связаны с проектно-изыскательскими работами, с разработкой ТЭО, с созданием соответствующих совместных предприятий на территории стран-транзитеров, идут строго по этому графику.

То, что касается подписания соглашения акционеров, — в настоящее время мы ведем переговоры с нашими партнерами. Я имею в виду, в первую очередь, конечно, компании ENI и EDF. В ходе переговоров, которые состоялись в Риме на прошлой неделе, мы отфиксировали с нашими итальянскими партнерами, что на сегодняшний день нет никаких принципиальных разногласий по новому соглашению акционеров. Переговоры будут продолжены, и мы рассчитываем, что в ближайшее время и с ENI, и с EDF будет достигнута окончательная договоренность. В любом случае понятно, что речь идет о 2011 годе. Понятно, что те договоренности, которые уже достигнуты, — я имею в виду соответствующие меморандумы, которые подписаны с этими компаниями — говорят о том, что это участники проекта, которые будут заниматься его реализацией. Думаю, что в ближайшее время могут быть достигнуты договоренности и по вхождению новых участников в проект «Южный поток».

ВОПРОС: Виталий Княжанский, газета «День». Алексей Борисович, Вы сегодня предложили Украине очень красивую и вкусную конфетку в виде внутренних российских цен на газ в случае создания СП. Но у меня такое подозрение...

А. Б. МИЛЛЕР: Не в случае создания СП. Я сказал — в случае слияния «Газпрома» с НАК «Нафтогаз Украины».

ВОПРОС: Это еще сложнее для Украины, и я думаю, что наше Правительство не сможет пойти на это предложение. Поэтому к Вам такой вопрос: смягчите ли Вы свою позицию в вопросе формулы цены на газ и чего потребуете взамен от Украины?

А. Б. МИЛЛЕР: В первую очередь я хотел бы начать свой ответ с того, что в отношении крупных слияний есть пример Gaz de France и SUEZ, когда французская и бельгийская компании произвели слияние и появился один из самых крупных европейских энергетических игроков. Поэтому, если говорить о слияниях, на сегодняшний день для энергетического сектора это распространенная форма. Самое главное, что в случае «Газпрома» и НАК «Нафтогаз Украины» она абсолютно взаимовыгодная. Почему? Потому что, на наш взгляд, «Газпром» объективно является приоритетным партнером Украины в газовой сфере. Причин здесь много, но я бы хотел остановиться на основных.

Во-первых, Украина является энергодефицитной страной, и сегодня наметилась тенденция, которая будет продолжаться и углубляться: добыча газа на Украине будет снижаться, а потребление будет расти. Мы исходим из того, что Украина будет успешно развиваться в экономическом плане. Тот уровень потребления газа, который есть на сегодняшний день, конечно же, не говорит о том, что все экономические проблемы Украины решены. И в этой связи объемы поставок газа на Украину будут увеличиваться и в среднесрочной, и в долгосрочной перспективе.

Во-вторых, если произойдет слияние, мы по максимуму загрузим газотранспортную систему Украины, а это, без сомнения, дополнительные доходы, существенные для украинского бюджета. При этом если сейчас уровень загрузки газотранспортной системы Украины находится где-то в районе 95 млрд куб. м газа в год, то мы прекрасно знаем, что газотранспортная система Украины может транспортировать и 120, и 125 млрд, конечно, при определенном уровне инвестирования в реконструкцию и модернизацию. А если еще и вложить относительно небольшие инвестиции в новые компрессорные станции, в создание лупингов, то, по-видимому, речь может идти и о 140 млрд куб. м газа. При этом мы понимаем, что объемы

потребления газа в Европе будут расти. По нашим оценкам, к рубежу 2020 года спрос на газ в Европе может вырасти на 130-140 млрд куб. м. Поэтому при наличии «Южного потока», «Северного потока» и газотранспортных коридоров через территории Украины и Белоруссии, я думаю, что никаких проблем с недогрузкой тех или иных мощностей, в том числе и на Украине, наверное, не должно быть.

Но если говорить о Европейском союзе — вот мы говорили о проблемах «Третьего энергетического пакета» — на самом деле реализация «Третьего энергетического пакета», или, скажем так, движение Украины в направлении принятия у себя европейских правил на газовом рынке — оно как раз создает проблемы для инвестирования в реконструкцию и модернизацию газотранспортной системы Украины. Поэтому, на наш взгляд, «Газпром» объективно является приоритетным партнером для Украины, и в меньшей степени такими приоритетными партнерами, если не сказать больше, являются европейские компании, если работать на принципах «Третьего энергетического пакета». Я думаю, что на этот вопрос надо посмотреть не столь политизировано, а с точки зрения экономических и социальных выгод, которые получит Украина.

Если говорить о действующем контракте, то в настоящее время поставки газа на Украину по этому контракту осуществляются по цене на 30% ниже, чем для европейских потребителей и ниже европейской цены в соответствии с этим контрактом. И никаких изменений в формулу цены или пересмотра контракта мы не предполагаем.

А. Н. ДМИТРИЕВСКИЙ: Естественно, что Россия и «Северный поток», и «Южный поток» стала реализовывать потому, что надо было обеспечить диверсификацию, надежность, стабильность поставок. Вы знаете, что когда построили газопровод «Ямал — Европа», то проблемы начались сначала с Польшей, потом в Белоруссии, и тогда пришла идея — а не по дну ли Балтийского моря пустить этот газопровод, чтобы не было транзитных стран. «Южный поток» — тоже идея-то родилась, когда было обострение.

Сейчас нужно просто реально посмотреть, что Украина — Россия открыто формулирует свою позицию — здесь выигрывает. Естественно, выигрывает, как Алексей Борисович сказал, внутренние цены, такие же, как в России. На все времена.

Второе — как ориентироваться: Европейский союз и Россия. Я бы сказал, что для принятия решения Украиной Европейский союз поторопился с «Третьим энергетическим пакетом». Проанализируйте ситуацию. Ведь если Украина вступит в европейское энергетическое сообщество, и будет выполнять, к примеру, все планы Евросоюза, то вы останетесь без газотранспортной системы. Не ваш даже будет оператор и не независимый, а будет оператор, которого выберет по тендеру Европейский союз и предоставит эту

возможность. Здесь вы имеете газотранспортную систему, построенную до принятия энергетического пакета. И сражение с Польшей показало, что именно эта позиция и позволила отстоять этот участок газопровода «Ямал — Европа», потому что все это было сделано до энергетического пакета.

И здесь два момента. С одной стороны, «Третий энергетический пакет» — конкуренция, а с другой стороны эта конкуренция не должна ущемлять право инвестора на эффективный возврат инвестиций. Украине выбирать, но это слияние — решение энергетических проблем Украины. Это объединение усилий, в том числе по поиску новых источников на Украине газа и шельфа, и газа больших глубин, и газа, растворенного в пластовых водах. Это все тяжелейшие затраты. Но это и возможность, и у российских ученых есть разработки, которые помогут решить эти проблемы.

И второе — я Алексею Борисовичу уже сказал, что в этом году поставлена точка в фиксации трех открытых месторождений на юге Прикаспийской впадины, и мы получили премию «Газпрома» за открытие месторождений, которые, правда, содержат сероводород, но создана технология, которая в 180–200 раз более дешевая, чем строительство газоперерабатывающего завода. Поэтому, то предложение, которое было передано украинской стороне по участию в разработке этих месторождений, очень выгодное и еще больше сблизит наши энергетические позиции.

Е. Э. КОПАТЬКО: Два слова с украинской стороны. В сегодняшнем диалоге для экспертов и журналистов есть смысл обратить внимание, что есть экономическая составляющая и есть политическая. Безусловно, если мы будем находить причины, которые нам не позволят двигаться вперед в отношении Украины, прежде всего, и России, а будем искать способы, и я думаю, что здесь возможны варианты на успех. И второе, о чем хотелось бы сказать и на что обратить внимание, что, безусловно, без создания благоприятной среды внутривнутриполитической как на территории России, так и на Украине, быстрое продвижение невозможно. Хочу напомнить, что все-таки скоро будет год, как подписаны харьковские соглашения между Украиной и Россией, и они просто ждут, они требуют настоятельно наполнения не только в экономической, но и в гуманитарной сфере.

А. Б. МИЛЛЕР: Вы знаете, я хотел бы, наверное, еще добавить, что у Украины не так много времени для того, чтобы определиться с судьбой своей газотранспортной системы, по какому пути она дальше будет развиваться. По оценкам, в течение ближайших семи лет требуется 6,5 млрд евро для реконструкции и модернизации газотранспортной системы Украины, при этом 3 млрд евро — это объемы, которые требуются для первоочередных работ. Поэтому времени у Украины не так много для того, чтобы определиться, по какому пути пойдет дальнейшее развитие ГТС.

ВОПРОС: Сергей Козинец, радио «Вести FM». Я коротко и о погоде. Сейчас холодно в западных регионах России, многие регионы требуют увеличенных поставок газа. Не будет ли это сказываться на лимитировании текущих поставок в Европу или же на Украину, не дай бог?

А. Б. МИЛЛЕР: Нет, на самом деле никак это не сказывается и не будет сказываться. Я могу сказать, что мы в полном объеме удовлетворяем объемы поставок газа в Европу по тем заявкам, которые мы ежедневно получаем. Могу сказать, что в это холодное время, сейчас и на Украине достаточно холодно, мы даже поставляем дополнительные объемы сверхконтрактно, и нашим украинским друзьям на сегодняшний день мы, можно сказать, идем навстречу для того, чтобы на Украине было тепло, и потребители в необходимом им объеме получали газ. И самое главное, я хотел бы здесь подчеркнуть то, что мы, конечно же, понимаем, что именно в холодный период времени наши потребители смотрят в сторону России как в сторону надежного поставщика. Я хотел бы здесь привести пример в отношении той же самой Турции. Когда в Турции происходят перебои с поставками газа из других источников, и «Газпром», можно сказать, регулярно — поскольку такие перебои по разным причинам возникают точно так же регулярно, — сверхконтрактно поставляет газ на турецкий рынок и идет навстречу нашим турецким коллегам, в том числе в зимний период, когда и в России холодно, и в Европе холодно. Поэтому мы можем оказывать содействие, оказывать своего рода такую помощь не только в Европе, но и в Азии.

ВОПРОС: Сара Луиза Арно, газета The Independent. С учетом возросшей компенсации со стороны возобновляемых источников энергии, сланцевого газа, что может сделать «Газпром» для того, чтобы улучшить свой имидж на Западе, имидж поставок газа из России, в том смысле, что этот вопрос очень политизирован, и многие воспринимают эти поставки как ненадежные?

А. Б. МИЛЛЕР: Я думаю, что в отношении имиджа надо иметь в виду две вещи. Первая — то, что касается имиджа для наших потребителей в Европейском союзе. Я хочу сказать, что за более чем 40-летний период поставок газа в Европу мы никогда не нарушали своих контрактных обязательств и в полном объеме и в срок поставляли необходимые объемы газа нашим потребителям. Поэтому то, что касается имиджа «Газпрома» для наших потребителей, я могу сказать, что он очень-очень высок. А вот то, что касается имиджа, который создается разными средствами массовой информации в Соединенных Штатах Америки и в Европейском союзе — вот это совершенно другой вопрос. И этот вопрос политизирован и к экономике «Газпрома» не имеет никакого отношения.

То, что касается сланцевого газа — это в отношении средств массовой информации хорошо спланированная мировая pr-кампания. Таких pr-

кампаний много — глобальное похолодание, биотопливо, можно и другие привести примеры. Но это хорошие PR-кампании, потому что если посмотреть на объемы добычи сланцевого газа в Соединенных Штатах Америки, то мы увидим одну простую вещь, что объемы роста добычи сланцевого газа соответствуют объемам добычи природного газа в Соединенных Штатах Америки. Технологии добычи сланцевого газа и угольного метана существуют уже не одно десятилетие, но только в условиях падения добычи природного газа в США эти технологии стали появляться, при этом с очень высокой себестоимостью добычи, в условиях, когда доказанные запасы природного газа Соединенных Штатов Америки составляют 6,9 трлн куб. м. При том уровне добычи газа в США, который есть на сегодняшний день, — это на 11 лет. Но тогда возникает вопрос — может быть, сланцевый газ в США добывается «не от хорошей жизни» с добычей природного газа? Это первое. Второе — все хорошо знают проблемы, которые связаны с технологическими и экологическими аспектами сланцевого газа. Для Европы это вообще неприемлемый путь развития.

То, что касается альтернативных источников энергии — в этой связи я хочу еще раз вспомнить «Третий энергетический пакет», поскольку идеологически он направлен именно на развитие альтернативных источников энергии. «Третий энергетический пакет» принимался в докризисный период. На наш взгляд, сегодня, в посткризисный период, «Третий энергетический пакет» морально устарел с точки зрения направленности на поддержание альтернативных источников энергии. Причина тому очень простая — бюджетные государственные дефициты в европейских странах. И если еще какое-то время тому назад Европейский союз мог себе позволить осуществлять в очень больших объемах субсидии альтернативной энергетике, то на сегодняшний день мы видим, что ситуация изменилась, и объем субсидий резко сокращается. Поэтому перспективы альтернативной энергетики, что называется, и при наличии субсидий-то выглядели не очень хорошо, но, в любом случае, сейчас в посткризисный период они выглядят еще гораздо более проблемно, чем раньше. Поэтому мы считаем, что XX век был веком нефти, а XXI век — это век газа. Газ, без сомнения, является ключевым ископаемым ресурсом, который будет обеспечивать энергетический баланс Европейского союза в среднесрочной и в долгосрочной перспективе. Это абсолютно точно.

ВОПРОС: Мария Татевосова, агентство «ПРАЙМ-ТАСС». Вопрос к Кристиану Гровитшу. Как известно, развитие спотовой торговли, наверное, приведет к тому, что газ станет настоящим биржевым товаром. Не боитесь ли Вы того, что это приведет к огромной волатильности цен на газ, соответственно, и потребители, как очевидно, от этого не выиграют, как и от цены на нефть, которая скачет у нас в последнее время с диапазоном

в 100 долл. К Алексею Борисовичу тоже этот вопрос адресован, и еще маленький — по Штокману. Не скажете ли нам, инвестиционное решение по трубному газу будет в первом квартале, или оно будет немножко позже?

А. Б. МИЛЛЕР: Я начну с последнего вопроса. Будет Совет директоров Shtokman Development AG в марте, вот Совет директоров Shtokman Development AG и примет решение, потому что «Газпром» является одним из акционеров Штокмановского проекта. Поэтому мы совместно с нашими зарубежными коллегами — с компанией Statoil и компанией Total — примем совместное решение на Совете директоров. Такой вопрос в плане у нас есть, и соответствующее решение будет принято.

То, что касается спота европейского рынка — доля спота не увеличится и не будет больше, чем 15% на европейском рынке. И здесь надо понимать, что это не желание или нежелание развития или неразвития спотовой торговли влияет на качество газа как биржевого товара. Газ, как известно, не является классическим биржевым товаром, и именно это определяет специфику рынка. Классическим биржевым товаром является нефть. Перспектив у газа стать классическим биржевым товаром, благодаря его физическим свойствам и условиям поставки и транспортировки на рынок, нет.

В. И. ФЕЙГИН: Алексей Борисович, наверное, прямой вопрос: боимся ли мы неустойчивости спотовых цен? Я бы ответил, что боимся, поэтому и не хотим переходить.

А. Б. МИЛЛЕР: В этой связи я хочу привести пример переговоров с нашими европейскими партнерами, которые у нас велись в течение последнего года. Как известно, цена на споте в течение года — мы говорим о периоде с декабря 2009 по декабрь 2010 годов — выросла где-то в два раза, наверное. И в течение этой зимы [2009–2010 годов — прим.] цена на споте превышала цену поставок «Газпрома» по долгосрочным контрактам. И когда мы нашим европейским партнерам, которые поднимали вопрос в отношении цен на спотовом рынке как раз в тот период и момент, когда цены на споте были выше наших газпромовских цен по долгосрочным контрактам, задали абсолютно прямой вопрос. Я вам рассказываю о том, как шли переговоры — это свершившийся факт. Я говорю: «Пожалуйста, мы сегодня готовы подписать условия перехода на спотовые цены. Вы готовы?» Ответ: «Нет».

Это не некая моя фигура речи и не некие фантазии, это факт из переговоров, которые реально у нас состоялись. Все поднимают вопросы только тогда, когда спотовая цена значительно ниже цен по долгосрочным контрактам. Как только она приближается или, тем более, превышает — тема сразу закрывается. Но мы вспомним и о том, что еще несколько лет тому назад на британском рынке цена 1 тыс. кубометров газа была больше 1 тыс. долларов

и в три раза превышала цену «Газпрома». Поэтому волатильность рынка на споте — вещь для потребителя, на самом деле, чрезвычайно опасная. А самое главное, что для потребителя, в конечном итоге, все-таки главным является предсказуемость и надежность поставок. Потребитель должен знать, что в определенный период времени в определенном объеме он получит газ. И в этой связи, на самом деле, газ на споте и газ по долгосрочным контрактам — это два разных товара, потому что газ на споте не предполагает долгосрочность поставки. И ни на каком споте нельзя на сегодняшний день купить газ даже с поставкой на трехлетний период, уж не говоря о поставке газа в 2030 году.

К. ГРОВИТШ: Я бы хотел высказать следующую мысль в отношении того же периода, о котором говорил господин Миллер. За это время цена на нефть утроилась, поэтому, мне кажется, мы должны помнить не только о спотовых ценах — есть еще и фьючерсы, которые намного менее волатильны. Сегодня утром я показывал график, который демонстрирует, что волатильность цены в США и Великобритании, где существует спотовый рынок, ниже, чем волатильность на европейском рынке в континентальной его части. Я согласен, что применять принципы спотовой цены к газу, наверное, сложнее, чем к другим сырьевым товарам, но и в нефтяном бизнесе у нас тоже серьезные издержки. Если мы договоримся о какой-то глобальной референтной спотовой цене по газу, то... Я понимаю, что моментально перейти на такую систему невозможно, но через десятилетие или в течение десяти лет — почему бы нет?

А. Б. МИЛЛЕР: Через десятилетие, я думаю, что и роль газа повысится в связи с развитием газомоторного топлива. И с сокращением добычи нефти, сокращением ее запасов роль газа как газомоторного топлива будет возрастать. Поэтому привязка к нефти будет актуальна, может быть, даже в большей степени, чем сегодня.

А. Н. ДМИТРИЕВСКИЙ: Я хотел бы вернуться не к вопросу, а такое обращение было у Алексея Борисовича, что СМИ часто искажают позицию «Газпрома». Вот посмотрите, я очень коротко. Биогаз вспомните, прекрасно — 20% к 2020 году, и сразу СМИ начинают писать, что это позволит уйти от зависимости от России. Затем мы знаем, что биогаз там, продовольственная проблема, и так далее. Затем прекрасная программа Евросоюза — «20–20–20». Не буду расшифровывать, все знают. И опять СМИ: это позволит уменьшить зависимость от «Газпрома», от России. Сланцевый газ — то же самое. Во-первых, сланцевый газ никто транспортировать не будет, потому что он и так слишком дорогой, плюс транспорт — и это уже вообще бесперспективное дело. Просьба к СМИ — давайте мы перестанем пугать Европу, перестанем пугать всех вокруг Россией, «Газпромом». Величайшее

благо для Европы, что есть такой могучий сосед с такими запасами традиционного газа. Походы в нетрадиционные [*источники энергии – прим.*], могут закончиться, как показывает опыт в отдельных странах, ничем. Поэтому давайте жить дружно и помогать укреплению энергетических контактов и связей России и Европейского Союза, России и Украины.

ВОПРОС: Севгил Мусаева, журнал «Власть денег». Алексей Борисович, скажите, создадим мы завтра СП или сольемся, все равно деньги нужны на модернизацию ГТС — вы уже сказали про 6,5 млрд [*евро – прим.*] — и даже на разработку тех же месторождений. Откуда их взять? И не лягут ли на потребителей эти расходы, которые будут включаться в цену газа? И второй вопрос: Вы уже немножко затронули вопрос pr-кампании, скажите, во сколько Вам обошлась организация этого мероприятия, и какие конечные цели для этой конференции Вы ставили?

А. Б. МИЛЛЕР: Если говорить о целях мероприятия — конечно же, в спорах рождается истина, это раз. Во-вторых, конечно же, надо слушать друг друга, надо понимать позицию друг друга, надо понимать, кто что думает по тем или иным вопросам. А самое главное, я еще раз подчеркну, надо понимать, на каких принципах работает «Газпром». Наш принцип очень простой и лаконичный — если мы говорим об Украине, если мы говорим о наших европейских партнерах, то это принцип взаимовыгодного сотрудничества. Вы говорите — создадим СП, слияние «Газпрома» и НАК «Нафтогаз Украины». Принцип очень простой — это должно быть выгодно вам, и это должно быть выгодно нам. Но если это вам невыгодно, и вы так считаете, что это вам невыгодно, значит, это ваша оценка, это ваше решение, и вы должным образом действуете. Но если вы считаете, что с экономической точки зрения это Украине очень выгодно, то, наверное, надо двигаться в том направлении, чтобы те моменты, которые в ходе сегодняшней дискуссии обозначались, что это вопрос в большей степени политический, значит, надо смотреть, можно ли их преодолеть, а может быть даже смотреть, что их нужно преодолеть.

То, что касается инвестирования в газотранспортную систему Украины и вообще в газовые проекты на территории Украины. Я скажу вам так: надо понимать одну простую вещь, что слияние мы будем проводить на основании оценки активов, но соотношение по активам — это совершенно другое соотношение, чем по доходам. Как вы понимаете, уровень доходов «Газпрома» во много раз — я не хочу сказать даже в несколько — во много раз выше, чем уровень дохода НАК «Нафтогаз Украины». А слияние, если оно будет произведено, если оно состоится, оно будет, соответственно, по оценке активов. Как Вы понимаете, это ответ на вопрос, откуда появятся инвестиции.

ВОПРОС: Стефано Аньоли, газета Corriere della Sera. Я хотел бы задать вопрос следующего плана. Вы считаете, что те политические события, которые сейчас происходят на Ближнем Востоке, могут оказать влияние на поставки газа в Южную Европу и в Италию в частности? Вы планируете расширять свое присутствие в Италии?

А. Б. МИЛЛЕР: То, что касается событий на Ближнем Востоке, событий в Северной Африке — в первую очередь это новая постановка вопроса о надежности поставок углеводородов из этого региона. И, как мы видим, биржевая цена на нефть как раз является объективным индикатором того, что мы наблюдаем на сегодняшний день в этом регионе. Думаю, что вопросы, которые касаются надежности и безопасности поставок углеводородов, в частности, в Европейский союз, в связи с известными событиями должны быть рассмотрены и проанализированы гораздо более критически, чем это было до сегодняшнего дня.

То, что касается Италии — Италия является одним из наших крупнейших рынков, мы на сегодняшний день осуществляем поставки газа напрямую конечным потребителям в соответствии с той договоренностью, которая была достигнута некоторое время тому назад. Мы получили 3 млрд куб. м газа из объема компании Eni. Мы, конечно же, заинтересованы в том, чтобы расширять наше сотрудничество с нашими итальянскими партнерами. При этом мы исходим из того, что Италия является одним из целевых рынков проекта «Южный поток». И, без сомнения, в среднесрочной и долгосрочной перспективе новые поставки газа на итальянский рынок будут осуществляться, в частности, и благодаря этому проекту.

Италия и итальянские партнеры нам интересны не только с точки зрения работы на внутреннем рынке Италии. Италия является нашим стратегическим партнером. На сегодняшний день не так много компаний из европейских стран, с которыми мы реализуем схемы на базе размена активами, и в настоящее время итальянские компании работают у нас в добыче на территории Российской Федерации. При этом мы, как и с нашими немецкими партнерами, идем по пути создания такой интегрированной цепочки работы — от геологоразведки и добычи до конечного потребителя. Поэтому, если говорить о сотрудничестве с итальянскими компаниями, то в последнее время это сотрудничество вышло на качественно новый уровень. Это уже не просто какие-то сделки купли-продажи газа, это уже не просто контракты по поставке газа — это сотрудничество в каждом из звеньев по цепочке создания стоимости на газовом рынке.

Коллеги, всем спасибо, до новых встреч.