

**Пресс-конференция на тему
«Первый аукцион «Газпрома» на поставку газа в Европу»
14 сентября 2015 года**

ВЕДУЩИЙ: Добрый день, друзья. Спасибо, что пришли сегодня к нам. Напоминаю, сегодня у нас пресс-конференция, посвященная результатам первого аукциона «Газпрома» по продаже газа в страны Западной и Центральной Европы. Перед вами сегодня выступит заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Александр Иванович Медведев и начальник Департамента экспорта газа в страны Северной и Юго-Западной Европы ООО «Газпром экспорт» Дмитрий Евгеньевич Аверкин. Прошу, Александр Иванович.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Доброе утро, уважаемые коллеги. Сегодня мы встречаемся с вами для обсуждения итогов первого в истории «Газпрома» и «Газпром экспорт» аукциона. Прежде чем перейти к ответам на вопросы, которые наверняка у вас накопились, я бы хотел коротко изложить добавления к тому пресс-релизу, который содержит все основные итоги. Чтобы вы еще раз все услышали «из первых уст».

Хочу, прежде всего, обратить внимание не на количественные итоги, а на качественные, которые заключаются в том, что фактически с нуля создана система продаж природного газа на аукционной платформе, которая включает в себя следующие основные элементы:

- подготовку юридической базы, включая пакет документов, определяющих правила и условия проведения аукциона, а самое главное — стандартизированные контракты;
- разработку — еще раз хочу подчеркнуть — стандартизированных продуктов, лотов, которые были предложены на аукционе;
- разработку и использование информационно-технической базы для обеспечения аукционных торгов на основе электронной системы обмена информацией, включая получение и обработку заявок на приобретение газа;
- разработку простого и понятного механизма квалификации компаний-участников, а также требований к участникам аукциона на предмет их финансового состояния для обеспечения гарантированной оплаты поставленного газа и экономической безопасности с целью исключения каких-либо фальсификаций, либо репутационных рисков;
- проведение оценки и отбора компаний, подавших заявки на участие с учетом вышеуказанных требований;
- фактическое начало формирования базы потенциальных участников будущих аукционов в случае принятия решения об их проведении на регулярной основе.

Вышеуказанная платформа может быть использована в дальнейшем для проведения аукционов по продаже газа и в других пунктах сдачи. Уже ведется работа по совершенствованию отработанного механизма с целью полного перевода на электронную основу, в том числе в сотрудничестве с Санкт-Петербургской товарно-сырьевой биржей.

Теперь к самим итогам. Несмотря на то, что время для проведения аукциона было не самым лучшим, с учетом ситуации на рынке, в ходе аукциона удалось реализовать дополнительный газ в объеме 1,23 млрд куб. м на сумму, превышающую 250 млн евро. По результатам аукциона 16 компаниям, среди которых были как традиционные покупатели газа, так и новые контрагенты, реализовано 48 лотов. Наибольший интерес — 37 лотов — со стороны участников вызвал продукт А с поставкой газа в пункт сдачи Грайфсвальд. Продукт В с пунктом сдачи в Ольбернау был реализован в объеме 10 лотов. И продукт С с поставкой в пункт сдачи Грайфсвальд для дальнейшей транспортировки покупателям по мощностям OPAL вызвал наименьший интерес и был реализован в количестве одного лота. Это еще раз возвращает нас к теме газопровода OPAL. Хотя были все возможности забронировать мощности в OPAL и транспортировать газ дальше, как вы видите, нашелся всего лишь один покупатель на один лот. Это еще раз подтверждает: проблемы доступа к

мощностям газопровода OPAL носят абсолютно надуманный, не экономический, а политический характер.

О ценовых условиях: я с удивлением и даже недоумением прочитал некоторые комментарии о том, что аукцион прошел неудачно. Кроме улыбки, у меня это ничего не вызывает. Есть старое выражение — я не знаю, как оно по-английски звучит — «смотрят в книгу, видят фигу». По-моему, это приличное высказывание. Оно говорит о том, что не понимают то, что увидели, и то, что прочитали. Во-первых, задачи продать весь объем не ставилось. Если бы мы хотели продать весь объем, можно было сделать минимальную подвижку, и весь объем улетел бы «со свистом», как говорится. Но у нас такой задачи не было.

Средневзвешенная цена продаж газа на аукционе превысила средневзвешенные цены торговой площадки Gaspool. Поэтому у нас ценовые итоги выше как нашего средневзвешенного портфеля по поставкам газа на экспорт, так и условий поставок газа в регионе, и поставок в Германию, куда и продавался газ. Цены были выше и спотовых цен. Я имею в виду и на день вперед, и на месяц вперед, и на газовый год, и на 2016 год, и на зимний период. То есть, с какого угла ни посмотри, у нас ценовые условия оказались выше того, что мы ставили. Поэтому я еще раз хочу проинформировать вас о том, что мы полностью удовлетворены и качественными, и количественными итогами проведенного аукциона. Он подтвердил правильность выбранного нами курса на использование как традиционных, так и новых способов работы на рынке. Давайте перейдем к вопросам.

ВОПРОС: Светлана Саватеева, агентство «Интерфакс». Александр Иванович, Вы сказали, что по итогам аукциона появились новые покупатели газа. Вы не могли бы их назвать?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Нас связывают соглашения о конфиденциальности, поэтому я не имею права вам раскрывать, кто из новичков появился, но они были. 15 компаний получили выигранные лоты. Это и компании, которые с нами имеют долгосрочные взаимоотношения, и ведущие трейдеры на рынке, и те, кого на рынке мы раньше не видели, — совсем новички.

ВОПРОС: Мария Татевосова, агентство «ТАСС». Александр Иванович, не могли бы Вы сказать, в процентном соотношении, сколько было традиционных партнеров? Приблизительно, чтобы мы ориентировались.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Здесь я бы сказал, что была примерно одинаковая пропорция между традиционными покупателями и новыми. Мы же с трейдерами как экспортеры не работали раньше. С ними работали наши дочерние и зависимые общества, в том числе и компания Gazprom Marketing and Trading, и Wingas. А тут впервые мы с ними напрямую начали работать.

ВОПРОС: Екатерина Голубкова, агентство Reuters. Александр Иванович, Вы сказали, что цены были выше, чем ваши контракты на следующий зимний период. Не напомним, какими были цены на период с октября 2015 по март 2016 года?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Чтобы вам было с чем сравнивать, я скажу, что у нас средняя экспортная цена по всем контрактам, включая контракты с нефтепродуктовой привязкой и контракты со спотовой привязкой, на зимний период составляет — естественно, это прогнозная цена, которая может измениться, — 195,9 евро за 1 тыс. куб. м. Это прогнозная цена по всему нашему контрактному портфелю, подчеркиваю: и с внутривыпускной привязкой, и со спотовой привязкой, как она выглядит на сегодня, на день подведения итогов.

ВОПРОС: Виталий Соколов, портал Energy Intelligence. Вы сказали, что очень маленький объем был продан по направлению Грайфсвальд — OPAL.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Всего один лот.

В. СОКОЛОВ: В связи с этим у меня вопрос: вы будете это как-то использовать в вашем диалоге с Еврокомиссией по поводу полного доступа к OPAL?

И еще отдельный вопрос по поводу будущих аукционов. Вы уже планируете следующие аукционы, какие новые направления могут быть?

И подробнее по поводу возможного сотрудничества с Питерской биржей. Ведутся ли уже какие-то переговоры?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Что касается доступа к OPAL, то он имелся и без проведения аукциона. Мы не имеем доступа к OPAL, а газотранспортные операторы имеют возможность предлагать эти мощности. Просто здесь конкретно еще раз проявилось, что заблокировать наш доступ к мощностям OPAL не имеет никакого экономического смысла. Это было понятно с самого начала. Уже столько времени прошло, а мы, к сожалению, не имеем возможности. Хотя желающих использовать эти мощности, как мы видим, нет ни при таких контрактных условиях, ни при других. Нет потребности у других. А у нас есть потребность.

Что касается будущих торгов, то мы во внешнеэкономическом блоке и в «Газпром экспорте» будем предлагать продолжать проведение этих аукционов, может быть, не в точно такой форме, а с модификацией. Возможно использовать это и в других пунктах сдачи. Новые инструменты уже можно предлагать.

Что касается сотрудничества с биржей, то биржа и аукцион — это разные вещи. Нам на аукционе никто другой больше не нужен. Но использование опыта биржи в части применения современных технологий электронных платформ мы будем с удовольствием обсуждать. Потому что все хорошее, что есть в мире, и в первую очередь — в России, мы будем использовать.

ВОПРОС: Софья Дворник, агентство РИА «Новости». Не могли бы Вы уточнить, когда может состояться следующий газовый аукцион? Какой объем может быть в дальнейшем выставлен на аукцион?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Здесь нет никаких шаблонов. Рынок меняется точно так же, как он менялся в ходе проведения аукционов. Поэтому сотрудники, которые занимались этим аукционом, в том числе и я лично, и генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Елена Викторовна Бурмистрова, — мы вместе с коллегами много времени провели до запуска раундов и во время раундов, и после раундов для выработки нашего поведения на аукционе.

Могут быть и разные объемы, и разные пункты сдачи, как я уже сказал. Мы уже сейчас готовимся к новым аукционам. Какой объем и какие инструменты будут предложены — это вы узнаете так же, как вы узнали это о данном аукционе. Делать аукцион на предстоящий зимний период у нас необходимости уже нет. Главную задачу — тестирование механизма с экономическим успехом — мы выполнили.

Выручка в 250 млн евро является дополнительной. Это не только в сравнении с ценой нашего портфеля, который надо было бы считать по разнице в ценах. Если бы мы газ убрали из портфеля и поместили его на аукцион, то тогда экономический эффект считался бы просто в разнице цен. А в данном случае это просто дополнительный объем.

И я хочу еще раз вас проинформировать о том, что мы идем с существенным опережением графика поставок прошлого года. До 100 млн куб. м в день у нас отбирается

газа больше, чем в прошлом году. И если говорить о прогнозах — а меня любят спрашивать, каким будет объем экспорта «Газпрома», — могу вам сказать, что текущий прогноз объема экспорта в дальнейшем зарубежье в 2015 году превышает 158 млрд куб. м. И в этом прогнозе есть уже и вклад аукциона.

М. ТАТЕВОСОВА: Александр Иванович, я бы хотела уточнить: первым был Грайфсвальд, а какими, на Ваш взгляд, могут быть следующие точки сдачи на аукционных торгах, где вы могли бы также опробовать ваш новый способ продаж газа?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы не просто даем объемы. Мы даем возможность транспортировать этот газ дальше. Там, где есть резерв мощностей, там и можно будет использовать. А где они будут — вот это как раз мы увидим ближе к той дате, когда будет объявлен следующий аукцион. Мое личное мнение — аукционы будут развиваться и дальше.

Е. ГОЛУБКОВА: Вы говорите, что надеетесь, что газовые аукционы будут развиваться. Может быть, у Вас есть личное видение того, какой объем в будущем в ваших экспортных поставках могут занимать эти газовые тендеры?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я думаю, что мы легко достигнем показателя до 10% от объема экспорта. Это абсолютно реалистичная цифра.

Е. ГОЛУБКОВА: А в какой период это будет, за какое время?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Когда мы начнем, в следующем году, в 2016-м, если рынок будет развиваться так, как мы видим сегодня, при всем консервативном прогнозе соотношения спроса и предложения. Все-таки мы провели аукцион в условиях, когда все пишут о том, что у нас избыток предложения, что рынок перенасыщен. В этих сложных условиях мы продали газ, и продали его хорошо. Поэтому, если такая ситуация останется, и если мы будем исходить из прогноза экспорта, который у нас есть, я не исключаю, что в течение 2016–2017 годов мы можем до 10% газа продавать через систему аукционов. Предлагать, по крайней мере.

Потому что у нас нет самоцели продать какой-то объем только через аукцион. Ценовые результаты дают почву для размышления: почему в условиях переизбытка газа удалось продать газ выше цен наших контрактов и выше форвардных и спотовых цен. Значит, в этом что-то есть, какая-то идея. И я могу сказать, какая. Почему газ продается так? Потому что есть гарантии поставок и надежность поставок. Предлагаются интересные инструменты.

ВОПРОС: Елена Мазнева, агентство Bloomberg. Уточняющий вопрос, не совсем по теме аукционов, но в продолжение этой темы: есть ли прогноз по общему экспорту в дальнейшем зарубежье на 2016 год? И есть ли возможность, если вы вдруг увидите снижение экспорта, что на аукционах будет продаваться газ не обязательно по цене выше, чем средняя контрактная? Возможно ли такое, что «Газпром» начнет устраивать цена, которая будет на уровне или даже ниже средней контрактной?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы же понимаете, что здесь форма — не цель. Главное — содержание. Опять же, возвращаясь в прошлое: с 2008 года, с первого кризиса и падения цен, мы вместе с нашими партнерами начали вводить контракты со спотовой составляющей. И это работает.

Эта форма сейчас дополняет систему реализации нашего газа по долгосрочным контрактам, как с нефтепродуктовой привязкой, так и со спотовой. Рынок находится в стадии становления, он не сформировался. И, естественно, как ведущий игрок рынка,

вместе с нашими контрагентами мы пробуем новое. И потом, как вы сами понимаете, аукцион — это как водопой. Если ты не хочешь пить, ты никогда на водопой не придешь. А если у тебя есть потребность в покупке газа, ты придешь на аукцион. Вот и все.

Вы знаете, что я прогнозные цифры предлагаю в соответствующие сроки. Давайте, мы сначала подведем итоги 2015 года, про которые я вам уже сказал, что мы ожидаем не менее 158 млрд куб. м. Пока мы говорим о российском газе. А еще ведь есть газ Центральной Азии.

С. САВАТЕЕВА: Вы предлагали полугодовые тендеры. А не хотите ли вы предложить более гибкие механизмы аукциона, и когда это возможно?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы будем работать, предлагать. Это не означает, что для следующего аукциона придется ждать следующего зимнего периода. Это вовсе не обязательно. И если вы говорите о том, будет ли у покупателя опция — купить газ только на зиму, или только на лето, или только на 1 месяц, то мы об этом думаем. И, естественно, если покупателю предлагать больше возможностей, он будет готов и больше заплатить. Поэтому с точки зрения дифференциации продуктов мы об этом думаем.

В этот раз предлагалось три продукта, и я не исключаю, что на следующем аукционе продуктовый набор будет больше. Причем это не продуктовый набор, которые, как вы помните, распределялись в свое время. Там были очень вкусные продукты, и были совсем не вкусные, но можно было взять только все вместе. Если гречка нужна была, то нужно было и тушенку брать. Так вот, мы не собираемся обременять наших покупателей какими-то невкусными продуктами.

Е. ГОЛУБКОВА: Александр Иванович, я хотела немного расширить вопрос моей коллеги или дополнить его, если можно. Почему вы все-таки решили не продавать ваш газ на этом тендере ниже контрактной цены? Какова здесь была ваша основная логика?

А.И. МЕДВЕДЕВ: А зачем продавать ниже? Во-первых, это плохо подействовало бы на рынок. Я еще раз говорю: у нас цена и выше портфеля, и выше спота, и форварда. Это главный итог.

С. САВАТЕЕВА: Не могли бы Вы сказать, не было ли в ходе торгов каких-то сбоев, которые могли бы повлиять на их проведение?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Не было. Электричество работало. Попытки взлома отсутствовали, потому что наши электронные системы достаточно защищены. Поэтому, если говорить о том, были ли попытки хакерских взломов — не было. А что касается предквалификации, то были компании, которым в участии было отказано.

С. САВАТЕЕВА: А по какой причине вы отклоняли заявки?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Не прошли квалификацию. Фейс-контроль не прошли.

С. САВАТЕЕВА: В объеме, который был продан, какова была доля новых покупателей?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Она была существенной.

С. САВАТЕЕВА: Больше 50%?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да.

Е. МАЗНЕВА: Как идут ценовые переговоры «Газпрома» и «Газпром экспорта» с E.ON и PGNiG? Возможны ли какие-то договоренности, близки ли к ним стороны?

И про газопроводы. С учетом того, как задерживается подписание межправительственного соглашения по «Турецкому потоку», остается ли в силе прогноз «Газпрома», что первую ветку можно запустить в декабре 2016 года? Наверное, уже нет?

И по «Северному потоку-2». Остается ли в силе прогноз запуска в конце 2019 года?

А.И. МЕДВЕДЕВ: По «Северному потоку-2»: все договоренности между акционерами как раз предусматривают запуск в конце 2019 года. И бизнес-план, который подлежит утверждению в январе будущего года, ориентирован на реализацию проекта именно по такому графику.

Что касается Турции, то Вы правильно обратили внимание: из-за того, что укладка не началась, как планировалось, теперь речь уже не идет о декабре 2016 года. Куда сдвинется этот срок? В утверждении этого графика в первую очередь заинтересована турецкая сторона, естественно. У них, к сожалению, идет формирование правительства, теперь у них временное правительство. А выборы как закончатся — не наше дело комментировать политические прогнозы. Но мне кажется, что в интересах дееспособного временного правительства продолжить ту работу, которая была начата по подготовке межправсоглашения по первой нитке «Турецкого потока».

По E.ON и PGNiG: переговоры идут своим чередом, как это принято. Прогресс в переговорах есть и там, и там.

Е. МАЗНЕВА: Возможно досудебное урегулирование и там, и там?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Абсолютно. За всю историю были единичные случаи, когда переговоры по пересмотру цен заканчивались в арбитраже. Более того, могу сказать, что арбитражные решения давали результат для иностранных партнеров хуже, чем мы им предлагали.

В. СОКОЛОВ: В связи с неопределенностью вокруг «Турецкого потока» (точнее даже — его продолжения в Европе) не поменялась ли концепция «Северного потока-2»? Изначально «Газпром» говорил, что «Северный поток-2» рассчитан на новые поставки по новым контрактам. Не поменялась ли эта позиция? Возможно ли хотя бы частичное замещение украинского транзита по «Северному потоку-2»?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы правильно обратили внимание на то, что идея «Северного потока-2» отталкивалась от ситуации, как ее понимают в странах, где работают наши партнеры. О том, что из-за падения внутренней добычи в Европе есть большой риск того, что спрос на импортный газ, который неизбежен даже в самых консервативных прогнозах, окажется неудовлетворенным. Не с точки зрения наличия газа, потому что газ у нас есть для того, чтобы удовлетворить любые потребности Европы, а с точки зрения наличия транспортных мощностей для поставки.

Что касается распределения газа по «Северному потоку-2» с точки зрения законтрактованных или незаконтрактованных объемов, то когда есть диверсифицированные мощности по поставке газа, то, по большому счету, распределение этих объемов между «старым» и «новым» газом зависит только от взаимоотношений между продавцом и покупателем. Мне кажется, что все-таки растет осознание того, что не только без российского газа не обойтись в энергобалансе Европы, но и вообще без газа не обойтись. А что касается того, кто может поставить дополнительный газ, — посчитайте с учетом тех цен, которые есть на рынке, какова будет экономика в широко разрекламированных проектах по поставке сжиженного природного газа из США. По моему, без субсидий это обречено на провал. Кто в убыток будет работать?

С. ДВОРНИК: Вы сейчас ведете поиск трубоукладчика для «Турецкого потока»? Или, может быть, вы отложили принятие этого решения, например, до подписания межправсоглашения с Турцией?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Рынок судов-трубоукладчиков довольно ограниченный и известный. Вступая в такие проекты, как «Турецкий поток» или «Северный поток-2», естественно, мы знаем отлично всю картину: где есть такие суда, какой у них график использования, можно ли их законтрактовать и когда. Поэтому, с точки зрения тендеров и на трубы, и на трубоукладчики, — все они синхронизированы с графиком работ. Поэтому, говоря о переносе ввода в строй первой нитки, мы исходим из того, кто сможет уложить трубы. У нас есть полное понимание того, кто и когда сможет укладывать.

М. ТАТЕВОСОВА: Александр Иванович, хотелось бы вернуться к «Северному потоку-2». Как я понимаю, наверное, тоже будет использовано проектное финансирование. И в этом случае, учитывая, что в проекте участвует большое количество европейских компаний, наверное, под кредиты экспортных агентств. Это значит, что акционеры «Северного потока-2» рассчитывают на европейские деньги для проекта?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Естественно, в рамках проектного финансирования, когда используются экспортные агентства или международные банки. Да, наш финансовый департамент уже работает над этим. Предварительный интерес высокий, потому что где еще найти такие хорошие проекты с низким уровнем риска и таким составом акционеров? Поэтому мы уверены в том, что интерес будет большой. И я хочу напомнить, что состав акционеров такой, что это тоже влияет. Но мы Европой ограничиваться не собираемся, так же, как это было и в других наших проектах, когда для них использовались кредиты банков из других регионов.

Е. ГОЛУБКОВА: Уточняющий вопрос по газовому аукциону: вы планируете раскрывать среднюю цену, по которой продали газ, кроме того, что она оказалась выше, чем ваши контрактные и спотовые цены в Европе? И если да, то какова она?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Смотрите действующие цены на зимний период, они в широком доступе. Я же говорю, что мы превзошли эти результаты. Я вам нашу среднюю экспортную цену на зимний период назвал.

Е. ГОЛУБКОВА: Можно, я завершу вопросом про Сахалин? Вопрос не по теме, но он очень важный.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, как сахалинец, я разрешаю.

Е. ГОЛУБКОВА: Пока не последовало реакции «Газпрома», а это очень важный вопрос для нас и для всей страны. Скажите, вы будете обжаловать решение суда по допуску «Роснефти» к транссахалинскому газопроводу?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы будем использовать все юридические возможности для защиты наших экономических интересов.

ВЕДУЩИЙ: Коллеги, я думаю, что на этом можно завершить сегодняшнюю встречу. Спасибо большое.