

День Инвестора
Нью-Йорк, 16.02.2012

Вопросы и ответы
«Газпром»

Александр Медведев

Уважаемые дамы и господа, у нас примерно 40 минут на ответы и вопросы, и чтобы покончить с цитатами, я начну с того же автора, с кого начинал в Москве. Значит, легендарный Козьма Прутков в отношении занятия бросания камешков в воду (постановка вопросов аналогично бросанию камешков в воду) говорил: «Бросая камни в воду, следи за кругами, расходящимися от этих камней, иначе занятие Ваше будет пустой забавою, пустой тратой времени». Поэтому надеюсь, вопросы дадут круги по воде. Спасибо.

Вопрос: Тайлер Браун, Artha Capital

У вас есть слайд, на котором вы показываете разрыв в показателе P/E между компанией «Газпром» и другими ведущими компаниями. И мой вопрос: а что, по Вашему мнению, Вы должны сделать для того, чтобы сподвигнуть инвесторов к покупке акций и готовности переоценить стоимость этой бумаги до уровня, сопоставимого с уровнем других ведущих компаний отрасли?

Ответ: Александр Душко

Мы обозначили в презентации наши приоритеты. Основное, что сегодня позволяет сказать о нашей инвестиционной привлекательности, – это выплата дивидендов в 2010-2011 гг. Это и говорит о том, что мы более чем устойчивая компания среди нефтегазовых компаний мира. И мы надеемся на то, что инвесторы будут смотреть на эту тенденцию соответствующим образом, и стоимость компании будет расти.

Ответ: Александр Медведев

Я добавлю к этому только один существенный пункт, на который мало обращают внимания, видимо, не верят до конца. Переход на равнодоходные цены для «Газпрома» на внутреннем рынке будет эквивалентен появлению двух рынков по экономической эффективности, эквивалентных рынку Европы. Это первый фактор. Второй: по ряду показателей, очевидно, «Газпром» остается не просто недооцененным, а сильно недооцененным, включая цены акций в пересчете на доказанные запасы. Ясно, что этот показатель сам по себе не может быть исключительным ориентиром. Надо не забывать про эффективность освоения запасов, с учетом тех программ управления затратами, которые приняты, результаты будут не за горами.

И, кстати, можно задать контрвопрос: а вот, что бы Вы нас попросили сделать, чтобы наши акции стали для Вас более привлекательными?

Вопрос: Тайлер Браун, Artha Capital

Просто более низкие и более эффективные капитальные затраты.

Ответ: Александр Медведев

Давайте, действительно, пускай инвесторы сами скажут. Это наверняка будет всем интересно. Это не обязательно, но желательно.

Вопрос: Участник

Я согласен, действительно, меньше капитальных затрат, больше роста доходности, больше наличных именно для инвесторов. Это действительно поможет.

У меня два вопроса. В 2020 г. прирост добычи составит 30%, при этом Вы ожидаете, что EBITDA вырастет еще больше, с учетом стабильных цен на нефть, допустим, 100\$ за баррель. Ваши ожидания по росту доходности связаны с изменением ценообразования на российском рынке? Не могли бы Вы более детально объяснить, почему Вы ожидаете, что Ваша доходность будет расти настолько быстрее добычи? Это мой первый вопрос.

Второй вопрос по Штокману. Я не совсем знаком с Вашей стратегией, но, похоже, Вы планируете осуществить этот проект, и если так, то какова Ваша стратегия? Как Вы сейчас смотрите на спред между ценами на Хенри Хаб и ценой на нефть и газ? Что Вам необходимо, чтобы быть уверенным, что такой проект может гарантировать прибыльность с учетом того, что Хенри Хаб – это точка, через которую Вы будете стремиться продавать?

Ответ: Влада Русакова

Что касается Вашего первого вопроса, то, несомненно, рост цен на российском рынке положительно влияет на темпы роста доходности. В дополнение к этому немалый вклад создают программы, реализуемые в целях повышения эффективности деятельности компании, в том числе за счет оптимизации затрат и энергосбережения. Экономический эффект этих мероприятий Вы могли видеть в нашей презентации. Важную роль здесь играет также наша программа инновационного развития. Об этом я тоже рассказывала в своем докладе. Только в 2020 г. в результате её реализации мы получим дополнительные 450 млрд. рублей – это только за счет инноваций.

Ответ: Александр Медведев

Первоначально бизнес-модель, коммерческая модель Штокмана ориентировалась на рынок Северной Америки, и с преобладающей тогда индексацией Хенри Хаба. То, что произошло и продолжает происходить с Хенри Хабом, конечно, не укладывается в наши критерии эффективности, и поэтому коммерческая модель была изменена. Она подкреплена либо уже заключенными, либо заключаемыми контрактами на поставку газа в азиатский и тихоокеанский регион, причем как по прямым поставкам, так и на базе размена. Размен может даже поднять эффективность. И это не просто наше желание, эта модель согласована с акционерами. Для того, чтобы все же выйти на окончательное инвестиционное решение, нужно согласовать ряд вопросов,

относящихся к капитальным затратам, к операционным затратам. Это влияет даже не столько на сам проект, сколько на распределение рисков и доходов внутри компании между различными акционерами. А так ни с технологической точки зрения, ни с экономической точки зрения мы не видим каких-то непреодолимых вызовов для реализации Штокмана... Переговоры между партнерами – это обычное дело.

Вопрос: Александр Карник, Deutsche Bank

Вы несколько раз упоминали нефтяную индексацию. Поделитесь, пожалуйста, своим мнением по поводу того, как развиваются переговоры с Вашими крупными газовыми покупателями в Европе, конкретно в Германии и Италии.

А вторая часть вопроса: чем эти переговоры отличаются от менее масштабных контрактов, которые Вы заключили с GDF Suez и с Wingas?

И может быть, тогда позвольте еще третий вопрос: с точки зрения ожидаемого результата, каким Вы видите результат договоренностей, который мог бы устроить обе стороны?

Ответ: Александр Медведев

В нефтяной индексации или, если более корректно говорить, нефтепродуктовой индексации нет никакого чуда, потому что нефтепродукты являются даже более биржевым товаром, чем газ, так как пока нельзя признать существование ликвидного газового рынка в Европе. Это не потому, что нам это не нравится, а потому, что нет подтверждений этому: ни статистических, ни физических. Мы провели корректировку контрактов без увеличения объемов, торгуемых по спотовым индексам. Как они были у нас на уровне 7% от общего экспортного портфеля, так и остаются.

К чему привели эти переговоры? Wingas – один из наших крупнейших покупателей, объемы сопоставимы с E.ON Ruhrgas. Gaz de France – крупный покупатель. Конечный эффект второго раунда этих переговоров и достигнутое ценовое решение будут действовать в течение стандартного срока пересмотра – это три года. Так вот конечный эффект не превышает 10%, т.е. совокупное снижение средневзвешенной цены не превысило 10%. Может быть раньше, мы плохо представляли, что такое конкурентоспособность газа на рынке. Но сейчас есть и Wingas, где наша доля увеличилась до 50%, и где мы стали играть более важную роль, чем раньше, и компания «Газпром Маркетинг и Трейдинг». Мы важные участники рынка, а не маргинальные. Мы знаем, что надо сделать, чтобы поддержать конкурентоспособность газа, и ни в одном из наших контрактов не записано, что мы должны компенсировать трейдинговые или маркетинговые ошибки наших покупателей. И мы никакого злорадства здесь не испытываем, так как ситуация была неординарная. Но брать открытые позиции с расчетом на понижение цен, как мне кажется, это было довольно рискованное упражнение.

И третий вопрос напомните, пожалуйста.

Вопрос: Александр Карник, Deutsche Bank

Каким, по Вашему мнению, будет благоприятный компромисс?

Ответ: Александр Медведев

Благоприятный – это хорошее слово, потому что ведет к увеличению отборов по нашим контрактам. Старый принцип газового бизнеса - должна быть взаимовыгода. Краткосрочные односторонние преимущества никогда не были в моде и в почете, и, надеюсь, никогда не будут.

Вопрос: Участник

Действительно, очень здорово, что Вы повышаете дивидендные выплаты, большое спасибо. У меня два вопроса. Какое допущение по цене на нефть Вы закладываете в прогноз дивидендных выплат на 2013-2014 гг.? И мой второй вопрос: следует ли нам рассматривать эти цифры – 180, 210 млрд. руб. – как тот максимум, который Вы будете выплачивать? Или в случае, если чистая прибыль будет выше, чем Вы сейчас ожидаете, будет ли это означать, что дивиденды будут больше?

Ответ: Александр Душко

Вы знаете, что уровень дивидендов у нас определяет акционер. У нас основной акционер – государство. Мы рекомендуем собранию акционеров выплачивать дивиденды в размере 25%, как мы выплатили по итогам 2010 и планируем выплатить по итогам 2011 гг. Наша дивидендная политика позволяет увеличить дивиденды до 35%, и мы надеемся, что в дальнейшем в рамках нашей дивидендной политики мы их будем только увеличивать.

Что касается 2012-2013 гг., то цена на нефть заложена порядка 100 долларов, т.е. она не снижается на самом деле. Уровень дивидендов не зависит от того, какая у компании прибыль, он зависит от того, как дивиденды будут распределены акционерами.

Ответ: Александр Медведев

Абсолютно точно процент pay out не будет снижаться.

Вопрос: Участник

Следуя первым двум вопросам, когда спрашивали про разницу между текущим показателем P/E «Газпрома» и другими крупнейшими компаниями и поделились своими идеями по этому поводу. Аналогичным образом озвучу другую идею: что также имеет место фундаментальное недопонимание перспектив роста и стратегии «Газпрома». Я благодарен Вам за потраченное время. Более того, в дополнении к повышению дивидендов, я буду ждать с нетерпением других положительных тенденций в этом направлении.

Вы кратко затронули прогноз по Азии, а как складывается ситуация в процессе переговоров с Европой, касающихся ценообразования. Может быть, Вы могли бы дополнительно рассказать, какие прогнозы по этому направлению?

Ответ: Александр Медведев

У нас только три компании остались в процессе переговоров: E.ON Ruhrgas, RWE и польская компания PGNiG. Причем с польскими коллегами переговоры просто позже

начались, потому что заявка была подана позже. Есть специфика в этих переговорах, так как рынки разные. Чешский рынок, как мне кажется, мало чем отличается от словацкого, тем более, что мы работаем и там, и там. Мы достигли договоренности с СПП (словацкая газотранспортная компания АО «СПП»), и поэтому я уверен в том, что примерно такие же договоренности будут достигнуты с RWE, либо арбитражное решение приведет к таким же результатам. Тут уж, как говорится, на выбор RWE, как им удобнее в переговорах или через решение арбитража получить то же самое. На польском рынке, где, помимо собственного производства, нет другого (импортного) газа, уголь является важным источником энергобаланса. Поэтому переговоры идут очень интенсивно, и те 10%, которые я назвал, не являются какой-то magic figure, к которой мы стремимся. Это отражение тех договоренностей, которые были достигнуты, разный уровень цен и различный принцип работы формулы. Хотя формулы включают принципиально одни и те же компоненты, они дали разные результаты. Разные опорные периоды. Контрактная работа довольно разнообразная и вовсе не скучная. Просто некоторые больше любят не результат, а процесс. Мы больше ориентированы на результат, хотя процесс нам тоже нравится.

Наша оценка по Азии. Без российского газа, даже с учетом увеличения объемов, законтрактованных в Туркменистане, удовлетворить потребности газа в Китае, с учетом его темпов экономического роста, будет невозможно. Это вопрос времени. Нам осталось заполнить лишь одно пустое место в наших подготовленных контрактных договоренностях с Китаем. По общим соображениям понятно, что нет никаких оснований создавать привилегированные условия для Китая по сравнению с другими покупателями, тем более с покупателями на нашем основном рынке в Европе. Тем более, что внутренний китайский рынок является субсидируемым, и сейчас мы видим, что Китай начал рассматривать возможность либерализации цен на внутреннем рынке. В двух провинциях уже проходит эксперимент, который, наверняка, повлияет положительно. Я думаю, что сами китайцы ждут результатов экспериментального бурения на своих запасах сланцевого газа, чтобы оценить их затратную часть и тот объем ресурсов, который может быть переведен в запасы. Мы видим, что цифры запасов снизились даже в США, где уже долгие годы занимаются этой проблематикой. Сланцевый газ может быть и в Китае, но по какой цене и в каких объемах? Наш подход очень простой. Через 4 года после подписания контракта газ будет в их пунктах сдачи.

Что касается СПГ, то мы работаем на этом рынке. Мы только приступили к переговорам с Кореей. И уже сейчас ясно, что политическая проблема транзита через Северную Корею очень непростая.

Вопрос: Питер МакНелли, Kingdon Capital

У меня вопрос тоже про СПГ. Вы сказали, что ориентируетесь на 15% долю рынка. В какой период времени Вы полагаете достигнуть этой доли? Какие проекты могут помочь добиться этого результата, и есть ли у Вас какие-то предположения или прогнозы по СПГ за пределами Северной Америки?

Ответ: Александр Медведев

Эти цели привязаны к 2030 г. и будут реализованы посредством новых российских объемов. Я уже упоминал источники этих объемов: это три фазы Штокмана,

расширение Сахалина-2 и, в случае наличия ресурсной базы и удовлетворения внутреннего спроса, завод СПГ во Владивостоке. Кроме того, наша доля СПГ будет увеличиваться за счет разменов и торговых операций, и, возможно, участия в проектах в третьих странах. Несмотря на то, что цифры выглядят весьма внушительно, они реалистичны.

Вопрос: Питер МакНелли, Kingdon Capital

Вопрос по поводу европейского рынка. Было сказано о некой попытке выйти на рынок электрогенерации в Центральной Европе, главным образом, в Германии. Переговоры с RWE по какой-то причине провалились. Расскажите, пожалуйста, на каком этапе этого процесса вы находитесь в настоящее время? И даже с учетом нынешних цен на электроэнергию, которые далеки от идеала, Вы все равно считаете это для себя стратегически важным направлением?

Ответ: Александр Медведев

Вы правильно заметили, что период эксклюзивных переговоров с RWE закончился, мы не достигли договоренностей. Но это не означает, что мы не будем вести переговоры, в том числе с RWE. У нас на рассмотрении уже два конкретных проекта по электрогенерации. В ходе рассмотрения проектов и их подготовки, мы столкнулись с вещами, которые нас не обрадовали. Даже если мы представим себе на минуту, что газ - это божественным дар, который ничего не стоит, то это не значит, что загрузку электростанций, можно довести до ста процентов. Доступ к сетям регулируется, и преимущество отдается возобновляемым источникам энергии. Есть места, где просто в сеть не попадешь, либо будешь работать только в пиковых нагрузках, которые могут исчисляться днями, и даже не месяцами. Поэтому мы готовы адаптировать систему ценообразования к электрогенерации. Но мы также хотим видеть, какие будут правила сбыта этой электроэнергии. В Восточной Европе, может быть, пока такой проблемы нет. В Турции электростанции работают с совсем другим фактором загрузки. Мы обратили внимание, что в Европе всерьез думают о рынке мощности, который может сделать инвестиции в электрогенерацию более предсказуемыми. Поэтому будем ожидать сдвигов. И все-таки решения еще нет, поэтому не надо пока противопоставлять возобновляемые источники и газовую генерацию. Сочетание настолько выигрышное (цифры я привел в презентации) и с природоохранной точки зрения, и с бюджетной точки зрения, что я плохо себе представляю, что можно противопоставить такому подходу. Но некоторые лоббистские группы не спят и лоббируют свои интересы. Это и угольщики, да, и атомные энергетики. Они хоть и сдали свою позицию, но так просто не сдадутся.

Нужны мудрые политические решения, которые будут учитывать то, как должен выглядеть рынок электроэнергии и тепла в Европе в будущем. Мы готовы быть участником этого рынка. У нас есть газ, и мы готовы работать на рыночных условиях.

Вопрос: Участник

Вы говорили, что рассматриваете возможность участия в проектах СПГ? Не могли бы Вы подробнее остановиться на этом? Значит ли это то, что Вы готовы участвовать в акционерном капитале оффшорных компаний в Африке или еще где-то? Интересует ли

Вас какая-нибудь деятельность в области сланцевого газа в России и за ее пределами? Задумывались ли Вы о возможности приобретения опыта в этой сфере?

Ответ: Александр Медведев

Мы внимательно следим за возможностями вхождения в проекты СПГ по всему миру. Пока конкретного проекта или проектов нет, но надеемся, что они появятся, в том числе, и на базе обмена активами между нами и нашими иностранными партнерами. Мы подтвердили свою стратегию, тактику в этом отношении: мы готовы войти в такие проекты при условии стратегической важности не только наших проектов, но и проектов наших партнеров, а также при условии справедливой оценки наших активов и активов партнеров. А что касается сланцевого газа, «Газпром» – это не только технология добычи традиционного газа, у нас есть опыт добычи нетрадиционного газа из угольных пластов в Кемеровской области.

Ответ: Влада Русакова

Мы внимательно следим за тенденциями сланцевого газа, регулярно докладываем об этом на Совете директоров. По оценкам ряда экспертов-геологов, запасы нетрадиционного газа в России... просто какие-то невероятные цифры. Но дело в том, что себестоимость этой добычи на скважине в 10 раз выше, чем себестоимость производства нашего традиционного сейчас газа. Поэтому мы решили сначала заниматься своим традиционным газом. Это действительно выгоднее. Но мы не упускаем из виду ни сланцевый газ, ни угольный метан, ни газогидраты, ни сланцевую нефть. У нас самих есть очень интересные месторождения. Например, матричная нефть в районе Астрахани. Но сейчас всё находится на стадии разработки технологических решений, которые позволят более эффективно добывать эти виды топлива. Но это перспектива, я думаю, следующих десятилетий.

Вопрос: Участник

Ваши ожидания на ближайшие пару лет по объемам и ценам на рынке СНГ? И какой наиболее вероятный результат по переговорам с Украиной?

Ответ: Александр Медведев

Объемы на среднесрочную перспективу закреплены контрактами. С Белоруссией исчезли как транзитные проблемы, так и закупочные. С Украиной у нас десятилетний контракт, годовые контрактные количества согласованы, закреплен гибкий подход по условиям «бери или плати». Поэтому потенциал роста – это разница между минимальными и годовыми контрактными количествами. Мы уже превысили 71 млрд. И это несмотря на то, что Украина хотела покупать меньше газа, но в январе-феврале газа было запрошено на уровне, если конвертировать с сезонной гибкостью, соответствующем их рекордному уровню отбора — 65-70 млрд. куб. м газа в год. Не будем забывать, что Украина все-таки не нефтепроизводящая страна, поэтому газ, даже при нынешнем уровне цен, более эффективен, чем мазут и дизельное топливо. Поэтому мы уверены в том, что объемы не будут снижаться, а будут расти, и с учетом системы ценообразования, которая установлена, это будет существенный вклад в наш денежный поток.

Сергей Куприянов:

Это половина всех тех объемов, которые мы поставляем на экспорт в дальнее зарубежье, при той же доходности.

Вопрос: Участник

Расскажите, как меняется ситуация с независимыми производителями газа в России. Что вы думаете о них как игроках на внутреннем рынке?

Ответ: Влада Русакова

Наше совместное развитие с независимыми производителями газа определено двумя целеполагающими документами – Энергостратегией России и Генеральной схемой развития газовой отрасли. В рамках этих двух документов, а также других федеральных положений, устанавливающих, в том числе тарифы на транспортировку газа, мы с ними и взаимодействуем. Государственной Энергостратегией предусмотрен рост добычи газа независимых производителей в долгосрочной перспективе, их доля в добыче должна составить порядка 27% к 2030 году. Доступ к газотранспортной системе независимым производителям газа мы обязаны предоставлять, и всегда делаем это. Отказы бывают только по причине несоответствия качества газа, поступающего в систему, отраслевому стандарту, нарушение которого может привести к пагубным последствиям с точки зрения надежности транспортировки газа. И, естественно, у независимого производителя до подачи заявки на прокачку газа должен быть заключен контракт с потребителем, во избежание затоваривания газотранспортной системы. Если говорить о конкурентноспособности независимых, то в настоящее время они эффективны лишь в регионах их добычи. А принимая во внимание дальнейший рост транспортных тарифов, которые ФСТ должна вывести на экономически обоснованный уровень, мы рассчитываем, что свою долю в поставках на внутренний рынок мы сохраним.

Ответ: Александр Медведев

Как говорится, для того и щука в озере, чтоб карась не дремал. У них есть очень позитивная роль в этом отношении.

Вопрос: Участник

Если говорить о независимых производителях, существует ли вероятность того, что «Газпром» потеряет свою эксклюзивную способность экспортировать газ и смогут ли внутренние производители газа взять на себя эту роль?

Ответ: Александр Медведев

Права «Газпром экспорта» и «Газпрома» закреплены законом о едином экспортном канале. Когда паритетные цены будут установлены, у независимых производителей не будет экономического смысла выходить на экспортные рынки (напрямую или даже через единый экспортный канал). А то, что переход произойдет – сомнений нет. Мне кажется, что последний оазис неэффективности должен исчезнуть, в противном случае энергосбережение на внутреннем рынке не работает. Можно сколь угодно призывать

сберегать, но ничего не получится, если рыночные механизмы не способствуют этому. Несмотря на то, что последние несколько лет цены на газ растут, газ по-прежнему остается недооцененным, что позволяет потребителям, кем бы они ни были, не заниматься энергосбережением.

Ответ: Сергей Куприянов

Да «Газпром экспорт» уже в Санкт-Петербург переехал, так что всё - никаких конкурентов.

Ответ: Влада Русакова

Если они даже на внутреннем рынке с нами конкурировать не могут, на расстоянии до 3000 км, то уж о чем говорить - на экспорт.

Вопрос: Участник

Еще один вопрос позвольте. У вас есть резервы в размере \$6 млрд. на возможные урегулирования в случае пересмотров по газовым контрактам. Скажите, эти резервы предусмотрены в отчетности по МСФО? Или это какие-то прочие резервы? Какова необходимость создавать такие резервы, если Вы считаете, что в любом случае Вы сможете сохранить нефтяную или нефтепродуктовую индексацию?

Ответ: Александр Медведев

С точки зрения стандартов, прокомментирует господин Россеев. Когда мы подавали цифру для включения в резервы, мы рассчитывали не от ожидаемых результатов переговоров, а от максимальных запросов наших иностранных покупателей. Те результаты, которые достигнуты, существенно ниже того, что заложено в резервы.

Ответ: Михаил Россеев

У нас сейчас не возникает необходимости в создании каких-либо резервов под условные факты или иных оценочных обязательств и резервов, связанных с поставкой газа. Единственное что имеет место, это создание, по отдельным категориям наших потребителей, резервов по дебиторской задолженности, связанных с тем, что срок возврата этой задолженности достаточно длинный и неопределенный. Это единственное, что может быть связано с поставками газа в части создания резервов. Сейчас не возникает никаких условных обязательств, которые бы требовали создания резервов ни по российским правилам, ни по международным стандартам финансовой отчетности.

Вопросы и ответы

«Газпром нефть»

Вопрос: Курт Вульф, McDermott LLC

Какова история нулевой и первой стадии разработки нефтяных месторождений в Оренбурге и Мессояхской группы месторождений? Это какие-то новые месторождения или они давно были известны? И каким образом они оказались на начальных этапах разработки, может их не разрабатывали должным образом раньше? И как оказалось так, что эти месторождения оценены с таким высоким потенциалом?

Ответ: Владимир Яковлев

Оренбургское месторождение, как я уже сказал, мы приобрели в прошлом году. Ранее оно принадлежало «Газпрому». По сути, это нефтяная оторочка крупного оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения. Нефтяная оторочка оформлена в виде отдельной лицензии, что позволило нам консолидировать этот актив на своем балансе. Вы понимаете, что «Газпром» – это, прежде всего, газодобывающая компания. Поэтому, если говорить о развитии оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения, то на нем давно велась и ведется добыча газа и газового конденсата. А вот что касается нефтяных запасов, они не получали должного внимания, поскольку приоритетом для «Газпрома» всегда была работа с газом и газовым конденсатом. Собственно в этом и заключена синергия присутствия компании «Газпром нефть» в составе «Газпрома». У «Газпрома» есть достаточно много нефтяных месторождений, которые до сих пор находились в спящем состоянии. Оренбургское месторождение будет первым месторождением, на котором у нас появляется возможность заняться активно развитием данного актива. Работать мы уже начали. Приобретение состоялось в третьем квартале прошлого года. Сейчас мы завершаем пилотный проект – бурение шести скважин на данном месторождении. Согласно плану на текущий год, будет пробурено еще 22 скважины. И, как я уже сказал, мы видим достаточно большой потенциал по увеличению объемов добычи на данном месторождении. Само месторождение является разведанным. У нас нет сомнений относительно наличия запасов. Пилотный проект позволит определить оптимальную схему разработки. Мы сейчас, как я уже сказал, находимся в процессе реализации пилотного проекта. Сейчас у нас 6 скважин, пробуем разные конструкции скважин для того, чтобы выбрать то, что является оптимальным для данного месторождения.

Что касается Мессояхской группы месторождений, этот актив раньше принадлежал компании «Славнефть», это совместное предприятие «Газпром нефти» и ТНК-ВР. Месторождение является очень крупным не только для нас, но и для отрасли. По своему масштабу это будет крупнейший добычный проект в отрасли после Ванкора. Этот актив является приоритетным для нас и для ТНК-ВР, поэтому акционеры приняли решение о выделении данного актива в отдельное совместное предприятие. То есть, ранее мы владели этим активом через «Славнефть», теперь это отдельное совместное предприятие, 50 на 50. В настоящее время оператором на нем является компания «Газпром нефть». Месторождение на данный момент недоразведано. На текущий момент, по нашей оценке, оно разведано на 40%, поэтому есть значительный

потенциал по увеличению запасов на данном месторождении. Задача текущего года – это продолжение доразведки, планируем пробурить 4 разведочные скважины. И, кроме того, главный приоритет сейчас – это оценка добычных возможностей. Соответственно, в течение текущего года, мы планируем начать опытно-промышленную эксплуатацию на данном месторождении. Формируем два участка опытно-промышленной эксплуатации, две ячейки, которые включают как добычные, так и нагнетательные скважины. Оценка потенциала данного месторождения – это добыча на уровне 10-15 млн. тонн в год. Оценка достаточно широкая, потому что, как я уже сказал, месторождение пока недоразведано. Наша доля в этом активе составляет 50%.

Вопрос: Участник

Поделитесь последними соображениями по ликвидности акций. Очевидно, что в последнее время этот вопрос вызывает беспокойство у крупных акционеров.

С операционной точки зрения, с учетом тех месторождений, которые у Вас есть, и тех активов, которые получены от «Газпрома», будете ли Вы участвовать в аукционах, на которых государство планирует выставить дополнительные месторождения, или Вы и так уже загружены активами, с учетом того, что вы получите от «Газпрома»?

Ответ: Владимир Яковлев

Что касается ликвидности наших акций, мы со своей стороны, как компания, рассматриваем выпуск дополнительных акций скорее как инструмент финансирования нашей деятельности. Оценивая сейчас наши финансовые возможности, наше мнение и мнение нашего основного акционера, у компании есть внутренние источники, внутренние возможности для того, чтобы развиваться, и развивать те активы, которые в настоящее время находятся в нашем портфеле.

Текущий уровень долга/ЕБИТДА компании находится на невысоком уровне. Соотношение чистый долг/ЕБИТДА сейчас 0,6, примерно. То есть «dead capacity» компании на текущий момент не превышает уровень в 1,5, которую мы и «Газпром» используем в качестве ориентира. Т.е. мы можем дополнительно занять до 0,9 от нашей ЕБИТДА, что составляет \$8-9 млрд. И это при текущих наших финансовых результатах, когда ЕБИТДА год от года, как мы видим, увеличивается. Собственные возможности для финансирования нашей деятельности и для развития наших активов у нас достаточно большие. На текущий момент потребность задействовать дополнительный капитал для финансирования нашего развития отсутствует.

Теперь что касается дополнительных возможностей по увеличению нашего портфеля добычных активов. Действительно, у нас есть ряд дополнительных возможностей по расширению нашего портфеля за счет дальнейшей передачи активов из «Газпрома», это Южно-Киняминское нефтяное месторождение, оно небольшое, но оно достаточно понятное и имеет синергию с теми месторождениями, которые уже сейчас у нас находятся в разработке. Следующим, после Новопортовского, видимо, будет Южно-Киняминское месторождение.

Далее, это нефтяные оторочки, месторождения «Газпрома», мы их сейчас внимательно изучаем и в течение текущего года, совместно с «Газпромом», я думаю, примем

решение относительно перспектив работы на нефтяных оторочках в соответствии с временем очередности передачи этих активов «Газпром нефти», или, возможно, будет использована операторская схема деятельности на данных запасах.

Этим наши аппетиты по расширению масштабов деятельности не ограничиваются. Мы, в том числе, рассматриваем участие во всех значимых аукционах, в частности, нас интересует Имилорское месторождение, которое находится в непосредственной близости к нашим Ноябрьским месторождениям, нас интересует Эргинское месторождение, и когда эти аукционы или конкурсы состоятся, то мы, безусловно, будем в них участвовать.

Вопрос: Участник

Не могли бы дать нам последнюю информацию о статусе ваших работ в Ираке. Во время работы там, не приходилось ли Вам сталкиваться с какими-либо непредвиденными обстоятельствами?

Ответ: Владимир Яковлев

Напомню о том, что «Газпром нефть» является участником консорциума, в разработке месторождения Бадра, наша доля составляет 40%, и «Газпром нефть» является оператором на данном проекте. Проект реализуется в соответствии с теми обязательствами, которые нами приняты.

В настоящее время ведется бурение на двух скважинах. Идет мобилизация третьего бурового станка и, в течение текущего года, в наших планах, пробурить в общей сложности 6 скважин. Кроме того, закончены подготовительные работы к строительству ЦПС, пункта сепарации и подготовки нефти, выбран подрядчик для строительных работ - это международная компания Petrofac, с которой, в ближайшее время, будет заключен контракт и она начнет работать. То есть проект развивается, каких-либо отклонений мы не наблюдаем.

Конечно, в целом условия работы в Ираке становятся более сложными, больше внимания мы вынуждены сейчас уделять вопросам безопасности, но мы не единственные, кто работает в данной стране, и, если сравнивать динамику нашего проекта с тем, как работают другие компании, другие операторы, мы в целом, движемся быстрее, чем реализуются другие проекты. Мы удовлетворены и считаем, что каких-то серьезных рисков у нас сейчас по этому проекту нет.