

**Пресс-конференция по итогам проведения годового Общего собрания акционеров
ПАО «Газпром»
28 июня 2019 года**

В пресс-конференции участвуют:

- Председатель Совета директоров ПАО «Газпром» Виктор Алексеевич Зубков;
- Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Борисович Миллер.

ВОПРОС: Олег Гончаренко, газета «Белгородская правда». Виктор Алексеевич, благополучная, стабильная газификация нашего региона вопросов почти не вызывает. С появлением темы газомоторного топлива возникло действительно много интереса и много новых вопросов. Речь идет о пилотном проекте по ускоренному развитию рынка газомоторного топлива в Белгородской и Ростовской областях. Масса вопросов — например, по созданию инфраструктуры. Планирует ли «Газпром» инвестировать в строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций в регионе? И в целом — каковы итоги реализации пилотного проекта на данный момент, и какие ожидаются перспективы?

В.А. ЗУБКОВ: Спасибо за вопрос. Действительно, сегодня в докладе Алексея Борисовича Миллера было отмечено, что «Газпром» имеет большой парк автомобилей. Мы уже более половины, 52%, перевели на газ. Почему? Дешевле и очень важно с экологической точки зрения. Переведенный на газ транспорт за эти годы выбросил в атмосферу более чем на 100 тыс. тонн вредных веществ меньше.

Надо сказать, что в этом году на рынке газомоторного топлива в России ожидается неподдельный интерес. Я бы сказал, наступает даже какой-то перелом в том отношении, что многие регионы, бизнес хотели бы активно строить заправочную сеть и переводить транспорт на природный газ.

Мы, «Газпром», сегодня работаем в 17 субъектах Российской Федерации. В прошлом году было принято решение организовать дополнительную работу в двух регионах — в Ростовской и Белгородской областях. Мы сделали так называемые пилотные проекты по ускоренному развитию рынка газомоторного топлива. Почему мы взяли эти регионы? Потому что мы хотели бы, чтобы на примере этих регионов были исполнены не только обязательства «Газпрома» по масштабному развитию рынка газозаправочной инфраструктуры. Но и чтобы регионы обеспечили загрузку этих заправочных станций транспортом. То, что у нас не очень хорошо получалось до этого.

Конечно, это важная часть реализации проектов. Надо сказать, что у Ростовской области парк техники на природном газе должен увеличиться в ближайшие три года до 55 тыс. единиц. В Белгородской области — до 19 тыс. единиц. На текущий момент в Ростовской области «Газпром» построил и эксплуатирует 11 газозаправочных станций. До конца года построит еще семь станций. Итого будет 18 станций. В Белгородской области мы сегодня эксплуатируем четыре газозаправочных станции, до конца года планируем построить девять новых станций. Мы строим хорошие, современные, высокопроизводительные станции. И считаем, что в ближайшее время доведем количество газозаправочных объектов в каждом из этих регионов до порядка 39-40 единиц.

Конечно, сегодня принимаются меры на законодательном уровне в самих регионах. В Белгородской области для владельцев газомоторного транспорта в два раза снижен транспортный налог. В Ростовской области разработана программа субсидирования перевода транспорта на газ. Компания «Газпром газомоторное топливо», со своей стороны, зафиксировала на ближайшие три года цену на единицу заправки, что крайне важно. В Белгородской области она сегодня 16 руб. 40 коп. за куб. м, а в Ростовской — 16 руб. 50 коп. На фоне цены на традиционное топливо, которую мы с вами наблюдаем ежедневно, это крайне выгодно. В ходе реализации пилотных проектов мы ожидаем значительный рост техники, которая будет работать на природном газе.

Конечно, важно привлечение частного капитала. «Газпром» активно работает с частными инвесторами. Вместе с ними мы построили девять заправок станций, сейчас идет реализация 18 проектов, прорабатываем возможность строительства еще 30 станций.

Таким образом, на примере пилотных проектов мы считаем, что сможем в ближайшие два-три года значительно увеличить в этих регионах объем техники, работающей на природном газе. Стоимость заправки природным газом сегодня практически в три раза дешевле, чем традиционным топливом. И, конечно, для регионов важна экологическая составляющая.

ВЕДУЩИЙ: Давайте поблагодарим Виктора Алексеевича за участие в пресс-конференции. Мы продолжаем.

ВОПРОС: Ольга Коробова, газета «АиФ в Омске». Вопрос газификации, конечно, ежегодно звучит, и он остается по-прежнему острым для регионов. Но вот сегодня все больше стала звучать такая мысль, что регионы не тянут свою составляющую, и было бы неплохо, чтобы все затраты по газификации, в том числе доведение сетей до населенных пунктов и даже, может быть, до домов людей, взял на себя «Газпром». Как Вы относитесь к этой мысли? Как в целом идет газификация?

А.Б. МИЛЛЕР: Спасибо за вопрос. Вопрос не столько о затратах, сколько о полномочиях и ответственности. В муниципальных бюджетах, бюджетах областей, бюджетах субъектов Российской Федерации есть статья на газификацию, которая предопределена полномочиями, ответственностью и границами собственности субъектов. И у субъектов возникают обязательства финансировать соответствующую статью расходов на газификацию. Работа строится с четким пониманием роли и ответственности «Газпрома» и субъектов.

Вы знаете, что ежегодно с каждым из субъектов Российской Федерации «Газпром» подписывает планы-графики синхронизации работ, где со стороны «Газпрома» четко прописаны все объекты по «высокой стороне», которые мы построим в соответствующем году, и объемы их финансирования в рамках нашего бюджета. Соответственно, со стороны субъекта Российской Федерации в рамках этого документа прописаны все объекты по «низкой стороне» и обязательства их финансировать из своего бюджета.

Мы фиксируем, что темпы газификации в настоящее время лимитированы тем, как газификацию ведут именно регионы. Но мы также должны понимать, что это фактически обязательства соответствующих субъектов — исполнять свой бюджет. И, конечно же, компания не может, не обязана и не должна финансировать, фактически исполнять чей-то чужой бюджет. Задача компании заключается в том, чтобы платить налоги в федеральный бюджет, в региональные бюджеты. Поэтому вопрос о том, может ли взять на себя «Газпром» эти затраты, подчеркиваю, — это вопрос о полномочиях, о зонах ответственности и о границах собственности. Потому что, как Вы знаете, в рамках программы газификации огромное количество объектов — это и газификация муниципального жилья, и то, что касается внутридомовых сетей, и строительство муниципальных тепловых котельных и так далее.

А вот то, что касается размера затрат, мы фиксируем, что в прошлом году со стороны «Газпрома» мы направили рекордный объем на программу газификации регионов России — 36,7 млрд руб. «Газпром» может увеличить финансирование данной программы и в два раза, и, может быть, еще больше, но, подчеркиваю: в рамках той системы взаимоотношений, которая есть на сегодняшний день, тех обязательств, полномочий и ответственности, которые есть у всех участников реализации этой программы, конечно же, компания не может финансировать конкретные статьи затрат в исполнение бюджетов субъектов.

Что касается объемов, для того, чтобы темпы газификации увеличить. Конечно, у «Газпрома» такие финансовые ресурсы есть, но, подчеркиваю, вопрос не в объемах финансирования.

А так, можно, конечно, фиксировать, что у нас большая часть регионов — мы сегодня газификацию ведем в 66 регионах — это или 100-процентное исполнение своих обязательств, или большая часть. Но есть еще, наверное, процентов 20 регионов, где наблюдается отставание.

При этом Вы знаете, ведь тоже что интересно: отставание образуется всего-навсего в течение одного бюджетного года. Ведь субъекты Российской Федерации свои обязательства принимают в начале года, а отставание происходит, что называется, месяц от месяца, у нас на глазах.

Мы создаем мощности, создаем избыточные мощности, не получаем потребителей, потребители не готовы к приему газа, котельные не построены в полном объеме и так далее. Но даже с точки зрения бюджетной дисциплины этих регионов, которые являются отстающими, вообще-то это бюджетная дисциплина не каких-то сроков 50-летней давности — это бюджетная дисциплина текущего бюджетного года.

ВОПРОС: Евгения Соколова, агентство ТАСС. У меня вопрос тоже про потребителей, но про зарубежных. В прошлом году вы говорили, что «Газпром» уже вплотную подошел к планке годового контрактного объема поставок своим зарубежным потребителям. В этом году мы, конечно, пока видим, что объем экспорта ниже, но, возможно, они уже обращались к вам для того, чтобы поднять эту планку на случай необходимости?

А.Б. МИЛЛЕР: Спасибо. Вы говорите: «На случай необходимости». Но если говорить о таком случае, то, по-видимому, речь идет все-таки о суточных объемах поставки газа на европейский рынок, а не о годовых контрактных количествах (ГКК).

Напомню Вам про рекорд, который Вы хорошо знаете: 2 марта 2018 года «Газпром» установил исторический рекорд суточной поставки газа на рынки дальнего зарубежья — 713,4 млн куб. м газа. Даже при тех годовых контрактных количествах, которые у нас есть в настоящее время, мы к повторению или даже улучшению этого рекорда готовы.

Что касается ГКК и что касается обращения к нам иностранных компаний. Для иностранных компаний, Вы понимаете, эта суммарная планка, которая у нас есть по ГКК, наверное, не столь интересна. Им интересны свои контракты, свои годовые контрактные количества. За последнее время, конечно, надо отметить контракт на увеличение объема поставок газа в Австрию, который был подписан в прошлом году. А в этом году — в Германию: буквально недавно, на Петербургском международном экономическом форуме, был подписан контракт с VNG. Есть и другие предложения, которые на сегодняшний день поступили в адрес «Газпрома», — это предложения по заключению контрактов на средне- и долгосрочный период.

ВОПРОС: Олеся Астахова, агентство Reuters. У меня вопрос про американский сжиженный природный газ (СПГ). Несмотря на очевидное преимущество российского газа на рынке Европейского союза (ЕС), мы наблюдаем рост поставок СПГ из США. Хотелось бы узнать ваш прогноз доли российского газа на рынке ЕС в 2019 году: увеличится она или уменьшится? А также вашу оценку относительно доли СПГ на рынке ЕС: вырастет ли она?

А.Б. МИЛЛЕР: Давайте поговорим, конечно же, о наших объемах. За СПГ там пускай отвечают те, кто работает на этом рынке. Давайте поговорим о наших объемах. Вы знаете, во втором квартале, в середине второго квартала мы давали оценку объемов нашего экспорта по итогам 2019 года в вилке от 194 млрд до 204 млрд куб. м газа.

Сегодня у нас с вами практически завершилось первое полугодие, и мы даем уже гораздо более точный прогноз. Во-первых, на основании фактических данных поставки газа на экспорт за первое полугодие 2019 года. Во-вторых, с пониманием текущего положения дел на рынке — конъюнктуры и тех тенденций, которые мы наблюдали на рынке с начала года. И экстраполяции тех сценариев, которые мы фиксировали в предыдущие годы, с пониманием того, что из себя представляло первое полугодие наших поставок на европейский рынок, и как складывалась ситуация во втором полугодии.

По итогам работы в первом полугодии, с учетом реальной конъюнктуры, реальных тенденций, которые есть на рынке, мы сегодня говорим о том, что наш прогноз поставок газа в 2019 году, трубопроводного газа «Газпрома» на рынки ЕС и Турции, лежит в вилке от 198,6 млрд до 201,1 млрд куб. м. Как Вы видите, это очень близко к нашему историческому рекорду 2018 года.

Что касается окончательной цифры. Я думаю, что в ближайшее время мы сможем дать еще более точный прогноз. По-видимому, она будет где-то около 200 млрд куб. м, но, подчеркиваю, может быть и больше — от 198,6 млрд до 201,1 млрд куб. м. Это прогноз нашего сегодняшнего дня по итогам первого полугодия.

Что касается доли. Мы в прошлом году не только поставили исторический объем газа на экспорт в дальнее зарубежье — 201,9 млрд куб. м, но и увеличили свою долю на рынке до 36,8%. При этом следует отметить, что на 5,3 процентных пункта мы увеличили эту долю всего-навсего за три года.

С учетом реалий, а реалии таковы, что спрос на российский газ вышел на новый уровень, на новую планку — около 200 млрд куб. м газа в год, наша доля на рынке находится где-то в вилке от 35,5% до 37,5%.

ВОПРОС: Марина Коренева, агентство France Presse. Два вопроса. Первый — по «Турецкому потоку»: каковы перспективы продления к Южной Европе и когда начнутся поставки?

И второй — по «Северному потоку — 2»: какие сроки ввода в эксплуатацию с учетом недавних трудностей, я имею в виду разрешение Дании и прочие моменты?

А.Б. МИЛЛЕР: Что касается «Турецкого потока» — много установили разных рекордов. Один рекорд лучше другого — и по скорости, и по глубине укладки трубы 812 мм, и с опережением срока, и вообще все замечательно. Это результат работы, когда никто не мешает. «Турецкий поток» — это морской газопровод через Черное море: от берега России, это КС «Русская», до турецкого берега в районе населенного пункта Кыйыкей. Поэтому в прямом смысле название газопровода ограничивается только морской частью.

Соответственно, создаются газотранспортные мощности в Турции. Там работа идет строго по графику, и окончание работ — конец 2019 года. Никаких вопросов по срокам на турецком участке в настоящее время нет, и абсолютно точно уверен, что не будет и дальше.

Что касается Болгарии, что касается Сербии. «Газпром» провел обязывающее бронирование мощностей, и газотранспортные операторы в этих странах сами создают новые газотранспортные мощности под поставку, под транзит газа соответственно через территорию Болгарии и через территорию Сербии. Работы ведутся и в Сербии, и в Болгарии. Срок окончания — также конец 2019 года.

Сербия и Венгрия подписали межправсоглашение по точке пересечения сербско-венгерской границы, и в настоящее время идет подготовка работ по соединению двух газотранспортных систем: сербской и венгерской. Срок начала поставок — 1 января 2020 года.

По «Северному потоку — 2» работы ведутся по графику. Никаких отклонений на сегодняшний день от первоначально запланированного графика нет. На сегодня уложено 1482 км трубы — это 60,4% всей протяженности газопровода «Северный поток — 2» в двухниточном исполнении. При этом надо отметить, что капитальные затраты профинансированы уже более чем на 80%. Поэтому точка невозврата по данному проекту давным-давно пройдена. Проект будет реализован, и в настоящее время, хочу сказать, нет никаких правовых возможностей для того, чтобы проект «Северный поток — 2» остановить. Поэтому планы, которые были намечены, остаются прежними: конец 2019 года. Отсутствие разрешения Дании в настоящее время не является еще пока критическим. Датский участок — где-то около 130 км, и на этом участке работы будут выполнены максимум всего за пять недель.

ВОПРОС: Илья Федосов, телекомпания НТВ. Если Дания все-таки затянет согласование маршрута «Северного потока — 2», возможны ли судебные иски со стороны «Газпрома» к Дании?

А.Б. МИЛЛЕР: Знаете, прямо сейчас исполнительный директор Nord Stream 2 AG в Датском энергетическом агентстве проводит встречу, которая посвящена вопросам получения согласования со стороны датского регулятора. Информация, которая у нас есть на текущую минуту, — что диалог конструктивный. Поэтому будем ждать сегодня результатов.

ВОПРОС: Татьяна Кудряшова, агентство РИА «Новости». У меня вопрос тоже по «Северному потоку — 2», а точнее, по другой проблеме с ним — это поправки к Газовой директиве ЕС. Как мы знаем, они были приняты в мае, и теперь у стран ЕС есть девять месяцев на имплементацию этих поправок в свое законодательство. То есть фактически — это конец февраля 2020 года. И понятно, что этот процесс не остановит своевременное завершение строительства «Северного потока — 2», но может ли этот переходный период стать препятствием для своевременного ввода этого проекта в эксплуатацию, то есть в конце 2019 года?

Соответственно, ведете ли вы диалог с Германией? Обозначала ли она, может быть, какие-то примерные сроки, когда планирует имплементировать эти поправки в свое законодательство? И как продвигаются ваши переговоры по получению исключения проекта из данных поправок? Есть ли у вас запасной план, если вдруг не получится получить исключение из этих поправок?

А.Б. МИЛЛЕР: Спасибо большое за вопрос. Единственное, что можно сразу сказать, — это то, что данный вопрос сегодня пока не лежит в практической плоскости. Вы правильно отметили, что страны Европейского союза получили девять месяцев на имплементацию поправок в Газовую директиву в свое законодательство. До того момента, пока соответствующие поправки не будут имплементированы в немецкое законодательство, оценить воздействие этих поправок на проект невозможно. Это будут просто некие предположения. Поэтому давайтеждемся имплементации этих поправок в немецкое законодательство, оценим их воздействие на проект, и после этого тогда уже переведем этот вопрос в практическую плоскость. А так вообще вся эта ситуация с поправками в Газовую директиву — сегодня я бы сказал, что это рабочая ситуация.

ВОПРОС: Ольга Танас, агентство Bloomberg. Все-таки если «Северный поток — 2» не будет достроен вовремя и не удастся продлить контракт с Украиной по транзиту газа, какой план «Б» у «Газпрома»? Как будет развиваться ситуация с 1 января 2020 года?

И второй вопрос. Может ли «Газпром» согласиться на предложение украинской стороны по замене договора по транзиту газа на газовый своп?

А.Б. МИЛЛЕР: План «Б». Я так понимаю, что план «Б» — это именно в контексте плана «Б», о котором говорили некоторые управленцы НАК «Нафтогаз Украины». НАК «Нафтогаз Украины» говорил: «У нас есть план «А», план «Б» и так далее». Вы знаете, на любой план «Б» всегда найдется план «Икс».

Хочу сказать, что, знакомясь с зарубежными аналитическими материалами и общаясь со своими зарубежными коллегами, читаешь и слышишь разные сценарии. Этим сценариев достаточно много. Говорят (как и Вы начали): «А вот если «Северный поток — 2» не построят вовремя или построят его вовремя? Одновременно, если не будет нового договора на транзит или этот договор на транзит будет? А что будет, если не будет прямого договора на поставку российского газа на Украину или такой договор будет? А что будет, если вдруг вовремя не будет введен «Турецкий поток»? Или он будет введен?»

И на самом деле число этих сочетаний достаточно большое: а вот если здесь «да», а вот здесь «нет», а вот здесь «да», «нет», и так далее. Я много материалов видел, и много встреч было, где эта тема затрагивалась. Вы знаете, зарубежные аналитики не все варианты называют. Нигде нет варианта, что «Северный поток — 2» будет построен вовремя, что будет подписан до 31 декабря новый контракт на транзит, что будет подписан новый договор на поставку российского газа напрямую между российской и украинской стороной. Собственно говоря, а почему такого варианта нет? Но, Вы знаете, нет и некоторых других вариантов, не только такого варианта.

Поэтому количество вариантов достаточно большое. Надо в первую очередь, конечно же, все делать для того, чтобы соответствующие договоренности были достигнуты, — это раз. Но одновременно надо стремиться и к тому, чтобы подстраховаться на всякий случай, и в

частности «Газпрому», чтобы в случае тех или иных сценариев мы исполняли свои обязательства перед нашими европейскими потребителями.

Но то, что касается замены транзита на своп — мы никаких официальных предложений от украинской стороны не получали. Это некие заявления в социальных сетях отдельных управленцев НАК «Нафтогаз Украины». И, конечно же, мы к таким заявлениям в социальных сетях относимся несерьезно. В социальных сетях сделали заявление — замена транзита на своп. Знаете, если читать социальные сети, там можно много чего интересного прочитать. Например, есть предложение о замене газа на дрова. Поэтому мы к этим социальным сетям серьезно не относимся. И к таким заявлениям, которые там есть.

Вы спрашиваете, как будут развиваться события 1 января? 1 января — Новый год, новогодний праздник. А если Новый год, значит, будет весело.

ВОПРОС: Людмила Подобедова, газета РБК. Вы сказали, что будет увеличиваться закачка в ПХГ. Раньше звучала цифра, что в 2,5 раза по сравнению с прошлым годом. А на какой срок хватит этого газа, чтобы обеспечить потребителям вот этот самый план на случай, если транзита не будет? Сколько газа придется законтрактовать с рынка, потому что вы же не можете нарушить обязательства?

А.Б. МИЛЛЕР: Знаете, это опять в продолжение того вопроса, который уже был — о разных сценариях, разных вариантах: «Вот вы закачиваете больше газа в ПХГ, что будет в том случае, если...» и так далее. Но все-таки если говорить о том видении и понимании, которое мы на сегодняшний день считаем для себя рабочим, — это то, что «Северный поток — 2» будет введен в срок. Еще раз подчеркну, что даже отсутствие разрешения Дании на сегодняшний день не является препятствием для завершения работ до конца года и введения газопровода в эксплуатацию. Поэтому, Вы говорите: «Что будет, если...?» Если будет построен «Северный поток — 2», значит, в принципе, все будет нормально, и при таком объеме закачки газа в ПХГ потребители тем более получают те объемы, которые мы им обязаны поставить по контрактам.

Действительно, мы в этом году увеличили объемы закачки в подземные хранилища за рубежом, Вы правильно назвали объемы — в 2,5 раза больше, чем на соответствующий период прошлого года. И целевой объем газа, который мы закачаем в подземки в Европе, — не менее 11,4 млрд куб. м. Не менее. Что это значит? Если у нас будет возможность закачать еще большие объемы, то мы закачаем еще большие объемы. Мы закачаем столько, сколько мы сможем закачать.

При этом, Вы знаете, в этом объеме — 11,4 млрд куб. м, — с точки зрения нашей стратегии работы с подземными хранилищами на целевых рынках нет ничего нового. Мы всегда говорили, и это наше целеполагание, и мы на нашей пресс-конференции с вами это тоже отмечали, что целевой уровень объема активного газа в подземках за рубежом на период начала отбора — 5% от объема годового экспорта. Если мы в прошлом году поставили 201,9 млрд куб. м газа — взяли 5% и, собственно говоря, получили тот уровень закачки, который мы с вами имеем.

Конечно же, Ваш вопрос, в принципе, уместен с точки зрения того, на какой срок может хватить этого газа. Но надо понимать, что есть очень много факторов, которые влияют на срок. Во-первых, это сам оперативный резерв газа на начало периода отбора. Понятно, что чем он больше, тем начальная суточная производительность подземных хранилищ выше. Суточная производительность подземок, конечно же, связана с погодными условиями, с текущим спросом. И, соответственно, чем ниже суточная производительность, тем срок отбора оперативного резерва газа увеличивается. Но также надо понимать, что с постепенным отбором газа из подземных хранилищ активный объем уменьшается, суточная производительность неуклонно снижается. И в конце периода отбора газа из ПХГ это будут совершенно другие, значительно меньшие суточные объемы отбора газа, которые могут поступить на рынок. Но возвращаемся к вопросу. Мы исходим из того, что «Северный поток — 2» реализуется пока строго по графику.

ВОПРОС: Юлия Макарова, телеканал «Россия 24». Расскажите, пожалуйста, — все-таки июнь уже, а в декабре заканчивается срок соглашения, — когда начнете переговоры с украинской стороной? И на каких условиях «Газпрому» было бы интересно продлить соглашение с Украиной о транзите газа с 2020 года? Плюс было заявление о том, что «Газпром» готов «с чистого листа» начать переговоры. А Киев на такой вариант готов, как Вы считаете?

А.Б. МИЛЛЕР: В первую очередь, я думаю, надо повторить, что такое «с чистого листа». Основной тезис — это восстановление баланса коммерческих интересов двух сторон — российской и украинской. И этот баланс нарушен решением Стокгольмского арбитража. Готов ли Киев? Думаю, что вероятность такого развития событий отлична от нуля.

Когда «Газпром» готов начать переговоры? Вы знаете, что в настоящее время Украина готовится к внеочередным выборам в Раду, после этого будет сформировано новое правительство Украины. Поэтому, по-видимому, предметных переговоров можно ожидать после того, когда будет сформировано новое правительство Украины.

Вы сказали: «Какие условия «Газпрома» по заключению договора на транзит?» Знаете, здесь надо отметить очень важный момент. Вот все говорят: «Договор на транзит, что будет с договором на транзит? Когда начнете переговоры? На каких условиях? По какому законодательству?», задают другие вопросы.

А на самом деле самым главным, первым вопросом является вопрос о прямых поставках российского газа на украинский рынок. И от этого вопроса очень многое зависит.

Если Украина говорит «нет», то, соответственно, со стороны Российской Федерации на границе России и Украины у нас не будет обязательств по соответствующим газотранспортным мощностям для подачи этих объемов.

Пока эти газотранспортные мощности есть, и в рамках контракта на поставку газа, который действует до конца этого года, эти мощности нами поддерживаются на уровне возможности поставки 114 млн куб. м газа в сутки, исходя из годового контрактного количества 52 млрд куб. м газа в год.

Если ответ «нет», то это не просто вопрос о том, поставляется ли газ напрямую на рынок или нет. Это в первую очередь для нас вопрос в транспорте — а у нас будут обязательства иметь эти газотранспортные мощности на границе или не будут? А отсюда тогда возникают вопросы к Украине. Тогда Украина в первую очередь должна подумать не о транзите — Украина должна подумать о своем собственном газоснабжении.

Ответ на вопрос по поставкам газа — это также на самом деле ответ на вопрос, какие возможности так называемого реверса? И вот с учетом наших обязательств или их отсутствия по наличию газотранспортных мощностей на границе России и Украины, тогда тоже будет более или менее ясная картина: будет возможность реверса российского газа с территории Европы обратно на Украину или она значительно уменьшится, или такой возможности вообще не будет?

Далее. Вопрос о поставке российского газа по прямому контракту на Украину — это вопрос также и в отношении уровня цен на газ для украинских конечных потребителей. И тогда Украина должна определиться, по каким ценам она дальше собирается поставлять газ своим украинским потребителям. Поставлять российский газ по реверсу из Европы (который, как мы знаем, значительно дороже, чем если бы это была прямая поставка) или нет? Но на этот вопрос ответ тоже должен быть дан.

Мы говорим, что если украинская сторона проявит интерес к заключению нового контракта на поставку газа напрямую, цена для конечного потребителя на Украине будет ниже на 25%. Поэтому, когда спрашивают: «Когда начнете переговоры по транзиту, когда определитесь с объемами, когда определитесь, по какому законодательству...?» — это попытка поставить телегу впереди лошади.

А вот то, что касается в целом законодательства и, в частности, законодательства по договору на транзит, сейчас об этом тоже поговорим. Вы сказали: «Какие наши условия?» Условие здесь достаточно простое. Украина до конца года, до конца истечения действующего контракта на транзит не сможет подписать новый контракт на транзит по законодательству ЕС.

Этот поезд уже ушел, этому поезду можно посмотреть только вслед. Мы говорим: «Мы готовы продлить действующий контракт на транзит». И то, что касается еще одного аспекта, — конечно же, мы говорим, что этот контракт должен быть экономически целесообразным для российской стороны.

Ю. МАКАРОВА: У меня еще один вопрос по продлению газовых контрактов, только на этот раз с белорусской стороной. В 2019 году уже заканчивается нынешний договор. Идут ли переговоры с Минском, насколько близки стороны к согласованию новых условий на поставку в 2020-2025 годах?

А.Б. МИЛЛЕР: У Вас очень хорошие вопросы. Этот вопрос — это в продолжение того, что будет происходить 1 января. Вы знаете, мы от белорусской стороны получили первые предложения. Мы на них смотрим, но переговоры даже еще пока не начинались.

ВОПРОС: Олег Говорщенко, ГТРК «Алтай». Вопрос про Китай, с которым переговоры уже начались. Интересны перспективы экспортного магистрального газопровода, который уже получил название «Алтай». В конце 2014 года между «Газпромом» и китайской CNPC было заключено соглашение о поставках газа по так называемому «западному» направлению, «западному» маршруту. Там речь шла о поставках 30 млрд куб. м газа по трубопроводу из Ямало-Ненецкого округа через Алтайский край и Республику Алтай. Долгое время не было новостей. Что изменилось, в каком состоянии сейчас находятся эти договоренности, и будет ли этот проект реализован в какой-то обозримой перспективе?

А.Б. МИЛЛЕР: Вы знаете, на самом деле в отношении названия есть предложение, чтобы проект назвать не «Алтай», а «Сила Сибири — 2». Но это нам с вами предстоит еще обсудить, как его лучше назвать. Вы знаете, мы конкурсы проводим, представителей регионов слушаем, жителей регионов.

По «западному» маршруту у нас подписаны основные условия поставки газа. Обращаю ваше внимание, что большинство пунктов основных условий поставки газа носят обязывающий характер. Там определены сроки контракта — 30 лет, определены объемы — 30 млрд куб. м, определен профиль поставок, и так далее, и так далее. Там фактически нет только одного пункта. Этот пункт — цена. Вот когда мы с нашими китайскими товарищами договоримся по цене, соответственно, сразу запустим этот газопровод в работу. Сейчас мы закончим один мегапроект — «Сила Сибири», и, думаю, что наши переговоры по этому проекту активизируются.

С точки зрения в целом судьбы проекта, она безальтернативна по одной простой причине. Вот «Сила Сибири» — это большой, масштабный мегапроект, который на многие-многие десятилетия обеспечен ресурсной базой. Но, обращаю Ваше внимание, ресурсной базой крупных уникальных отдельных месторождений — Чаяндинского и Ковыктинского. А вот что касается проекта «Алтай» или «Сила Сибири — 2», то речь о том, что этот проект обеспечен не конкретными отдельными уникальными крупными месторождениями газа. И это даже не просто центр газодобычи — это газовый бассейн, где газ будет добываться для потребителей России и за рубежом в течение более 100 лет. И в этом существенное отличие этого проекта от каких-либо других проектов. Ресурсной базой этого проекта является газовый бассейн. Поэтому, в общем и целом, судьба этого проекта безальтернативна. Вот по цене договоримся — и вперед.

ВОПРОС: Виталий Соколов, портал Energy Intelligence. У меня вопрос не про экспорт газа, а про закупки газа в Средней Азии. В последние пару лет «Газпром» постепенно увеличивает закупки газа в Узбекистане. В этом году возобновил закупки в Туркменистане. Сколько вы планируете закупать газа в Средней Азии в этом году, в среднесрочной перспективе, учитывая, что цены на европейском рынке в этом году низкие?

А.Б. МИЛЛЕР: Спасибо за вопрос. Вопрос очень конкретный. Вы знаете, ответ будет тоже очень конкретный. В этом году мы планируем купить центральноазиатского газа чуть больше 20 млрд куб. м. В 2020 году — также чуть больше 20 млрд куб. м. В 2021 году посмотрим, но я думаю, что эта цифра тоже будет очень, очень близка.

В. СОКОЛОВ: Еще один вопрос — про вашу стратегию развития проектов за рубежом. Планируете ли вы менять эту стратегию в нынешних условиях, в меняющейся экономической, геополитической ситуации? Вашим приоритетом остается, по-прежнему, геологоразведка и добыча газа за рубежом? Может быть, вы планируете больше инвестировать в downstream, в газохимию, в нефтехимию? Планируете ли вы инвестировать в СПГ-проекты за рубежом? Какие новые регионы вы рассматриваете?

А.Б. МИЛЛЕР: Что касается нашей зарубежной стратегии — в первую очередь она предопределена тем, что у нас самые крупные запасы газа в мире — 35,2 трлн куб. м. газа. И, конечно, Вы понимаете, что это очень важный фактор для нашей зарубежной стратегии. При этом мы в течение 14 лет за счет геологоразведки приращиваем наши запасы на объем больше, чем объем годовой добычи. На самом деле наша зарубежная стратегия не поменялась, и мы ее менять не планируем. Это проекты в таких регионах, как Южная Америка и Юго-Восточная Азия. Никаких страновых изменений у нас нет.

Что касается наших направлений работы за рубежом. Сейчас это геологоразведка и добыча, Вы правильно отметили. Проекты СПГ за рубежом мы для себя не рассматриваем. И, в общем и целом, на сегодняшний день не видим никаких предпосылок для того, чтобы нашу стратегию менять.

ВОПРОС: Алексей Новиков, агентство «Интерфакс». Несколько месяцев назад было принято решение о переходе проекта на Балтике, в Усть-Луге, на стадию практической реализации. Таким образом, получается, что в 2023 году у «Газпрома» может появиться свой крупнотоннажный СПГ на Балтике. В это же время планирует начать свое производство и другой российский проект — «Арктик СПГ-2», который в эти же сроки придет на глобальный, в том числе европейский, рынок. Получается, что российский СПГ будет конкурировать с российским СПГ. Готовы ли вы к такой конкуренции?

И ранее уже говорили о том, что у этого проекта будет очень высокая эффективность и низкая стоимость производства СПГ. Можете назвать примерно стоимость за тонну?

А.Б. МИЛЛЕР: Что касается конкуренции — я сразу хочу сказать, что конкуренции российского газа с российским газом не будет. Если кто-то на это рассчитывает, то их придется разочаровать. Не будет конкуренции российского газа с российским газом.

Что касается проекта в Усть-Луге, себестоимости одной тонны... С учетом стадии реализации проекта я не буду Вам называть конкретную цифру, но отмечу, что у проекта есть неоспоримые преимущества. Неоспоримые преимущества заключаются в том, что это интегрированный проект — это интегрированное общезаводское хозяйство, это интегрированная инфраструктура, это интегрированные циклы, с одной стороны, для переработки, а с другой стороны, для сжижения газа. И так далее. Благодаря этому себестоимость будет очень-очень конкурентоспособной.

ВОПРОС: Артур Топорков, газета «Ведомости». В продолжение Усть-Луги у меня несколько другой вопрос, не забегая до конкуренции с другим газом. Сроки строительства Амурского ГПЗ — пять с лишним лет от начала заливки фундамента. Мировая практика строительства СПГ-заводов — в среднем четыре года на greenfield-проект. Вы на Петербургском международном экономическом форуме презентовали временной график проекта, который предполагает строительство первой очереди за три с небольшим года. Во-первых, за счет чего вы собираетесь настолько ускорить проект? Во-вторых, насколько вы уверены в том, что его реально

реализовать в такие сроки? Потому что последний крупный проект, который делает компания «ПЕТОН», уже отложен на год, и это гораздо менее крупный объект.

И пусть не об удельных затратах на тонну продукции, но хотя бы какой-то порядок стоимости объединенного производства СПГ и ГПЗ хотелось бы все-таки понять. 700 млрд руб. — это очень оптимистичная оценка.

А.Б. МИЛЛЕР: Вы сказали: «Чуть более трех лет». Давайте посчитаем: конец 2023 года, 2020-й, 2021-й, 2022-й, 2023-й и еще полгода 2019-го — четыре с половиной. Так что сроки реализации проекта полностью укладываются во все то, что Вы сказали — четыре-пять. Не вижу на сегодняшний день здесь какого-то несоответствия мировой практике. Поэтому мы говорим, что это четыре с половиной года, и говорим, что это конец 2023 года.

Что касается 700 млрд руб. На презентации было сказано — более 700 млрд руб., а не 700 млрд руб. Если Вы у меня спросите сегодняшнюю оценку, я Вам скажу — 750 млрд руб. Но все дело в том, что еще предстоит стадия «проект» (ПСД), рабочая документация, соответственно, строительно-монтажные работы и так далее. Вы человек опытный, и, в принципе, даже знаете, наверное, некоторые выкладки, которые говорят о какой-то возможной корректировке первоначальных заявленных объемов инвестиций. Поэтому давайте сегодня говорить о том, что это около 750 млрд руб., и помнить, что есть стадия ПСД, есть стадия рабочей документации, есть стадия уже непосредственно строительно-монтажных работ, и получим, собственно говоря, окончательный ответ.

А то, что касается сроков? Сроки абсолютно... Они жесткие, но реалистичные.

А. ТОПОРКОВ: Тогда не о конкретной стройке, а о подходе к большим стройкам в принципе. В 2000-х годах компания избавлялась от непрофильных активов, в том числе строительных. Буквально с прошлого года фактически поглотила бывший «Стройгазконсалтинг», и появилась компания «Газстройпром». Что изменилось в стратегии компании, с чем это связано? Ожидаете ли вы какого-то существенного снижения удельных капитальных затрат по большим проектам вместе с появлением крупного подрядчика внутри Группы?

Значит ли это, что вы считаете бывший курс на развитие и предоставление крупных ЕРС-подрядов внешним подрядчикам ошибочным? Будете ли вы создавать и еще больше увеличивать активы «Газстройпрома», предполагается ли покупка еще каких-то компаний?

А.Б. МИЛЛЕР: Спасибо за вопрос. Я могу повторить то, на что Вы сослались. Этот бизнес для «Газпрома» непрофильный. Еще раз повторяю то, что говорилось ранее, — этот бизнес для «Газпрома» непрофильный. И даже то наше участие, которое есть в настоящее время, в самое ближайшее время будет уменьшено. Соответственно, «Газпром» мегаподрядчика не создает.

Что изменилось, и какие наши новые подходы? И они на самом деле абсолютно точно будут реализованы. Я обращаю Ваше внимание, что те кадровые изменения, которые мы провели в компании, о которых Вы хорошо знаете, направлены на достижение абсолютно конкретных задач, и, в частности, в той области, о которой Вы говорите. Это создание эффективного механизма контроля за инвестиционно-строительным циклом, механизма контроля от головной компании до конкретного исполнителя. Я обращаю Ваше внимание: независимо от того, генподрядчик, субподрядчик, суб-суб-субподрядчик... — до конкретного конечного исполнителя. Создание эффективного механизма.

Дальше. Какие основные вопросы возникают? Удельная стоимость, Вы это правильно отметили, которая будет соответствующим образом контролироваться. Но есть еще один вопрос, который называется «своевременный ввод объекта», в плановые сроки. Знаете, с точки зрения экономики конкретного проекта гораздо более важным иногда является вопрос ввода объекта в конкретные плановые сроки, и чуть меньшее значение играет удельная стоимость. Потому что своевременный ввод объекта, в плановые сроки — это начало генерации денежного потока. Поэтому такие задачи на сегодняшний день поставлены, механизм вырабатывается, и будет внедрен.

Что касается вопросов, я еще раз говорю: бизнес для «Газпрома» непрофильный.

То, что касается «под ключ». Практика заключения договоров «под ключ» нами признана правильной, направление работы — правильным, и мы будем договоры «под ключ» в нашей дальнейшей работе широко использовать.

ВОПРОС: Юрий Барсуков, газета «Коммерсант». В этом году мы все стали свидетелями очень крупных перемен в «Газпроме», наверное, самых серьезных за последние годы. Вы не могли бы назвать конкретные причины, которые привели к принятию решения о подобных переменах? Можем ли мы считать, что эти перемены завершены? Или нам ожидать каких-то новых важных заявлений?

А.Б. МИЛЛЕР: Сразу хочу сказать, что эти изменения не завершены, и мы их продолжим в самое ближайшее время.

Если говорить о задачах: собственно говоря, отвечая на вопрос Топоркова, мы уже одну из задач обозначили — создание эффективного механизма контроля инвестиционно-строительного цикла.

Соответственно, задачи, которые стоят, они очень важные.

В целом изменения, конечно же, направлены на то, чтобы преодолеть — внимательно меня послушайте — инерционные препятствия в развитии компании. Инерционные препятствия в развитии компании. Перед нами стоит задача повысить прозрачность компании. Мы знаем, как мы это сделаем, и уже это делаем. Это постепенное внедрение налогового мониторинга, как для головной компании, так и для дочерних компаний «Газпрома». Все будет абсолютно прозрачно.

Дальше. Не надо забывать о повышении системной эффективности «Газпрома» как вертикально-интегрированной компании. И здесь, соответственно, надо, и мы об этом говорим, уделять больше внимания целеполаганию и контролю за финансово-экономическими показателями — от головной компании, обращаю Ваше внимание, до объектов вложений. А у компании их, Вы знаете, достаточно много.

Это, собственно говоря, основные причины. Еще раз подчеркну: мы эту работу продолжим.

А. НОВИКОВ: Алексей Борисович, мы несколько раз на годовых собраниях с Вами уже говорили о том пакете в 6,6%, который находится на балансе компаний Группы. Понятно, что особенно в последние месяцы он очень сильно подорожал, но «Газпром» по-прежнему, конечно, является недооцененным. Опять хотелось бы спросить Вас о Вашем видении, каким образом можно распорядиться этими акциями. Конечно же, понятно, что цели, для которых они когда-то были задепонированы на балансе зарубежных компаний, уже не нужны «Газпрому». Потому что их ни продавать в рынок не имеет смысла, ни размещать под них какие-то конвертируемые инструменты — «Газпром» и так прекрасно привлекает финансирование на необеспеченных условиях. Но, с другой стороны, привлечь через этот пакет какого-то партнера, союзника или погасить их... Потому что мы видели в прошлом сезоне, что некоторые российские компании успешно это делали в целях создания дополнительной пользы для акционеров.

А.Б. МИЛЛЕР: Давайте на этом вопросе будем заканчивать нашу пресс-конференцию.

Действительно, в ходе наших предыдущих встреч не раз звучал вопрос в отношении квазиказначейских акций «Газпрома». И, по-видимому, в текущий период времени этот вопрос наиболее актуален по сравнению с тем, когда мы этого вопроса касались раньше. И причина, конечно же, заключается в том, что сегодня «Газпром» — лидер российского фондового рынка. Это первое.

Второе. Пакет квазиказначейских акций немаленький, то есть для рынка совсем-совсем немаленький, 6,64%, чуть-чуть даже больше. В этом зале не надо объяснять, что это значит вообще в целом для рынка.

Конечно же, вопрос управления собственным капиталом, эффективность управления собственным капиталом — это один из важных вопросов управленцев компании. Но с учетом того, что мы сегодня — лидеры фондового рынка России, без сомнения, этот вопрос сейчас находится в конкретном изучении, проводится анализ.

Вы говорите: «А не рассматриваете ли вы вариант продажи?» Вы говорите: «Не собираетесь ли вы продать какому-нибудь союзнику этот пакет?» Вы знаете, на самом деле я бы сказал так, что рассматриваются различные рыночные варианты монетизации квазиказначейского пакета акций «Газпрома».

ВЕДУЩИЙ: Коллеги, работаем уже значительно больше часа. Предлагаю нам на этом закончить.

А.Б. МИЛЛЕР: Коллеги, спасибо большое за пресс-конференцию. Как мы говорим в «Газпроме»: всем спасибо, продолжим работу.