

**Итоговая пресс-конференция с участием Председателя Совета директоров и  
Председателя Правления ОАО «Газпром»**

**26 июня 2009 года**

Участники:

- Председатель Совета директоров, Первый заместитель Председателя Правительства РФ  
**Виктор Алексеевич Зубков;**

- заместитель Председателя Совета директоров, Председатель Правления ОАО «Газпром»  
**Алексей Борисович Миллер.**

**ВЕДУЩИЙ:** Состоялось первое заседание Совета директоров в вновь избранном составе. Председателем совета директоров избран Зубков Виктор Алексеевич, заместителем Председателя - Миллер Алексей Борисович. Начинаем нашу традиционную итоговую пресс-конференцию. Давайте начнем с РИА «Новости».

**ВОПРОС:** Добрый день, Виктор Алексеевич. Хотелось бы вас поздравить с переизбранием на пост Председателя Совета директоров. Не могли бы вы сказать, какие наиболее значимые решения были приняты за год вашего пребывания на этой должности, и какие основные проблемы вы видите сейчас? И второй вопрос Алексею Борисовичу: как прошли ваши переговоры с главой НАК «Нафтогаз Украины»? Спасибо.

**В.А. ЗУБКОВ:** Спасибо большое за поздравления. Надо сказать, что весь год мы с Советом директоров и Алексеем Борисовичем работали в очень тесном контакте. Что бы ни случилось, Совет директоров рассматривал более десяти вопросов каждый месяц. И конечно среди них были наиболее значимые для компании глобальные вопросы, по которым мы принимали решения. Первое - доработка стратегии развития газовой схемы страны до 2030 года. Это очень важный документ, мы доработали его, сейчас он находится в Правительстве. Была проведена большая работа по нашим новым регионам газодобычи - это Ямал, Восток России. Под контролем была программа газификации регионов страны. И конечно два наших

глобальных проекта: «Северный поток» и «Южный поток». Я выезжал в ряд стран Балтийского региона, где, помимо других тем, проговаривал с руководством этих стран и вопросы, связанные с проектом Nord Stream. Вот, - если коротко о самых крупных направлениях, по которым велась работа в этом году. Ну, и, конечно, отношения с Украиной - они постоянно были на повестке дня. Я думаю, что этот большой круг вопросов отрегулирован и отработан на сегодня.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Сейчас во время перерыва в ходе собрания акционеров состоялись переговоры с руководителем «НАК Нафтогаз Украины» - господином Дубиной. Мы обсуждали, конечно же, самую главную и болезненную тему - платежи за поставки российского газа в июне. Как видите, собрание акционеров - совершенно не повод для того, чтобы не найти времени для проведения переговоров с нашими украинскими коллегами. Хочу сразу сказать, что ситуация с оплатой за июнь месяц, по-видимому, будет не такой острой, какой была ситуация с оплатой за май, и не такой острой, какой может быть ситуация с оплатой за июль. Первый вопрос, который мы обсудили с руководителем НАК «Нафтогаз Украины» - объёмы поставки газа в июне и предъявление штрафных санкций со стороны «Газпрома». 3,4 млрд. кубических метров газа - это тот объём, который Украина должна была отобрать в соответствии с контрактом, который был подписан в июне. По факту объём поставки составит 1,1 млрд. м. куб. Это более чем в три раза ниже, чем контрактный объём. Мы договорились, что «Газпром» не предъявляет штрафные санкции за недовыборку и согласились с тем, что актирование произойдёт в соответствии с фактически поставленным газом. В денежном выражении это составит чуть менее 300 млн. долларов, и эта цифра более чем в два раза ниже, чем объём платежа за май. Со стороны НАК «Нафтогаз Украины» мы получили заверение, что оплата абсолютно точно произойдёт, и никаких сбоя не будет. Хотя, конечно же, ситуация с финансами у НАК «Нафтогаз Украины» очень непростая, если не сказать тяжёлая. Но Украина показала, что она может платить и в соответствии с подписанными контрактами она должна платить.

Конечно, необходимо учитывать, что в июне Украина резко сократила объёмы закачки газа в подземные хранилища, что вызвано финансовым положением НАК «Нафтогаз Украины» и тем, что цены на газ в июне выше, чем в июле. НАК «Нафтогаз Украины» планирует закачать в ПХГ большие объёмы газа в следующем месяце, и по оценкам, которые есть на сегодняшний день, сумма, которую НАК «Нафтогаз Украины» должен будет заплатить «Газпрому» за

будущий месяц, будет значительно выше, чем платежи за июнь и даже за май. Такие же объёмы отборов планируются в августе и сентябре, и далее в начале четвёртого квартала. Если говорить о финансовом бремени, которое ляжет на НАК «Нафтогаз Украины» с учётом планируемых объёмов закачки газа в подземные хранилища, то его основной объём будет приходиться на третий и на четвертый кварталы. Из сегодняшних переговоров можно сделать вывод, что НАК «Нафтогаз Украины» по той или иной схеме, а сегодня речь шла о разных вариантах, обязательно заплатит за поставки газа в июне в полном объёме. Если говорить о вопросах пересмотра контрактов, которые некоторое время назад ставились украинскими коллегами, то хочу ещё раз повторить: контракты подписаны и никакому пересмотру не подлежат. Контракты действуют до 2019 года.

**ВЕДУЩИЙ:** Спасибо большое. Пожалуйста, «Интерфакс».

**ВОПРОС:** Алексей Новиков, агентство «Интерфакс». У меня два вопроса к Алексею Борисовичу и Виктору Алексеевичу. Виктор Алексеевич, скажите, пожалуйста, как бы вы оценили нынешнее состояние отношений в области энергетики между Россией и Европейской Комиссией, и каковы перспективы этих отношений в контексте предложений по изменению энергетического рынка, которые выдвигает Еврокомиссия и которые, наверное, не совсем выгодны «Газпрому»?

Алексей Борисович, я понимаю, что ответ на этот вопрос еще рано формулировать, но, может быть, вы поделитесь своим собственным мнением менеджера: недавно «Газпром» объявил о приятных акционерам решениях, согласно которым компания не будет сильно форсировать инвестиции в стратегические проекты, например, в Ямальский проект. Я понимаю, что окончательное инвестиционное решение по Штокману будет только через год, но какова ваша оценка с учетом нынешнего представления о перспективном балансе газа: стоит ли запускать Штокман в 2013 году, или еще есть время для того, чтобы реализация этого проекта была для «Газпрома» не такой финансово тяжелой?

**В.А. ЗУБКОВ:** Конечно, Европейский Союз - один из основных экономических и политических партнеров России. Наше партнерство в энергетической области естественно. Россия возглавляет список стран-поставщиков природного газа, мы также вторые по поставкам нефти и нефтепродуктов для ЕС, поэтому, значимость этого партнерства высока.

Сегодня Россия остается основным стабильным экспортером газа на европейский рынок, это подтверждено нашей деятельностью в течение десятков лет. Поэтому сотрудничество между ЕС и Россией должно базироваться на принципах предсказуемости и стабильности энергетических рынков, а также на взаимной ответственности, как нас - производителей, так и потребителей. И, конечно, важна стабильность стран-транзитеров нашего газа. Поэтому в планы «Газпрома» входит расширение присутствия в Европе, мы будем продолжать там активно работать. Со странами Европы действуют долгосрочные договора на 30-40 лет, поэтому Европа для нас – хороший, стратегический, надежный партнер.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Ситуация очень волатильная, меняется очень быстро. Сегодня в ходе заседания Совета директоров мы с коллегами обсуждали положение, которое складывается как на европейском, так и на внутреннем рынках. На собрании акционеров давались оценки результатов работы по добыче за 2008 год, шла речь о том, каким будет рынок в первом полугодии 2009 года. Ситуация действительно очень быстро меняется и, слава Богу, сейчас она меняется в лучшую сторону.

Сегодня мы вышли на объем суточной поставки газа на экспорт в страны Центральной и Западной Европы, который полностью соответствует объему, зафиксированному 26 июня 2008 года. В течение последнего времени разница между объемами суточной поставки прошлого и нынешнего годов постепенно уменьшалась, и сегодня мы поставляем в Европу столько же газа, сколько поставляли год назад. У нас есть основания полагать, что эта положительная динамика сохранится и во втором полугодии. Это связано с тем, что цена на газ в третьем квартале будет ниже, чем во втором квартале. И в настоящее время идет период закачки газа в подземные хранилища. Мы думаем, что динамика объемов поставки газа на внутренний и европейский рынки будет положительной, но говорить о том, каким будет баланс спроса и предложения по итогам года, по-моему, еще рано.

Еще совсем недавно звучали цифры, согласно которым в пересчете на годовой объем добычи мы отстаем где-то на 100 млрд. куб. м. газа. Речь шла о том, что «Газпром» может добыть 450- 460 млрд. м. куб. газа. Это цифры вчерашнего дня. Если ситуация будет складываться благоприятно, «Газпром» в этом году может выйти на объем добычи в 500-510 млрд. м. куб. Хотя эта цифра может быть и меньше. О чем это говорит? Это говорит о том, что сегодня преждевременно пересматривать среднесрочные и долгосрочные балансы газа. Этот вопрос не раз обсуждался на Совете директоров, и наш подход заключается в том, чтобы не

принимать никаких скоропалительных решений в отношении среднесрочных и долгосрочных проектов. Если проводить какой-то предварительный анализ, то он должен базироваться на данных за шесть-девять месяцев. Этот подход оказался правильным, и в середине года мы видим, что динамика поменялась на положительную. Это говорит о том, что крупные инвестиционные проекты, по которым стали возникать вопросы во втором квартале, остаются в среднесрочной инвестиционной программе «Газпрома». Никаких решений по изменению сроков их реализации мы не принимаем.

Что касается Бованенково, то срок ввода проекта сдвинут на третий квартал 2012 года, это уже свершившийся факт.

Один из крупнейших инвестиционных проектов «Газпрома» - Штокмановское месторождение. В настоящее время мы с нашими иностранными партнерами, французской Total и норвежской StatoilHydro, находимся на прединвестиционной стадии, которая, как мы ожидаем, будет завершена до конца этого года. Мы планируем, что в марте будущего года будет принято инвестиционное решение по проекту. Поэтому сроки ввода месторождения, а это конец 2013 года по трубному газу и 2014 год - по сжиженному природному газу, остаются в силе. Но решение по Штокману «Газпром» будет принимать вместе с иностранными партнерами. Давайте подождем, посмотрим, как будет развиваться ситуация на рынке. В любом случае, мы работаем от рынка. Такой подход говорит о том, что не может быть никаких сложных финансовых ситуаций и никаких неподъемных инвестиционных проектов, если газ на рынке продан и инвестиционный проект обеспечен долгосрочными контрактами на поставку газа. Решения по Штокмановскому проекту – в ближайшей перспективе. Если мы говорим о том, что он подкреплён контрактами и соответствует спросу на рынке в среднесрочной и долгосрочной перспективе, то проект является абсолютно финансово состоятельным и будет обеспечен инвестиционными ресурсами.

**ВЕДУЩИЙ:** Спасибо. Еще вопросы. «РБК Daily», пожалуйста.

**ВОПРОС:** У меня вопрос к Виктору Алексеевичу. Скажите, в условиях мирового финансового кризиса может ли измениться стратегия «Газпрома»? Спасибо.

**В.А. ЗУБКОВ:** Стратегия «Газпрома» нацелена на достижение долгосрочных целей, которые не меняются под влиянием текущих, пусть даже кризисных явлений. Дело в том, что наши

цели абсолютно понятны, прозрачны. Это стабильные поставки газа и другой продукции «Газпрома» на те мировые рынки, которые мы имеем сегодня: Европа, Ближний Восток и Азия. Могут меняться пути, методы реализации поставленных задач, но сама стратегия компании остается прежней, как я уже сказал, - понятной и прозрачной, нацеленной на стабильное обеспечение стран, потребляющих наш продукт.

Действительно, как говорил Алексей Борисович, с осени прошлого года мы наблюдаем снижение спроса на газ со стороны, к сожалению, как российских, так и зарубежных потребителей. Вместе с тем эксперты сходятся во мнении, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе потребность отечественного и европейских рынков в газе будет только увеличиваться. И «Газпром» к этому готов. Мы понимаем, что кризис - это явление временное. Наша задача - оперативно отреагировать на восстановление спроса, обеспечить потребителей газом в полном объеме. В этом плане наша стратегия остается постоянной. Спасибо.

Я бы хотел поблагодарить прессу. Мне еще надо переговорить с членами совета директоров, там у нас есть новые коллеги. Я думаю, что Алексей Борисович с вами еще поработает. И вы задавайте ему побольше вопросов, он сегодня к ним готов. Спасибо.

**ВЕДУЩИЙ:** Спасибо за участие в пресс-конференции. Продолжаем. «Рейтер».

**ВОПРОС:** Алексей Борисович, в связи с некоторым снижением спроса на газ, насколько рискует «Газпром», вкладываясь в такие проекты, как «Северный поток» и «Южный поток»? И вдогонку еще вопрос: наверное, для «Южного потока» одной из ресурсных баз может стать Азербайджан. Вы не могли бы подробнее рассказать, какие соглашения вы можете заключить на следующей неделе? Спасибо.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Что касается «Северного» и «Южного потока», это новые экспортные газотранспортные коридоры, которые полностью обеспечены нашими контрактами на поставку газа в Европу. Целевые рынки у них разные. В одном случае - это рынок Северной Европы, в другом случае - Южной Европы. Но эти газопроводы не являются конкурентами каким-либо другим проектам, поскольку по ним будет поставляться российский газ в соответствии с контрактами, которые есть или планируются к подписанию со стороны наших

европейских партнеров. И самое главное то, что по этим контрактам мы будем обеспечивать поставки газа на европейские рынки в долгосрочной перспективе.

На сегодняшний день, как вы знаете, основным газотранспортным коридором, по которому осуществляются поставки газа в Европу, является Украина. По нему транспортируется сегодня более 80% всего объема экспорта «Газпрома» на европейские рынки. Общее стратегическое видение и «Газпрома», и Европейского Союза заключается в том, что необходимо проводить диверсификацию газотранспортных маршрутов. В этом наши подходы абсолютно совпадают, здесь у нас есть общие цели и общие интересы. С учетом того, что по просьбе наших европейских партнеров проектная мощность газопровода «Южный поток» увеличена до 63 млрд. куб. м газа, объем поставок российского газа по этому газотранспортному коридору с 2015 года составит около 35% от общего объема экспорта.

Конечно же, такие проекты, как «Северный поток» и «Южный поток», обеспечат качественно новый уровень надежности и стабильности поставок газа на рынки Европейского Союза. Они позволят напрямую соединить единую систему газоснабжения России с газотранспортной системой Европы. Инвестиционные решения, которые уже приняты по «Северному потоку», - это совместные инвестиционные решения «Газпрома» и наших европейских партнеров, немецких компаний и нидерландской Gasuni. Последние события на рынке и в отрасли показали, до какой степени мудрыми и правильными они были.

Когда задают вопросы в отношении экономической эффективности того или иного проекта, «Северного» или «Южного потока», мне хочется напомнить одну цифру: за время январского кризиса по вине Украины «Газпром» в течение очень короткого промежутка времени понес прямые убытки - более 2 млрд. долл. Думаю, что эта цифра - очень хорошая иллюстрация того, насколько экономически эффективными являются наши новые газопроводы.

Безусловно, мы ведем переговоры с другими поставщиками углеводородов по вопросу закупки газа в портфель «Газпрома». В частности, речь идет об азербайджанском газе. На следующей неделе состоится визит Президента Российской Федерации Дмитрия Анатольевича Медведева в Баку, и мы планируем, что в его рамках будут подписаны новые документы о сотрудничестве между «Газпромом» и ГНКАРОм в газовой сфере. Мы считаем, что «Газпром» мог бы закупать в свой портфель азербайджанский газ, начиная с 1 января 2010 года. По-видимому, вначале речь пойдет об относительно небольших объемах, но лиха беда начало! Думаю, в дальнейшем объемы закупки «Газпромом» азербайджанского газа

будут увеличиваться. Мы можем предложить и предлагаем, на наш взгляд, очень конкурентные и коммерчески привлекательные условия по закупке азербайджанского газа. Связано это с тем, что на юг России, в регионы, которые граничат с Азербайджаном, мы поставляем свой, российский, газ, а могли бы на базе разменной схемы покупать азербайджанский - транспортных расходов при этом не возникало бы практически никаких. В свою очередь наш газ, который был предназначен для поставки в эти регионы Российской Федерации, просто-напросто отправлялся бы на экспорт.

В ходе предстоящего визита речь также пойдет о дальнейшем сотрудничестве, о второй фазе месторождения Шах-Дениз – Шах-Дениз-2. Сейчас в Азербайджане ведется добыча в рамках первой фазы освоения этого месторождения, и те соглашения, которые планируется обсуждать и, может быть, подписать в ходе визита, конечно, касаются газа именно первой очереди Шах-Дениза. Кроме того, мы планируем обсуждать и выстраивать нашу работу на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Считаю, что в переговорах с Азербайджаном у «Газпрома» по сравнению с другими потенциальными покупателями на руках есть очень хорошие козыри.

**ВЕДУЩИЙ:** Спасибо. «Рейтер» вопрос задал. А «Блумберг»?

**ВОПРОС:** Как развивается ситуация с проектом «Рабаска»? Планирует ли «Газпром» купить терминалы в США? Если есть такое желание, думаете ли вы, что США даст вам эту возможность?

**А.Б. МИЛЛЕР:** Прежде, чем ответить на вопрос по конкретному терминалу и по поводу наших планов в отношении регазификационных терминалов в Северной Америке, думаю, надо сказать несколько слов о нашей стратегии работы на рынке сжиженного природного газа. Совсем недавно мы на Правлении приняли решение об актуализации новых проектов по производству СПГ в Российской Федерации.

Напомню, что первым проектом в этой сфере стал «Сахалин-2», где «Газпром» сегодня имеет 51%. Следующим - крупномасштабный Штокмановский проект.

Мы приняли решение, что будем активно выходить на рынок СПГ, и начали работу по двум новым проектам - это Ямальский СПГ на базе месторождений Тамбейской группы, а также проект на Дальнем Востоке, ориентировочно в районе Владивостока. Конечно, эти проекты



будут реализовываться после Штокмановского, но их все равно можно отнести к разряду среднесрочных. В самое ближайшее время мы перейдем к обсуждению организационно-правовой формы управления проектами, того, какие иностранные компании могли бы принять в них участие. Думаю, недалек тот день, когда по этим проектам будут приняты инвестиционные решения.

Конечно, ключевыми рынками сжиженного природного газа являются Азия и Северная Америка. Мы понимаем, что именно наличие собственного СПГ в портфеле позволяет «Газпрому» уже в настоящее время выступать в качестве глобальной мировой энергетической компании. Сегодня «Газпром» ведет торговые операции по всему миру, независимо от того, насколько сильно удалены от нас те или иные рынки. В перспективе мы возможности в этом плане только расширим.

Другим важным вопросом при выходе на рынок СПГ, безусловно, является доступ к регазификационным терминалам. Могу сказать, что вопросы регазификационных терминалов, вопросы о том, в какой форме «Газпром» мог бы быть их участником - это может быть прямое участие, приобретение или аренда - все ещё остаются открытыми, но мы сейчас предметно изучаем соответствующие возможности и предложения со стороны различных терминалов как в Канаде, так и в США. Эта работа ведется в течение долгого времени. Могу сказать, что у нас уже есть первые результаты: достигнуто понимание того, какие терминалы находятся в топ-листе, а какие на самом деле не являются приоритетными.

Возвращаясь к вашему конкретному вопросу в отношении проекта «Рабаска» в Канаде: по этому проекту некоторое время назад был подписан меморандум. Срок этого документа истек, и могу сказать, что в результате очень многих факторов вокруг проекта, присутствовавших в течение всего времени действия меморандума, результат мы получили отрицательный. Проект «Рабаска» мы не рассматриваем в качестве возможного регазификационного терминала по поставкам сжиженного природного газа из портфеля «Газпрома». Есть гораздо более приоритетные и привлекательные проекты. Над ними будет продолжена работа.

**ВЕДУЩИЙ:** Была ещё другая часть вопроса: дадут ли нам там купить мощности или непосредственно терминал.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Да, хороший вопрос. На самом деле пока никаких отрицательных сигналов или ответов на этот вопрос мы не получали. Мы ведем переговоры. Наши партнеры по североамериканскому рынку исходят из того, что, если «Газпром» будет заинтересован во вхождении в регазификационные терминалы, то соответствующие решения будут приняты. Но ещё раз хочу обратить ваше внимание, что это не обязательно должно быть прямое вхождение в акционерный капитал - нами также рассматривается схема аренды мощностей регазификационных терминалов.

Также стоит отметить, что регазификационными терминалами в Северной Америке располагают наши традиционные партнеры, компании, с которыми у нас есть положительный опыт сотрудничества и даже общее стратегическое видение того, как мы могли бы развивать дальнейший бизнес, - в частности, компания StatoilHydro, которая, как вы знаете, является акционером Штокмановского проекта. Без сомнения, это облегчает нахождение тех или иных форм вхождения «Газпрома» в проекты по регазификации.

**ВЕДУЩИЙ:** Пожалуйста, «ПРАЙМ-ТАСС».

**ВОПРОС:** Алексей Борисович, как развивается переговорный процесс с Туркменией? На уровне правительства говорится о том, что уже идет речь о формуле цены... И вторая часть вопроса касается поставок газа «Газпрома» на Восток, в частности, в Китай. Можно ли сказать, по этому поводу что-то более конкретное? Возможны ли в перспективе некие обменные операции с Туркменией по рынку Китая?

**А.Б. МИЛЛЕР:** Давайте я начну с конца вашего вопроса. Пока, насколько нам известно, туркменский газ в Китай ещё не поставляется, поэтому вопросы о каких-либо совместных операциях преждевременны.

Недавно по поручению руководства страны я был в Туркменистане. У меня состоялась встреча с президентом Туркменистана. Мы обсудили текущее положение дел на рынке, видение того, как может складываться динамика спроса в самое ближайшее время. В том числе мы коснулись вопроса поставок туркменского газа по контракту «Газпрома». По всем вопросам, которые обсуждались, у нас было общее видение, встреча прошла в очень конструктивном и дружеском ключе.

В настоящее время мы с нашими туркменскими коллегами находимся в постоянном контакте, в частности речь идет о формуле цены. И сейчас мы предметно ведем переговоры на эту тему.

Что касается Туркменистана как нашего партнера, вы знаете, что у нас есть долгосрочный контракт до 2028 года. Туркменистан является нашим стратегическим партнером, и из этого мы будем исходить в своей дальнейшей работе.

Относительно наших восточных проектов, я хотел бы обратить ваше внимание на то, что с момента начала строительства нового магистрального газопровода «Сахалин-Хабаровск-Владивосток», мы видим качественно новый интерес в переговорах и достижении договоренностей по поставкам российского газа в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Те визиты, которые состоялись в страны этого региона за последнее время, как на правительственном уровне, так и на корпоративном, говорят о том, что интенсивность переговоров стала гораздо выше. А самым важным является то, что сейчас ведется предметный разговор по срокам и объемам поставки российского газа.

Поэтому можно констатировать, что вопрос выхода «Газпрома» на новый для компании рынок стран АТР перешел от целевой установки в рамках стратегии компании, в практическую плоскость переговоров, достижения конкретных договоренностей и даже совместных предпроектных исследований в части строительства мощностей по сжиженному или по сжатому природному газу.

**ВОПРОС:** Анна Ширяевская, агентство «Платтс». Алексей Борисович, в продолжение туркменской темы – продолжаются ли переговоры по сотрудничеству России и Туркменистана в рамках проекта строительства газопровода «Восток-Запад»? Как известно, в феврале-марте эта тема была отложена.

Второй вопрос по Белоруссии: какой объем долга Белоруссия должна выплатить, и к какому сроку? Какова сейчас ситуация с Белоруссией?

**А.Б. МИЛЛЕР:** Что касается туркменского проекта «Восток-запад», руководство Туркмении приняло решение о проведении тендера по этому проекту, и мы знаем, что ряд российских компаний изъявили желание принять в нем участие.

Относительно Белоруссии - на сегодняшний день задолженность составляет около 244 млн. долл. Мы нашим белорусским партнерам направили письмо о том, что они должны оплатить

долг. В противном случае, мы будем действовать в соответствии с контрактом: предусмотрена возможность обращения в суд, а также сокращения объемов поставки. Такое обращение в адрес белорусских коллег сделано, мы ждем конструктивного ответа и надеемся, что задолженность, накопившаяся с начала года, будет погашена.

С белорусской стороны, наверное, вы слышите слова, что есть некая договоренность о том, что Белоруссия будет платить за газ по некой средней цене 150 долл. за тыс. куб. м. Действительно, в рамках переговоров на высшем уровне, этот вопрос обсуждался, но не нашел никакого отражения в дополнениях к контракту. На сегодняшний день у нас с нашими белорусскими коллегами действует контракт, в соответствии с которым они должны платить по формуле цены с поправочным коэффициентом на 2009 год. Поэтому мы руководствуемся тем контрактом, который действует. Еще раз подчеркну, что мы надеемся, что в самое ближайшее время этот вопрос белорусская сторона урегулирует.

**ВЕДУЩИЙ:** Вопросы по Интернету еще поступают. Газета «Время новостей», Алексей Гривач спрашивает: «Главная угроза для стратегии Газпрома?».

**А.Б. МИЛЛЕР:** Вопрос очень профессиональный и глубокий. Главная угроза для стратегии - это нестабильность рынка, волатильность, которую мы сегодня наблюдаем. Очень сложно в таких условиях принимать управленческие решения. Всем участникам рынка хорошо известно, что главное - это не абсолютные цены, не капитальные затраты, а предсказуемость. Риски, которые на сегодняшний день существуют - это риски абсолютно для всех игроков рынка, и ТЭК-овского и не только. Непредсказуемость - это главный риск. Будем надеется на лучшее. Даже в ходе нашей сегодняшней встречи мы видим, что динамика обнадеживающая. На кончиках пальцев мы чувствуем ситуацию в ежедневном режиме. Дела в реальной экономике, как в России, так и в Европе, все-таки пошли на поправку. Если совсем недавно мы говорили, что тот всплеск, который существует на финансовом рынке: рост котировок, индексов и цен на энергоносители, - абсолютно не подкреплялся реальным спросом в реальной экономике, то сегодня мы говорим о том, что ситуация изменилась. Мы видим подвижки в экономике. И еще раз повторю, что по экспорту в Европу мы достигли уровня прошлого года. Сегодня, 26 июня. Для нас это очень символично.

Мне было приятно сегодня до собрания акционеров слушать ежесуточный доклад ЦПДД, и результаты, о которых я сейчас вас информирую, меня порадовали. Будем надеяться, что ситуация начнет стабильно выправляться. А главный риск - это нестабильность.

**ВЕДУЩИЙ:** Пока вы это говорили, пришел еще один вопрос по Интернету: «Хотим стать конечным потребителем газа «Газпрома» в Западной Европе. Как это сделать?». Как раз подтверждение этих слов.

Давайте еще два вопроса, поскольку работаем уже долго. «Аргус», пожалуйста.

**ВОПРОС:** Анастасия Горева, «Аргус медиа». У меня есть несколько уточняющих вопросов по Туркменистану. Сейчас вы ведете переговоры по формуле цены. Что является отправной точкой в этих переговорах? Является ли ей формула цены для Украины или что-то еще? Еще один уточняющий вопрос: в пресс-релизе «Газпрома» от 1 января было написано, что уже сейчас «Газпром» покупает у Туркменистана газ по формуле цены. Значит ли это, что произошла какая-то ошибка? Сейчас фиксированная цена? Формула цены? И если все-таки фиксированная цена, то почему вы переходите на переговоры по формуле? Спасибо.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Вы глубоко знаете тему и чувствуете вопрос. Но я думаю, что вы меня поймете: совсем неправильно комментировать коммерческие переговоры, которые ведутся в текущий период времени.

В конечном итоге, задача обеих сторон - достигнуть результата и договориться. Вот когда такой результат будет достигнут, я готов с вами отдельно встретиться и нарисовать вам некую ретроспективу того, как эти переговоры велись. Но в текущий период времени, когда ведутся переговоры, не совсем правильно будет рассказывать обо всей кухне.

**ВОПРОС:** Екатерина Каткова, «ИТАР-ТАСС». Вы говорили о том, что капитализация «Газпрома» в течение нескольких лет может превысить один триллион долларов, но финансовый кризис внес коррективы в эти планы. Что вы посоветуете своим акционерам? Какие дальнейшие перспективы развития компании, когда эти планы все-таки могут быть реализованы?

И второй вопрос по Украине. Если не удастся договориться по финансам, возможно ли повторение январского кризиса или этот вопрос будет урегулирован?

**А.Б. МИЛЛЕР:** Давайте начнем с Украины. Конечно, никто не хочет, чтобы кризис повторился. То, что произошло - это невероятная аномалия. Я уже назвал цифры финансовых потерь «Газпрома» за этот короткий промежуток времени.

Риски, которые очевидны и являются первопричиной - это финансовое положение НАК «Нафтогаз Украины», Украины в целом, а также политическая нестабильность на Украине. Эти риски не могут исчезнуть в одно мгновение.

Конечно, нужно думать о неких системных подходах и системном видении, чтобы не допустить возникновение кризиса. Что это за системные подходы? Это может быть схема кредитования по линии Европейского союза, России, международных финансовых кредитных организаций. В настоящее время ведутся многосторонние и двусторонние консультации, в которых активное участие принимает руководство Украины. Будем надеяться, что будет найдено системное решение по финансированию закупок российского газа.

Как мы видим, Украина нашла способ, хоть и нетрадиционный, заплатить в мае за газ, и сегодняшние переговоры с НАК «Нафтогаз Украины» показали, что они изыскивают все резервы, чтобы заплатить и за июнь. Со стороны «Газпрома» мы делаем все, для того, чтобы ни в коем случае кризис не повторился.

Что касается капитализации «Газпрома» в один триллион долларов... На сегодняшний день по своей мощи компания является одним из лидеров мировой экономики, и это не преувеличение. Это вещь абсолютно очевидная. «Газпром» - одна из могущественнейших компаний мира, с невероятно огромной рыночной мощью. Это касается и наших запасов, и газотранспортной системы, и контрактов и т.д. и т.п.

Вы, наверное, слышали сегодня выступление вице-президента «Bank of America». И мне, как заместителю Председателя Совета директоров и Председателю Правления, было приятно слышать о том, что на сегодняшний день «Газпром», по уровню своей корпоративной и инвестиционной политики, выше многих компаний с мировым именем.

Конечно же, вопрос капитализации - это вопрос многофакторный. Мы знаем, что произошло на финансовом рынке, знаем причины, о которых, кстати, тоже можно поговорить, если возникнет такой вопрос. Мы также понимаем, что капитализация компании в большой степени связана с уровнем цен на энергоносители, в частности на нефть и, соответственно, на газ.

Мы исходим из того, что тренд на сегодняшний день, который наблюдается на рынке нефти, является повышательным. И уровень цены на газ в 70 долл. за тыс. куб. м - это не случайность. Рынок к 2010 году принял ориентир – 100 долл. за тыс. куб. м, и так называемая «дыра 2012 года» - дисбаланс в рамках мирового спроса и предложения, - не за горами. Также снижение в 2009 году примерно на 20% мировых объемов инвестиций в ТЭК - уже фактически свершившийся факт. Все это предопределяет то, что цены на углеводороды в среднесрочной перспективе будут высокие.

Эра дешевых углеводородов закончилась, и закончилась она не вчера, а уже позавчера. «Газпром» обладает невероятной рыночной мощью и является глобальным игроком, как в части торговых операций, так и относительно целей и задач, которые мы перед собой ставим. А правильно поставленная цель - 50% успеха. Капитализация «Газпрома» будет расти. Думаю, что тех цифр, которые сегодня кажутся заоблачными, мы достигнем.

**ВОПРОС:** Елена Мазнева, газета «Ведомости». Уточнение по Туркмении: сейчас, не в рамках переговорного процесса, а сейчас, цена на газ Туркмении для «Газпрома» фиксированная или рассчитывается по формуле в привязке к европейским ценам? И какова цена была в первом и втором кварталах? «Газпром» цену продажи газа в Европе называет, а цену закупки мы почему-то никак не можем узнать. Вот уже несколько месяцев все интересуются, но никто так и не говорит.

**А.Б. МИЛЛЕР:** Это говорит об очень хорошо налаженной работе...

**ВОПРОС:** Чьей?

**А.Б. МИЛЛЕР:** Тех, у кого вы не можете узнать. Но не вашей. Если бы у вас была хорошо налажена работа - вы бы об этом узнали. В этой части мы вас переиграли.

Что касается Туркменистана. Еще раз повторяю, на сегодняшний день туркменский газ в портфель «Газпрома» не поставляется. А если он не поставляется - он не поставляется ни по какой цене.

**ВОПРОС:** А в январе-марте по какой цене?

**А.Б. МИЛЛЕР:** А это вы проиграли, вот ничего и не узнали.

Спасибо большое за интерес, проявленный к Общему собранию акционеров ОАО «Газпром». Рады всегда с вами встретится по разным поводам. Уверен в том, что в предстоящем году - а мы все-таки в очень большой степени свой год исчисляем от собрания акционеров к собранию акционеров - у нас будет много хороших поводов, чтобы встретится и поговорить о наших проектах и положении дел на рынке. Будем оптимистами, думая, что новости будут положительные. Тем более мы видим, что ситуация выправляется. Спасибо за внимание.