

**Итоговая пресс-конференция с участием Председателя Совета директоров
и Председателя Правления ОАО «Газпром»
28 июня 2013 года**

В пресс-конференции участвуют:

- Председатель Совета директоров ОАО «Газпром» Виктор Алексеевич Зубков;
- заместитель Председателя Совета директоров, Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Борисович Миллер.

ВЕДУЩИЙ: Добрый день. У нас состоялось первое заседание обновленного состава Совета директоров. Главный вопрос решен: Председателем Совета директоров назначен Виктор Алексеевич Зубков.

В. А. ЗУБКОВ: Спасибо, уважаемые участники. Вы с нами начинали сегодня собрание акционеров. Надо сказать, что действительно избран Совет директоров в составе 11 человек. У нас есть замена. У нас новый член Совета директоров — Мартынов Виктор Георгиевич, он является ректором РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. Он заменил Юсуфова Игоря Хануковича. Таким образом, теперь у нас в составе Совета директоров два ректора: Мау и Мартынов. Мы избрали заместителем Председателя Совета директоров Председателя Правления ОАО «Газпром» Алексея Борисовича Миллера. Давайте его поздравим.

Мы обсудили также наш план работы на второе полугодие. Вопросы, которые выносятся на рассмотрение, крайне важны для компании. Это развитие компании, это уточненная инвестиционная программа 2013 года: она будет хорошей инвестиционной программой, программой развития компании, и конечно, это наше постоянное увеличение присутствия на рынках Европы, Азии и других континентов. Наши планы амбициозны, стратегия «Газпрома» на это рассчитана. Сегодня мы об этом поговорили, и, я думаю, вам более подробно о наших планах расскажет Председатель Правления, заместитель Председателя Совета директоров Алексей Борисович Миллер. Пожалуйста, Алексей Борисович. Спасибо вам большое. Я пойду дальше продолжать работу с членами Совета директоров, а Алексей Борисович вам все подробно доложит.

ВОПРОС: Роман Цимбалюк, агентство «Униан». Алексей Борисович, если можно, несколько вопросов по украинской теме, очень кратких. На каком этапе сейчас переговоры по созданию газотранспортного консорциума по украинской ГТС? Что вы думаете по поводу энергохаба на базе украинских ПХГ с европейскими партнерами? Что вы думаете по поводу планов Украины добывать сланцевый газ и, соответственно, отказаться от «газпромовского» газа?

И, наверное, самый главный вопрос: вы инициировали объединенный чемпионат по футболу — скажите, зачем вы это делаете? Ведь вы все-таки руководитель крупнейшей газовой компании, зачем вам это надо? Для улучшения имиджа или еще для чего-то другого? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Спасибо большое за вопросы. Очень приятно, что мы начали с наших украинских коллег, с наших украинских друзей.

Консорциум. Сегодня переговоры по консорциуму не ведутся, и самая главная причина в том, что оснований для ведения переговоров по консорциуму нет. Чтобы вести переговоры предметно, необходимо внести изменения в украинское законодательство. Необходимо внести изменения в десяток законодательных и нормативных актов Украины. До сегодняшнего дня это не сделано. Хотя наши украинские коллеги говорили о том, что это произойдет — сначала в один период времени, потом в другой. Время идет, но ничего не происходит. И буквально в самые последние недели можно уже констатировать, что в ходе переговоров, тех контактов, которые у нас есть с нашими украинскими коллегами, с их стороны эта тема вообще не звучит.

Что касается энергохаба на Украине. Украина может любые проекты в энергетической и газовой сфере предлагать зарубежным партнерам, но я хочу сказать в отношении опыта «Газпрома». Украина говорит о том, что в ее подземных хранилищах можно было бы хранить газ, закачивать его летом и продавать зимой, поставлять его на рынок. У «Газпрома» есть опыт закачки газа в подземные хранилища Украины — опыт сугубо негативный. Мы в конечном

итоге вопрос урегулировали с нашими украинскими партнерами. Но для себя приняли очень жесткое решение на основании этого печального и непростого опыта: никогда, ни при каких условиях не закачивать газ в подземные хранилища Украины, какие бы условия наши украинские друзья нам ни предлагали. Мы в настоящее время газ в ПХГ Украины не закачиваем и закачивать не будем.

Сланцевый газ. Пожалуйста, добывайте сланцевый газ. Его добывают в некоторых странах. Отрасль эта понесла серьезные убытки в 2012 году: больше 10 млрд долл. убыток в этом сегменте газодобычи. Себестоимость его добычи чрезвычайно высокая. Если кто-то хочет его добывать без ориентира на финансово-экономическую эффективность, то этим тоже можно заняться.

Объединенный чемпионат. Надо сказать, что мы этим занимаемся в первую очередь как акционеры футбольного клуба «Зенит». Футбольный клуб «Зенит» на сегодняшний день является одним из лидеров российского футбола. И мы понимаем, что для выступления в Лиге чемпионов, на европейской арене, мы, конечно, будем вынуждены соблюдать правила финансового «fair play». В настоящее время ни один российский клуб — подчеркиваю, ни один российский клуб — и ни один украинский, даже очень известные и удачно выступающие на европейской арене футбольные клубы, не соответствуют требованиям финансового «fair play».

Чтобы эту проблему решить, мы считаем, что правильно объединить чемпионаты России и Украины и проводить объединенный чемпионат. Интерес к такому турниру очень и очень большой. Предварительные оценки уже даны. Финансовая составляющая такого турнира может быть сопоставима с финансовой составляющей Лиги чемпионов. Поэтому, когда мы продвигаем эту идею, мы, в первую очередь, ориентируемся на те требования, которые предъявляет УЕФА к клубам, в частности российским и украинским.

Первым шагом к созданию объединенного чемпионата (и это один из пунктов нашего плана) является объединенный турнир четырех команд, который вчера стартовал. В нем принимают участие украинские клубы «Шахтер» (Донецк), «Динамо» (Киев), российские клубы «Спартак» (Москва) и «Зенит» (Санкт-Петербург). Украинские команды, вы знаете, вчера выиграли оба матча с одинаковым счетом 1:0 и лидируют в этом турнире.

ВОПРОС: Мария Татевосова, агентство «ИТАР-ТАСС». Алексей Борисович Украина сокращает закупки российского газа и при этом увеличивает через реверс импорт газа из Европы. Ваше отношение, отношение «Газпрома» к этим не совсем прозрачным схемам? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Наше отношение очень простое. Украина и в отношении сокращения объемов закупки российского газа, и в отношении реверсных схем в первую очередь во главу угла должна ставить соблюдение своих договорных обязательств, которые отражены в соответствующих контрактах. В частности, что касается закупки российского газа, в нашем контракте есть условие «бери или плати». Это обязательство распространяется на НАК «Нафтогаз Украины». И в дальнейшем мы будем с ними взаимодействовать исходя, в частности, из этого положения контракта.

Что касается реверса. Есть договор на транзит, на транспорт через территорию Украины. Украина не имеет права распоряжаться российским газом в трубе на территории Украины как своим. Поэтому любой виртуальный реверс является противозаконным. Именно исходя из этого мы анализируем складывающуюся ситуацию. И по результатам этой работы будем соответствующим образом дальше действовать, предпринимать соответствующие меры, если шаги Украины по реверсу будут противозаконными и противоречить тем договорам, которые у нас с ними заключены.

ВОПРОС: Полина Строганова, газета «РБК daily». Алексей Борисович, вопрос такой: как «Газпром» намерен добиться от Украины выплаты задолженности в 7 млрд долл., если, по сути, компании не намерены идти в суд?

И еще один уточняющий вопрос: почему аванс «Нафтогазу» за транзит газа в этом году оказался в два раза меньше, чем в прошлом — то есть 1 млрд долл., а не 2 млрд долл.? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается штрафов, которые уже в настоящее время мы зафиксировали по исполнению НАК «Нафтогаз Украины» обязательств по контракту, в частности, по условиям «бери или плати». Могу сказать так: сегодня мы никаких шагов не планируем предпринимать. А дальше видно будет.

Что касается аванса. Мы предоставили НАК «Нафтогаз Украины» аванс в счет оплаты за транзит в размере 1 млрд долл. Причина, почему это в два раза меньше, на самом деле очень простая: она предопределена нашей договоренностью с украинскими коллегами в отношении того, что дальше даты 1 января 2015 года мы авансировать наших украинских коллег в счет оплаты за транзит не будем. Цифра в 1 млрд долл. определена простым счетом суммы до того выданного аванса и того срока, который оставался до 1 января 2015 года, и прогнозируемым на 2014 год объемом транзита через территорию Украины. Простая арифметика нам дала 1 млрд долл. ровно.

ВЕДУЩИЙ: Вопрос Анастасии Горевой из агентства Argus Media: «Сколько надо Украине закупить газа в ПХГ, чтобы обеспечить транзит в Европу зимой?»

А. Б. МИЛЛЕР: Объем активного газа в подземных хранилищах Украины на начало отбора из ПХГ должен составлять более 19 млрд куб. м. На сегодня закачано меньше 7,5 млрд куб. м, по той информации, которая у нас есть. Мы видим очень серьезные риски в настоящее время для транзита российского газа в Европу через территорию Украины предстоящей зимой, если Украина не предпримет должных шагов по ускорению закачки газа в ПХГ. Время еще есть. И предоставление аванса за транзит в объеме 1 млрд долл. продиктовано, в частности, нашим желанием помочь нашим украинским друзьям.

ВОПРОС: Денис Пинчук, агентство Reuters. Алексей Борисович, учитывая все нынешнее состояние дел с Европой — и антимонопольное расследование, и желание клиента пересматривать цены, и третий энергопакет — какими вы видите позиции «Газпрома» в Европе в какой-то ближнесрочной перспективе двух–трех лет? Как они поменяются? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Два–три года для газового бизнеса — небольшой срок, но мы видим очень большие изменения даже на гораздо меньшем временном промежутке, а именно — в прошедшие шесть месяцев, первые полгода 2013 года.

Сегодня на оперативном докладе цифра экспорта нашего газа в Европу — 453 млн куб. м. Я попросил: поскольку это необычно высокий уровень наших поставок в Европейский союз, давайте посмотрим, какому зимнему периоду соответствуют 453 млн куб. м. Вы знаете, очень интересное совпадение. Среднесуточный объем поставок нашего газа в Европейский союз в январе 2013 года — 453 млн куб. м. Сегодня, 28 июня, «Газпром» поставляет газ в Европу по зимнему режиму, по режиму января, один в один.

Причины заключаются в том, что газ из других источников не поступает сегодня на европейский рынок. В очень больших объемах ушел и продолжает уходить катарский газ. 42,3% — объем падения поставок катарского газа на рынок Европы, 13% — Ливия, 10% — Алжир. Рост наших объемов за первое полугодие 2013 года по отношению к первому полугодю 2012 года — плюс 10%. Но я хотел бы обратить ваше внимание на то, что это с начала года. А вот наша статистика уже по июню: в июне 2013 года к июню 2012 года объем поставок «Газпромом» газа в Европу — плюс 26%. При этом в отдельные дни наши поставки превышали соответствующие поставки в прошлом году в полтора раза. Поэтому, если говорить об объемах поставки газа на европейский рынок в этом году, сейчас очень благоприятные для нас оценки. Мы уже практически 80 млрд куб. м газа поставили на европейский рынок по долгосрочным контрактам за первое полугодие.

Но на самом деле, есть и другой фактор: не только переориентация на азиатский рынок, но и снижение объемов добычи, и в частности в Северной Африке. Есть экспертные оценки. Я думаю, что, если снижение объемов углеводородов в этом регионе и в ряде других добычных регионов будет происходить такими темпами, то цена на нефть марки Brent в самое ближайшее время может выйти на уровень 150 долл.

СПГ со спотового рынка в Европейском союзе уходит на азиатский рынок по долгосрочным контрактам. Наши европейские коллеги говорили: «Да, мы приветствуем спотовую торговлю, все на спот». Но этот газ сейчас со спота ушел, азиатские страны его законтрактовали на основе долгосрочных контрактов. И этот газ в Европейский союз не вернется, эти объемы обратно не придут.

Поэтому если говорить о том, что происходит на рынке — на рынке происходят очень серьезные изменения, при этом они происходят в больших объемах. Те цифры, которые я сейчас назвал, говорят, что это очень существенные подвижки на рынке газа. Да и в целом Европа начала проигрывать свои позиции по отношению к другим центрам энергопотребления, в частности Азиатско-Тихоокеанскому региону. Если это будет продолжаться, то рост спроса на газ на глобальном рынке — это риск для энергетической безопасности Европейского союза.

Что касается «Газпрома». Мы на европейский рынок можем поставить столько газа, сколько хотят наши потребители, сколько им газа нужно. Объемы со спотового рынка уходят, и наши потребители уходят в долгосрочные контракты «Газпрома» с нефтяной привязкой. При этом цены на споте существенно подтянулись и очень приблизились в настоящее время к ценам долгосрочных контрактов.

Вы знаете, что в марте на некоторых рынках спотовые цены были в два раза выше, чем цены долгосрочных контрактов. Одна из причин — переориентация на другие рынки. Но март в Европе был месяцем зимним (вы помните, в России март тоже был больше похож на февраль). Европа не была готова к таким сюрпризам погоды, и к марту в подземных хранилищах Европы уже не осталось газа. А погода была очень холодной. Спрос был значительным, спотовые площадки неликвидны — это все хорошо знают. И поэтому произошел резкий рост цен. Цены по долгосрочным контрактам строятся на базе корзины, и они абсолютно предсказуемы. Поэтому я могу сказать, что потребители в Европе действительно на сегодняшний день имеют возможность для себя очень быстро восстановить и получить те объемы поставок, которые они потеряли из-за ухода ряда поставщиков с европейского рынка.

Наше видение доли «Газпрома» на рынке. По итогам 2012 года доля «Газпрома» на рынке составляет 26%. Думаю, что абсолютно реалистичная оценка на 2030 год — 33%, это одна треть на европейском рынке.

ВОПРОС: Анна Ширяевская, агентство Bloomberg. Алексей Борисович, вчера арбитраж вынес беспрецедентное решение по спору с RWE и приказал внести рыночную привязку в формулу цены. Ожидаете ли вы дальнейшего давления со стороны европейских покупателей на контракты с целью включения спотовой составляющей? Можете ли вы конкретизировать, какая доля спота будет в контракте с RWE после решения суда, и каким будет объем ретроактивных платежей с мая 2010 года для осуществления решений арбитража? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Спасибо за вопрос. Я, конечно же, коммерческую сторону не буду вам раскрывать, в том числе то, что касается формулы. Это конфиденциальная часть нашего контракта. Но, в первую очередь, я хочу сказать, что наша оценка решения арбитражного суда такова: абсолютно объективное профессиональное решение суда, который видит и очень хорошо чувствует тенденции, которые складываются на газовом рынке, в частности на газовом рынке Европы. Поэтому, если оценивать решение, мы в целом оцениваем его положительно. Никакого дальнейшего давления мы не ожидаем.

ВОПРОС: Александр Марьин, агентство DPA. В связи со вступлением в силу третьего энергетического пакета «Газпром» сталкивается с определенными трудностями при строительстве газопроводов в Европе. В частности, до сих пор не принято взаимоприемлемое решение по газопроводам OPAL и NEL. Но, тем не менее, «Газпром» начал реализовывать проект «Южный поток». Каким образом вы планируете избежать рисков в связи с третьим энергетическим пакетом?

И второй вопрос. Сегодня консорциум «Шах Дениз» официально объявил об отказе от проекта Nabucco в пользу Трансадриатического газопровода (TAP). Как это скажется на реализации проекта «Южный поток» и скажется ли вообще? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Третий энергетический пакет. Вы знаете, очень интересный документ, очень интересный пример нормативного акта, когда для того, чтобы обеспечить экономические условия, минимально необходимые для реализации проекта, необходимо — вдумайтесь! — получить изъятие, исключение из этого документа. В этой связи есть разные экспертные оценки. Они говорят, что документ такого типа вряд ли можно отнести к документам управления рыночными методами. Это документ административно-командного управления: чтобы вам получить минимально необходимые приемлемые экономические условия, вы сначала получите изъятие из нормативного акта административным путем. Вот так он работает.

Но мы находимся в конструктивном диалоге с Европейской комиссией. В частности, вы упомянули и OPAL, и NEL. Думаю, что в самое ближайшее время — абсолютно точно это произойдет до конца года — этот вопрос будет решен и урегулирован. В целом, на наш взгляд, системным решением этой проблемы должно стать соглашение между Россией и Европейским союзом о трансграничной энергетической инфраструктуре. Проект такого соглашения Европейской комиссии представлен российской стороной.

Что касается «Южного потока». Для «Южного потока» в настоящее время третий энергетический пакет еще не актуален. Он может быть актуален только к моменту его запуска, к моменту начала эксплуатации газопровода. Напомню, что у нас ввод первой нитки газопровода — это декабрь 2015 года. Декабрь 2016 года — еще две нитки. И полностью мы выйдем на проектную мощность в 63 млрд куб. м газа в год к концу 2017 года. У нас проект реализуется строго по графику. Во втором квартале будущего года мы начнем уже укладывать трубу в море.

Что касается решения по Nabucco и TAP. Если образно говорить, мы с вами стали свидетелями «похорон» проекта Nabucco. Проекта Nabucco больше нет. О нем много говорили — десятилетиями говорили, и все, больше нет Nabucco. Состоялись «похороны».

Что касается проекта TAP — это менее известный проект. Консорциум заявил о том, что приоритетом является именно этот маршрут. Хорошо, приоритет — этот маршрут. Пока контракты под поставки по этому газопроводу не заключены, их еще на сегодняшний день нет. Когда этот проект будет реализовываться, тоже не ясно. Но то, что наступила определенность с Nabucco — это хорошо. Теперь всем все ясно.

Планы в отношении TAP никоим образом не влияют и не повлияют на наши планы реализации проекта «Южный поток», и в частности по проектной мощности. Проектная мощность «Южного потока» — 63 млрд куб. м газа в год. Для этого у нас есть наши партнеры, покупатели нашего газа. И в этой части мы ни с кем не конкурируем.

Что касается в целом экономической составляющей проекта. Я хочу напомнить, что такого рода проекты интересны «Газпрому» с той точки зрения, что мы не платим в случае с транзитными странами наполовину транзитный тариф. В частности, в морской части газопровода «Южный поток», вы знаете, «Газпрому» принадлежит половина акций. На самом деле, это неплохо, если компания будет платить тарифы в два раза меньше. Это очень хорошо.

А что касается финансовой составляющей проекта, его финансирования. В первую очередь хочу обратить внимание, что для наших партнеров в странах, через которые пройдет «Южный поток» — это Болгария, Сербия, Венгрия, Словения, страны-партнеры, куда будут построены газопроводы-отводы, — в финансовом плане это абсолютно безрисковый финансовый проект. В финансовом плане рисков там нет никаких.

ВОПРОС: Евгения Соколова, агентство «Прайм». Скажите, пожалуйста, действительно ли планируется смена руководства компании-оператора морского участка «Южного потока», когда это произойдет и почему? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Действительно, планируется. Почему? Потому что мы переходим к стадии строительства, и кандидат, который возглавит, будет специалистом с очень большим опытом строительства газопроводов. Произойдет назначение — и вы сразу узнаете.

ВОПРОС: Ольга Мордюшенко, газета «Коммерсант». Алексей Борисович, здравствуйте. Хотела спросить, насколько возможна реализация проекта «Ямал — Европа-2» с учетом очень болезненной реакции Польши на это? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Во-первых, для нас сегодня самым экономически эффективным маршрутом поставки газа в Европу является поставка газа через Беларусь. После того как «Белтрансгаз», а ныне «Газпром трансгаз Беларусь» стал нашей 100-процентной «дочкой», мы трубой вышли на границу с Польшей. Экономическая эффективность этого проекта чрезвычайно велика.

Во-вторых, хотел бы отметить очень большую заинтересованность ряда стран Европы в реализации этого проекта. Особенно хотел бы подчеркнуть здесь Словакию, также как и Венгрию.

И последнее. Если говорить о том, в какой степени этот проект реалистичен, хочу сказать, что он более чем реалистичен. Почему? Потому что у нас с Польшей пописано и действует в настоящее время межправительственное соглашение по реализации проекта «Ямал — Европа» в двухниточном исполнении: «Ямал — Европа-1» и «Ямал — Европа-2». Это межправсоглашение, под которым стоят высокие подписи. Поэтому мы оцениваем вероятность реализации этого проекта как очень и очень высокую. До конца года будет завершена разработка ТЭО, основные результаты которого мы представим широкой общественности. Уверен, что уже в этом году мы достигнем первой договоренности с участниками проекта по его реализации.

ВОПРОС: Алексей Новиков, агентство «Интерфакс». Здравствуйте, Алексей Борисович. В своем докладе сегодня с утра Вы порадовались за конкурентов, которые не смогли этой зимой увеличить поставки газа в Европу. Но Вы не сказали про Азербайджан, который, по-моему, на 30% уронил экспорт в блок стран за исключением России. Как бы Вы оценили вообще перспективы азербайджанской газовой отрасли и азербайджанского экспорта, особенно в контексте озвученного решения по Трансадриатическому газопроводу? И как Вы думаете, на данный момент, на этапе «Шах Дениз-2», сможет ли азербайджанский экспорт в Россию наконец-то достичь тех 3 млрд куб. м, о которых говорят уже несколько лет?

А. Б. МИЛЛЕР: Спасибо большое за вопросы. Что касается таких оценок положения дел с добычей в Азербайджане — эти оценки мне знакомы. Действительно, я не упоминал об этом.

Но я хотел бы, чтобы ответить на ваш вопрос, несколько слов сказать о Турции. Турция является целевым рынком для поставок российского, азербайджанского и иранского газа. Для наших поставок турецкий рынок является самым динамично растущим. Недавно Турция вышла на второе место по объему импортируемого у «Газпрома» газа. А сегодня она наступает на пятки Германии. Хочу сказать, что в формате Петербургского форума состоялась встреча с министром энергетики Турции господином Йылдызом. Речь шла о том, что Турция заинтересована в увеличении объемов закупки «газпромовского» газа. Значит, на то есть основания. Основанием, во-первых, могут быть растущие потребности на турецком рынке. Во-вторых, точно так же как в ситуации на европейском рынке, это могут быть — подчеркиваю, «могут быть», — и факторы недопоставки газа другими поставщиками.

Но что касается турецкого рынка, речь идет о том, что мы буквально в самое ближайшее время можем выйти на максимальные годовые контрактные количества поставки газа в Турцию — это 30 млрд куб. м. Тот прогноз, который мы видим и оцениваем совместно с нашими турецкими коллегами, — это в самое ближайшее время может быть 20-процентный рост к тому уровню, который мы имеем сегодня по поставкам в Турцию.

Какие выводы из этого можно сделать? Первый вывод: Турция может стать в ближайшей перспективе нашим самым крупным импортером и может обойти даже Германию. А во-вторых, если мы говорим о дополнительной потребности в российском газе на турецком рынке, значит, это может быть обусловлено следующими факторами: ростом спроса или недостаточной возможностью удовлетворения этого спроса из других, нероссийских источников.

ВОПРОС: Надежда Родова, агентство Platts. Здравствуйте, Алексей Борисович. По «Балтийскому СПГ». Мы слышали, что первые поставки ожидаются в 2018 году. Не могли бы вы рассказать более подробно об этом проекте. Какие источники газа планируются для этого проекта, какие рынки, может быть, более подробно, сроки? Планируете ли вы привлекать партнеров к этому проекту? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: У проекта «Балтийский СПГ» есть очень серьезное конкурентное преимущество: этот проект не привязан ни к одному из месторождений, не привязан к конкретной ресурсной базе. Поставки газа на завод СПГ будут осуществляться из Единой системы газоснабжения. Единая система газоснабжения — это как один большой баллон, в котором всегда есть газ. И это несомненное преимущество этого проекта по отношению ко всем другим.

Что касается рынков. Целевыми рынками являются Европа, Латинская Америка и Индия. Что касается Европы — здесь картина абсолютно объективная: снижение объемов поставки СПГ за первое полугодие 2013 года к соответствующему периоду в 2012 году — минус 37%. Поэтому, конечно же, мы видим нишу для поставок СПГ на европейский рынок. А обусловлено это тем, что транспортное плечо от завода СПГ на Балтике до целевого европейского рынка очень-очень небольшое. Этот газ будет абсолютно конкурентоспособным.

Во-вторых, надо понимать, что очень большой потенциал своповых, разменных операций. «Газпром» может заработать еще дополнительную маржу в части стремления тех поставщиков СПГ, которые есть в настоящее время, на европейский рынок. Просто-напросто те поставщики, которые сейчас поставляют СПГ в Европу, уходят в Азию, а мы их объемы замещаем поставками со своего завода. Это совместный бизнес. Маржу, которую мы заработаем, поделим по справедливости.

Поэтому ситуация для такого проекта очень и очень благоприятная в настоящее время. Могу сказать, что этот проект нами был проработан в течение буквально нескольких месяцев в этом году, очень оперативно и очень быстро. Обусловлено это было именно теми изменениями, которые мы видим на газовом рынке в Азии и Европе.

Что касается сроков. Срок — 2018 год, и подход наш точно такой же, как и к проекту «Владивосток-СПГ». Мы считаем возможным привлечь в этот проект партнеров на 49%. В частности, это может быть индустриальный партнер, это может быть крупный покупатель, это может быть финансовый инвестор. Буквально два дня тому назад мы проводили совещание по проектам «Владивосток-СПГ» и «Балтийский СПГ». Могу сказать, что на совещании было принято решение по списку компаний, которым будет направлено приглашение на переговоры по проекту «Владивосток-СПГ». Эти компании разделены именно на те три группы, которые были названы раньше — это индустриальные партнеры, потенциальные крупные покупатели и финансовые инвесторы. Такой же подход у нас будет и в отношении «Балтийского СПГ». Именно по такой схеме мы планируем вести переговоры по привлечению партнеров в этот проект.

Н. РОДОВА: Я хотела уточнить еще, если можно. В последнее время «Газпром» получил значительное количество лицензий на новые участки на шельфе России. Каковы планы по разработке этих новых участков? Может быть, вы можете уже дать какие-то детали? Планируете ли вы эти участки разрабатывать самостоятельно или опять же с привлечением иностранных партнеров? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается новых участков. Хочу сказать, что это, в первую очередь, участки в Карском море. Могу сказать, что это один из наших центров газодобычи на шельфе, который будет в самое ближайшее время.

То, что касается привлечения иностранных партнеров. Отвечая на этот вопрос, я думаю, что можно было бы привести пример. Мы определялись с компанией «Роснефть» в отношении работы на арктическом шельфе. В частности, речь шла о двух блоках: «Восточно-Сибирский-1» и «Восточно-Сибирский-2». Нашим видением сначала было то, что правильным было бы создать совместное предприятие с компанией «Роснефть». И предложение это было продиктовано тем, что сегодня «Газпром» является единственной компанией в России, которая имеет опыт работы на нашем морском шельфе. У нас уже открыто семь месторождений на шельфе в результате проведенных геологоразведочных работ, и в этом году мы вводим в эксплуатацию два шельфовых месторождения: Приразломное и Киринское. При этом на Киринском месторождении впервые в России добыча будет вестись придонным способом.

Поэтому наше предложение было продиктовано тем, что «Газпром» имеет опыт, имеет технологии, имеет специалистов для того, чтобы вести геологоразведку на этих шельфовых

участках. Но окончательное решение было все-таки поделить пополам, что и было сделано. Нам достался второй участок, и дальше мы будем уже работать по этому участку самостоятельно. Задача, которая в настоящее время ставится руководством страны, следующая: осуществлять геологоразведочные работы на шельфе российские компании должны, опираясь на собственную компетенцию. «Газпром» в этом направлении работает, и дальше будет работать.

ВОПРОС: Дмитрий Бандура, газета Nikkey. У меня вопрос по Азии. Усилия «Газпрома» по тому, чтобы закрепиться на рынках Азии, велики и заметны, но после того, как был введен завод СПГ на Сахалине, новых как-то больших результатов здесь не видно, хотя ведутся переговоры сейчас и по трубному газу, и по СПГ. Скажите, пожалуйста, когда мы можем надеяться увидеть новые контракты?

И второй вопрос: только что звучала тема насчет списков кандидатов в партнерство по «Владивосток-СПГ», не могли бы вы все-таки раскрыть немного эту тему, хотя бы о каких странах речь идет, если не о конкретных компаниях?

И в порядке уточнения: есть критерий — закупка 6 млн тонн СПГ, как он может касаться, например, промышленных партнеров? Это не очень понятно.

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается заключения контрактов, я скажу вам так: до конца 2013 года мы можем с вами рассчитывать на заключение юридически обязывающих договоренностей и по СПГ, и по трубопроводному газу.

Что касается списка компаний, которые мы сейчас будем приглашать для ведения переговоров по «Владивосток-СПГ», я думаю, что корректнее будет, чтобы сначала компании все-таки получили официальные приглашения от «Газпрома», а потом уже здесь что-то комментировать. Но я думаю, что вы в самое ближайшее время об этом узнаете.

6 млн тонн СПГ — да, такое требование есть для потенциального покупателя. Для финансового инвестора, для промышленного партнера такого требования нет.

ВОПРОС: Анна Ширяевская, агентство Bloomberg. Вопрос по либерализации экспорта СПГ. Сейчас этот вопрос обсуждается и готовится решение. Каковы могут быть последствия для «Газпрома» этого решения? Какие предложения «Газпром» представил в Правительство по тому, как может быть организована либерализация, то есть будет ли какая-то координация между поставщиками? Какими вы видите ваши предложения по решению этого вопроса? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Первое: решения нет, поэтому о какой-то координации говорить, наверное, рано. Вы говорите: какие последствия для компании? Если такое решение будет принято, значит у «Газпрома» не будет монополии на экспорт СПГ. Но надо сказать, что вообще-то монополия на экспорт газа — это не преференция. Преференцией это не является, поскольку мы в настоящее время за счет той выручки, которую мы получаем на внешнем рынке, поддерживаем внутренний рынок. Поэтому это не какой-то преференциальный режим для «Газпрома». Если будет принято решение, будем смотреть, как взаимодействовать. Но решения пока нет.

ВОПРОС: Мария Кудрявцева, телеканал «Россия-24». Здравствуйте, Алексей Борисович. Вчера появилась информация, что в Правительстве могут отказаться от плана перехода на равнодоходность цен внутри и вне страны. Эксперты говорят, что в этом случае «Газпром» недополучит 60 млрд долл. По-вашему, насколько верна это цифра, и если она неправильная, то о какой сумме речь? И что в том случае, если будет такой сценарий, будет делать компания, какая будет стратегия? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Стратегия очень простая: мы государственная компания, государство определяет политику ценообразования на внутреннем рынке, в рамках этой политики мы и будем работать. Работать будем эффективно, обеспечим акционерам приемлемую прибыль на акцию. Компания будет занимать лидирующее положение на мировом энергетическом рынке.

ВОПРОС: Владимир Солдаткин, агентство Reuters. Алексей Борисович, что Вы можете сказать тем, кто выступает за разделения компании на добычную и транспортную? И, соответственно, предусмотрен ли в компании какой-то комплекс мер для того, чтобы остановить падение акций и укрепить капитализацию? Спасибо.

А. Б. МИЛЛЕР: Что касается разделения компании на добычную и транспортную. Вы знаете, главным конкурентным преимуществом (я не имею в виду здесь «Газпром», а имею в виду российскую газовую отрасль в целом и то, что мы с вами успешно проходим каждую зиму без проблем) является вертикальная интеграция. Известен один очень серьезный, основополагающий принцип. Он заключается в том, что мы имеем самую надежную систему газоснабжения в мире. Это признается абсолютно всеми: и нашими, и зарубежными экспертами. Для России это сверхактуально, потому что мы северная страна и у нас очень-очень холодные зимы. Так вот, мы имеем самую надежную систему благодаря тому, что эта система, обращаю ваше внимание, проектировалась (ключевое слово — «проектировалась»), проектируется и будет проектироваться как единая система газоснабжения. Не строится и не эксплуатируется, а проектировалась, проектируется и будет проектироваться как единая система газоснабжения. В этой связи никакой альтернативы этому у нас нет.

Про акции. Про акции сегодня много мы говорили, отвечая на вопросы наших акционеров. Без сомнения, это их беспокоит. Здесь в зале присутствуют аналитики, которые пишут на эту тему. Они хорошо знают, что производственные, финансовые показатели компании «Газпром» — как и других крупных компаний России, и банков в том числе, — мало влияют или вообще не влияют на капитализацию компании.

Вы знаете, каждый день можно рассказывать о том, какие факторы влияли на динамику на фондовом рынке, и много-много чего еще и отталкиваться от того, какие объемы производства или чего бы то ни было у той или иной компании. И все-таки основополагающие факторы на сегодняшний день, который есть на фондовом рынке, не связаны с тем, какие производственные и финансовые показатели этих компаний. Но это не значит, что руководство этих компаний не может предпринимать серьезные шаги для того, чтобы поднимать капитализацию компании.

Поэтому этот вопрос мы для себя ставим, анализируем его, думаем. Но если говорить о том, что на рынке происходит, и как вообще зарабатываются деньги — вы хорошо знаете, что деньги на фондовом рынке зарабатываются на волатильности. Для игроков фондового рынка очень важно, чтобы была волатильность, чтобы были большие колебания акций. Зарабатывают как «быки», так и «медведи». Если кто-то хочет заработать, вы знаете правило, что покупать надо на падении, продавать надо на росте. Если покупать на падении, значит, сейчас самое время покупать акции «Газпрома».

ВЕДУЩИЙ: Александр Фролов из журнала «Газпром» спрашивает: «На какие рынки сбыта в сегменте газомоторного топлива мы рассчитываем за рубежом, помимо российского?».

А. Б. МИЛЛЕР: Если говорить о потенциале рынка газомоторного топлива Европы, то мы его оцениваем как очень высокопотенциальный и очень емкий рынок для нас. В частности, речь идет о малотоннажном СПГ, о бункеровке в Балтийском и в Северном морях. У нас уже есть в настоящее время опыт работы в сегменте газомоторного топлива в Германии и Чехии. И если говорить о страновых приоритетах, которые по газомоторному топливу есть у «Газпрома» и где мы будем расширять свое присутствие и работать, то это, в первую очередь, Германия, Чехия и Польша.

ВОПРОС: Муайон Жермен, агентство France Press. По Штокмановскому проекту. Вы сказали, что ждете, пока появятся более эффективные технологии. Сколько времени это может занимать? В это время что будет делать ваш партнер — Total, есть ли сейчас переговоры и что они хотят делать?

А. Б. МИЛЛЕР: Тогда несколько слов про Штокман. Проект является чрезвычайно капиталоемким. Он технологически, технически реализуем — в этом нет никаких сомнений. Но

для акционеров ключевой вопрос — это внутренняя норма доходности. По тем затратам, которые мы имеем до сегодняшнего дня, принять окончательное инвестиционное решение с приемлемой для акционеров внутренней нормой доходности невозможно. В частности, наши французские партнеры, компания Total, сообщили, что они видят потенциальную возможность оптимизировать, сократить затраты. Мы с ними договорились о том, что они нам представят такие предложения. Поэтому в текущий период времени мы переговоров не ведем, а ждем предложений от компании Total.

ВОПРОС: Владимир Кондратьев, телекомпания «НТВ». Алексей Борисович, в последнее время было немало упреков в адрес «Газпрома» и руководства «Газпрома», что «проспал, прозевал, не учел, не так отреагировал» и тому подобное. Говорили даже о том, что «Газпрому» грозит разорение в связи со сланцевым газом, ростом конкуренции на рынке. Как Вы относитесь к подобного рода упрекам, и какое будущее все-таки ждет «Газпром»? И какими будут его позиции на рынке?

А. Б. МИЛЛЕР: Я хочу сказать, что «Газпром» — это компания, которая работает во всех часовых поясах Российской Федерации. Поэтому наша специфика работы такая, что у нас рабочий день и, можно сказать, работа никогда не кончается. Поэтому по определению «Газпром» ничего не мог «проспать». А поскольку «Газпром» ничего не мог «проспать», мы к этим суждениям, которые Вы здесь перечислили, таким образом и относимся.

Что касается нашего будущего. Мы сегодня — реальный, обращаю ваше внимание, реальный лидер мирового энергетического рынка. Сегодня мы реальная, обращаю ваше внимание, глобальная компания. СПГ по нашим собственным контрактам мы уже поставляем в десять стран мира. Доля на рынке мирового СПГ — 5%. Мы сейчас реализуем проект во Владивостоке, реализуем проект на Балтике — будем иметь долю 15% на мировом рынке СПГ. Но это только одно из направлений нашей работы.

Я могу сказать, что наши позиции мы будем и дальше укреплять. Без сомнения, наши позиции на европейском рынке и роль «Газпрома», роль трубопроводного газа сейчас еще больше возрастут. В среднесрочной перспективе мы видим рост доли на рынке. В среднесрочной перспективе мы планируем выйти на объемы поставок газа в Азию, сопоставимые с объемами экспорта газа в Европу. Отвечая на вопрос одного из журналистов, я уже сказал, что мы ожидаем первых юридически обязывающих договоренностей до конца 2013 года.

А. Б. МИЛЛЕР: Коллеги, спасибо большое. Рад был нашей сегодняшней встрече.

ВЕДУЩИЙ: Спасибо большое. До новых встреч.