

**Пресс-конференция на тему
«Экспорт и повышение надежности поставок газа в Европу»
31 мая 2016 года**

ВЕДУЩИЙ: Добрый день, коллеги. Рады вас приветствовать! Наша сегодняшняя пресс-конференция посвящена экспорту и повышению надежности поставок газа в Европу.

В пресс-конференции участвуют:

- заместитель Председателя Правления Александр Иванович Медведев,
- начальник Департамента Павел Валерьевич Одеров,
- генеральный директор ООО «Газпром экспорт» Елена Викторовна Бурмистрова.

Я передаю слово Александру Ивановичу, после чего мы перейдем к вопросам.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Доброе утро, уважаемые представители средств массовой информации. Сегодня у нас последний день весны, погода хорошая. Надеюсь, и у вас настроение тоже хорошее. У нас оно хорошее по очень простой причине. Несмотря на то, что рынок, конечно, находится в очень сложном, непростом состоянии, и есть различные противоречивые тенденции, которые влияют на формирование этого рынка, «Газпром» и его экспортная компания «Газпром экспорт» в условиях непростой ценовой конъюнктуры демонстрируют устойчивый рост основных показателей. Это касается и объемов, и выручки.

Вы получили презентацию и справку к ней. Я повторять ее не буду, лучше мы сохраним время для ваших, надеюсь, интересных вопросов. Чтобы удовлетворить не только ваше любопытство, но и любопытство ваших читателей, которое невозможно удовлетворить без удовлетворения вашего любопытства. Поэтому, пожалуйста, задавайте вопросы. Мы все вместе постараемся на них дать исчерпывающие ответы.

ВОПРОС: Мария Власова, агентство «Интерфакс». Скажите, пожалуйста, что за серьезные нарушения допустили туркмены, что «Газпром» разорвал с ними контракт? Сколько вы требуете от них в ретроактивном порядке? Есть ли какой-то шанс на мирное урегулирование с «Туркменгазом»?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Отвечать на этот вопрос с одной стороны просто, а с другой стороны сложно. Если бы не было основания для расторжения контракта, контракт нельзя было бы расторгнуть. Причины, по которой он расторгнут, мы раскрывать сегодня не будем. Что касается возможности урегулирования этого вопроса, возобновления поставок в будущем, — такое «окно» возможности есть. Мы подтверждали свою готовность встретиться с нашими туркменскими коллегами, но пока, к сожалению, мы не согласовали ни время, ни место. Потому что, все-таки, для проведения таких переговоров нужно встречаться в месте, где работают, по крайней мере, все основные средства телекоммуникации и ими можно пользоваться для проведения переговоров.

Поэтому, конечно, идет арбитражный процесс. Как мы знаем, эти процессы могут идти не так быстро, как хотелось бы. Мы очень надеемся, что исходя из тех аргументов, которые были неоднократно представлены туркменской стороне, — это в основном касается ценовых вопросов, это не просто наша позиция: она подкреплена не только аналитической работой, но и подтверждена независимыми аудиторами, — эти аргументы будут не просто услышаны, они будут конвертированы в реальное коммерческое решение. А говорить о том, сколько заплатят, когда заплатят — об этом говорить еще рано.

М. ВЛАСОВА: Решается ли как-то вопрос о поручительстве «Газпром экспорта» за Ostchem Holding по кредиту «Газпромбанка»? Будет ли это поручительство переводиться на головную компанию для очистки баланса «Газпром экспорта»?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Вы считаете, что важнее очистить баланс «Газпром экспорта», чем очистить баланс «Газпрома»? Как-то я думал, что всегда важнее баланс основной компании, чем баланс даже такой важной компании, как «Газпром экспорт». Не надо забывать, что, несмотря на то,

что это основное экспортное подразделение Группы «Газпром», все-таки функция «Газпром экспорта» — это не функция принципала, а функция комиссионера. Поэтому я никакой животрепещущей необходимости расчищать баланс «Газпром экспорта» от поручительства, которое было дано в пользу «Газпромбанка», в настоящий момент не вижу.

Естественно, там рассматриваются разные вопросы. Самое главное, что ключевой вопрос о возможности возврата этой задолженности пока зависит от многих факторов. Пока эти факторы еще не материализовались. Есть, естественно, требования по финансовой отчетности. В настоящий момент это скорее технический вопрос, чем какой-то вопрос деловой стратегии или тактики.

ВОПРОС: Анджей Зауха, телекомпания TVN (Польша). Два коротких вопроса, хотя, может быть, сложных. Представитель польского правительства вчера заявил, что Польша не собирается продлевать долгосрочный контракт на поставки газа с «Газпромом». Какие ответные шаги «Газпрома» будут предприниматься? Будет это удар вообще по «Газпрому»? И второй момент: польская PGNiG подала иск в Стокгольмский арбитраж с требованием понизить цену покупаемого газа и отказаться от take-or-pay. Какой Ваш комментарий, какие ожидания по этому вопросу?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мне и моим коллегам известно заявление, сделанное упомянутым Вами представителем польского правительства. Я не буду задавать вопрос: он сам по себе сделал это заявление или по мандату от председателя правительства? Оставим это в стороне. Даже если это не его личное мнение, а мнение, которое он выразил от имени и по поручению польского правительства, честно говоря, меня это немножко удивляет. Потому что если мы внимательно прочтем, то он сказал, что «закупки Польшей российского газа будут зависеть от приемлемости цен, но, в любом случае, это не будут долгосрочные контракты». Каждый, конечно, волен выбирать, как закупать газ и обеспечивать конкурентоспособность своей экономики.

Хочу напомнить, что еще совсем недавно объемы поставок в Польшу были по просьбе польской стороны увеличены. Кроме того, мы знаем, что значительная территория Польши до сих пор не газифицирована. В свое время мы вели переговоры с польскими коллегами о том, как обеспечить спрос, связанный с отсутствием газа на большой территории Польши.

Какие наши действия в этой связи? Никаких действий мы сейчас предпринимать не будем. У нас действующий контракт. По нему идут поставки в полном соответствии с этим контрактом.

Что касается арбитражного процесса, то заявление было подано польской стороной не вчера и даже не позавчера, а достаточно давно. Как принято у нас, начало арбитражного процесса не прекращает переговорный процесс. Я и Елена Викторовна Бурмистрова уже на протяжении этого года не раз встречались с польскими коллегами. Встретимся и на этой неделе. Если вы меня спросите: а есть возможность внеарбитражного урегулирования ценового вопроса? Я вам могу сказать, что есть. Более того, такое решение было готово еще в прошлом году. Но смена в руководстве PGNiG после выборов привела к тому, что достигнутые договоренности не были оформлены. Сейчас, с учетом того, что появились дополнительные факторы и аргументы — как с нашей стороны, так и с польской — идет переговорный процесс, как модифицировать достигнутые ранее принципиальные договоренности о коммерческом разрешении контрактного вопроса. Поэтому, конечно, вот такие заявления вряд ли помогают, но я не могу сказать, что они мешают текущему процессу.

Если бы я встал на секунду в сапоги заявившего это господина и подумал: а откуда газ-то брать, если российского газа не будет или будет меньше? Вот построен терминал. Много разговоров о том, что американский СПГ — это панацея от российского газа. Много было шума по поводу отправки первого американского танкера в Европу, который должен был прибыть в португальский порт. Уже португальские девушки были готовы бросать в воздух чепчики и шляпки. Но делать им это не пришлось, потому что американский танкер понюхал ценовой воздух и поплыл из Португалии в другое место.

Что это означает? Что экономические факторы все равно будут определять конкурентоспособность американского СПГ. В настоящее время есть более предпочтительные

пункты назначения для американского СПГ, чем европейские. С учетом того, что инвесторам заводов по сжижению необходимо все-таки окупать свои затраты по той бизнес-модели, которая у них работает, а она зависит там не только от спотовой цены на Henry Hub, а от многих других факторов. С той конъюнктурой, которая у нас есть сегодня и прогнозируется на ближайшее время, я не вижу, каким образом американский СПГ из благотворительных целей будет плыть в Польшу или в Португалию, или в Великобританию. Поэтому, если мы говорим об экономике, то здесь заместить 8-10 млрд куб. м газа американским СПГ в Польше... Есть известная сказка про старуху, которая просила, чтобы золотая рыбка сделала ее владычицей морской. В результате она осталась у разбитого корыта. Я надеюсь, что никто у разбитого корыта не останется. Но при этом надо быть реалистами и оценивать ситуацию.

Диверсификация поставок — хорошо, так же, как и диверсификация транспортных маршрутов. Мне кажется, что если это делается не из политических целей, то такие заявления не имеют никакого смысла.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Я бы еще добавила. На сегодняшний момент исторически наши отношения с польскими коллегами выстроены еще в конце 1940-х годов. То есть фактически с 1948 года осуществлялись первые поставки газа. Мы понимаем, что за этот период мы прошли большой путь и всегда находили компромиссные решения. Поэтому если мы сегодня не будем обращать внимание на заявления политиков, которые, на мой взгляд, звучат достаточно резко и не всегда соответствуют той ситуации и тем переговорам, которые проводят компании, то есть «Газпром экспорт» и PGNiG, то можно заметить, что Польша оказалась сегодня не в самой выгодной ситуации. Потому что существует терминал по приемке СПГ на 5 млн тонн, существуют подписанные контракты, которые были заключены в период пиковых цен с катарцами. Сегодня, к сожалению, Польша вынуждена была продлить запуск этого терминала, он был продлен на 5 лет. Контракты, которые были подписаны, и флот, и суда — танкеры с СПГ идут по другим направлениям.

Фактически Польша вынуждена доплачивать за газ, который поставляется в другом направлении. О чем это говорит? Это говорит о том, что, в конечном счете, это ляжет на потребителя. Политики меняются очень часто, а граждане страны, я думаю, будут выбирать все-таки экономическую рациональность. При любой экономической рациональности мы понимаем, что логистика и география поставок всегда будет предпочтительна с российской стороны. Вопрос лишь коммерческой договоренности и разумного поведения компаний на рынке.

ВОПРОС: Евгения Соколова, агентство ТАСС. Раз уж мы затронули тему арбитражных споров, хотела спросить по поводу голландской GasTerra. Они тоже обратились в суд для пересмотра контракта. Соответственно, как с ними идут переговоры и возможно ли, что это будет уже сделано в досудебном порядке? И кто-то еще из европейских потребителей сейчас обратился тоже для пересмотра контракта? Не могли бы вы их назвать?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Коллеги, я уже говорил не раз на эту тему. Хотя в последние годы стало модно обращаться в арбитраж, такое право предусмотрено контрактами, все-таки, за редким исключением, у нас достигаются внеарбитражные договоренности. Более того, хочу обратить внимание, что не в одном случае, а в нескольких случаях решение арбитража привело к тому, что тот, кто подал иск в арбитраж, получил меньше, чем ему предлагала российская сторона. Я не шучу. Это факты. Поэтому это не так, как в известном фильме, что: «либо я веду ее в ЗАГС, либо она ведет меня к прокурору». Да, есть простая логика — если мы идем в арбитраж, то «Газпром», «Газпром экспорт» будет более сговорчив. Но то, что результат-то может быть противоположный, эту аргументацию, по крайней мере, снижает. В любом случае там, где открыты арбитражные разбирательства, процесс переговоров идет, и есть хорошие шансы на успех.

Более того, не надо забывать о том, что если бы мы взяли чисто нефтепродуктовую систему ценообразования, которая продолжает прямо или косвенно работать во многих контрактах и по существенным объемам, то сейчас, несмотря на снижение цен на газовых

хабах, все равно нефтепродуктовая привязка дает более низкий результат. Поэтому для того, чтобы просить пересмотр цен, нужно обосновать свой пересмотр — почему это нужно сделать, отчего... Поэтому будь ты голландец, или, как говорил Пушкин, африканец, — неважно. Поэтому все идет своим чередом.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Мы встречались с руководством GasTerra две недели назад в Амстердаме. На самом деле намечен ряд конструктивных шагов по встречам переговорных групп. Поэтому, я думаю, что в течение 2016 года, по крайней мере, стороны приложат усилия для нахождения компромисса.

ВОПРОС: Надежда Родова, агентство Platts. Скажите, пожалуйста, как долго стратегия по защите рынка может быть эффективной? Другими словами, вот вы сейчас пересмотрели цену для многих потребителей. Где та точка, когда «Газпром» может решить, что эта стратегия более не эффективна и что можно пожертвовать объемами ради более высокой выручки? И, может быть, связанный с этим вопрос: ожидаете ли вы, что доля контрактных цен в общих продажах газа в Европе продолжит снижаться?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Каких цен?

Н. РОДОВА: Долгосрочных, контрактных цен в продажах, или привязанных к нефтяной корзине, если хотите.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Как говорится, лучшая защита — это нападение, да? Мы никакой необходимости занимать оборонительную позицию или открывать ценовые войны не видим. У нас контрактная система. Мы не назначаем цены. Цены складываются из тех формул, которые записаны в контрактах. Часть объемов торгуется по привязке к ценовым хабам. Часть объемов имеет не прямой, а косвенный учет динамики ценовых хабов. И наоборот — в форме потолков или нижних уровней цены. Это довольно сложная система. Поэтому это неправильное представление, что «сколько можно еще терпеть?». Вы же видите, что после достижения своего минимума сейчас нефтяные котировки потянулись вверх и даже преодолели психологический уровень в 50 долл. Наши газовые цены имеют определенный лаг сроком от 6 до 9 месяцев. II квартал по уровню цены, мы полагаем, будет самым низким в этом году. А уже в III квартале, и тем более в IV квартале, мы увидим повышательную тенденцию. Опять же, это относится к тому портфелю, который у нас сложен как из нефтепродуктовых контрактов, так и форвардных контрактов, или — с гибридными ценовыми моделями, где учитываются уровни этих цен.

А что касается объемов, то «давайте пожертвуем объемами» в пользу чего? В пользу повышения цен? Вы предлагаете нам начать манипулировать рынком? Вы знаете, Вам надо идти работать в Еврокомиссию тогда. Мы никогда этим не занимались и заниматься не собираемся.

ВОПРОС: Софья Дворник, агентство РИА «Новости». У меня два вопроса по поводу «Северного потока — 2». Хотелось уточнить по поводу стоимости. «Газпром» изначально называл стоимость 9,9 млрд евро, а Пол Коркоран недавно озвучил цифру в 8 млрд евро. Можно ли считать, что это снижение оценки стоимости проекта?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Было бы здорово, конечно, чтобы господин Коркоран сократил затраты на проект почти на 2 млрд долл. Просто здесь, может быть, не услышали, что 9,9 — это включая расходы на потенциальное проектное финансирование, над которым мы работаем. То есть это все расходы, включая расходы по финансированию. А та сумма, которую назвал господин Коркоран, относится к капитальным затратам. Естественно, что в зависимости от объемов и условий финансирования эта цифра может идти в сторону снижения. Мы надеемся, не в сторону повышения. Хочу напомнить, что в первом «Северном потоке» была достигнута существенная экономия утвержденного бюджета проекта, которая исчислялась не одной сотней млн долл., а гораздо выше.

С. ДВОРНИК: Когда вы планируете закончить тендер по выбору трубоукладчика для «Северного потока — 2»?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, эта процедура намечена на этот год. Мы работаем в полном соответствии с графиком — и по контрактации труб, и услуг, в том числе, по услугам на трубоукладку. Причем конкурентная обстановка очень хорошая. То есть у нас даже по сравнению с первым «Северным потоком» желающих и способных в этом процессе поучаствовать гораздо больше. Это дает хорошую надежду на то, что и ценовые условия будут без компромисса по качеству достигнуты. И самое главное, что и сроки будут соблюдены.

ВОПРОС: Владимир Солдаткин, агентство Reuters. Александр Иванович, Вы говорили, что в этом году будет достигнут рекордный уровень экспорта газа. За счет чего в первую очередь будет достигнут рекорд?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да, я говорил о том, что мы идем как на рекорд, и этот рекорд с каждой неделей становится все более и более реальным. 165 млрд куб. м газа экспорта только по контрактам «Газпром экспорта». Я подчеркиваю, потому что помимо этого еще есть экспорт дочерних предприятий Группы «Газпром». 165 млрд куб. м — это абсолютно реальная цифра. То есть фактически она сложена из того, что достигнуто за первые пять месяцев, и к этому добавлен объем по графику поставки, утвержденному ранее, то есть исходя из более низкого объема, который составляет 161 с небольшим млрд куб. м. Поэтому 165 млрд куб. м — это абсолютно реально.

Я не исключаю, что если осень и зима, которая «катит в глаза» уже скоро, будут на среднем уровне, даже не очень холодные, то мы, может быть, и даже 165 млрд куб. м сможем превзойти. И это несмотря на то, что, в принципе, уровень запасов газа в ПХГ выше, чем в прошлом году. Это, может быть, повлияет на объемы отбора летом.

В.СОЛДАТКИН: Так за счет чего будет рекорд?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Берут. Хотят и берут. Могут и берут.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Только, наверное, стоит заметить, что в том числе идет сокращение добычи на месторождении Гронинген. Есть определенные ограничения. Там есть техническая специфика по жирности газа и так далее, но в целом за счет сокращения собственной европейской добычи, в том числе и добычи в Северном море.

ВОПРОС: Людмила Подобедова, газета «РБК». Вопросы два. Первый — по поводу Турции: как идет процесс договоренности с Botas? Может быть внесудебное урегулирование или нет? Что, собственно, с частными компаниями? Действительно ли полностью восстановилась поставка газа, на каких условиях? И по поводу Украины: действительно ли будет расти стоимость транзита больше чем на 30%, с какого года, и как вообще там идут переговоры?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Что касается Турции, то у нас сейчас поставки и Botas, и частным покупателям идут по одной и той же цене. Все объемы восстановлены, и никаких проблем нет.

Что касается запроса Botas на пересмотр цен и подачи в арбитраж. Я могу еще раз повторить то, что я уже говорил про арбитраж и про переговоры. Я думаю, что внеарбитражная договоренность — это более предпочтительный вариант не только для нас, но и для турецкой стороны.

Л. ПОДОБЕДОВА: Правильно ли я понимаю, что раз цена сейчас одна и та же, то скидка турецким частным компаниям возвращена? Или как? Вот эта скидка в 10,25%, которая была тогда?

Е.В. БУРМИСТРОВА: А что Вы имеете в виду под «возвращена»?

Л. ПОДОБЕДОВА: Был момент, когда были прекращены поставки, потому что оспаривалась целесообразность этой скидки в текущих условиях.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Сейчас нет никаких скидок.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Давайте быть корректными в терминологии — поставки не были остановлены. Они не останавливались ни на час.

Л. ПОДОБЕДОВА: Сокращены.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Это большая разница по отношению к «остановлены». На сегодняшний момент скидки не существует. На сегодня есть единая цена для Botas и независимых производителей. Это одна и та же цена. Там, собственно говоря, работает формула, и она идентична.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я хочу подчеркнуть, что по этой ситуации была договоренность с самого начала, с первого дня, когда объемы были переуступлены с нашего согласия от Botas частным компаниям. К сожалению, этот процесс затянулся не на один год. Потому что была договоренность, что частный сектор начинает работать исходя из того, что цены будут выведены на один и тот же уровень, каким бы он ни был. А уровень — это цена Botas.

Что касается Украины. Вы понимаете, конечно, очень странно сталкиваться с тем, что, несмотря на действующий контракт, который действует до конца 2019 года, украинские коллеги ни с того ни с сего, без какого-либо повода, в одностороннем порядке заявляют о повышении тарифа. Причем на такой уровень, что я не могу найти аргументов. Они хотят сделать украинский транзит вообще непривлекательным? Чтобы у нас вообще пропало желание транзитировать? Экономические факторы имеют огромное значение. Поэтому мы будем работать и работаем по этому контракту. Вам известно, что есть арбитражные процессы, которые идут в столице шведского государства городе Стокгольме по международному праву. Если не удастся договориться, будем в арбитраже решать.

Л. ПОДОБЕДОВА: А, все-таки, на какой стадии сейчас общение? Когда последний раз были переговоры, и есть ли какая-то компромиссная позиция с обеих сторон?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я был в Хьюстоне на CERA Week, и одна из причин была — встретиться с Андреем Коболевым, руководителем «Нафтогаза». Но он почему-то не поехал в Хьюстон. Может быть, узнал, что я еду и решил не ехать. Мы пригласили наших коллег в Москву приехать поговорить, пообщаться. Мы не отказываемся от переговоров. Я хочу напомнить, что, более того, и руководство нашей страны сказал, чтобы мы были готовы к тому, чтобы обсудить судьбу украинского транзита после окончания контракта. Видимо, там мысли были «Евровидением» больше заняты или еще чем-нибудь.

ВОПРОС: Алена Махнева, газета «Ведомости». Скажите, пожалуйста, как идет арбитражный процесс с Белоруссией? Возможно ли там снижение цены?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Здесь не надо две вещи смешивать. С одной стороны, есть контракт между «Газпромом» и «Газпром трансгаз Беларусь», где все черным по белому прописано и так далее. С другой стороны, есть неплатежи в адрес белорусской компании со стороны белорусских потребителей. И уже там сумма накопилась очень и очень серьезная — уже за 200 млн долл. Сумма немаленькая. Ведь они не сами по себе решили так платить. Значит, кто-то им подсказал: давайте-ка мы будем так платить. Мне кажется, что это тоже не лучший способ. И да, идет арбитражный процесс. Но это не мы участники этого процесса.

И все-таки есть межправсоглашение, которое является приоритетным документом. Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Владимир Семашко приезжал не так давно и встречался с Председателем Правительства России Дмитрием Медведевым. Понимаете, когда одна ценовая ситуация — хочется так жить, а когда другая — хочется по-другому. Чтобы одним вершки, а другим — корешки. Так не бывает.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Просто цена для «Газпром трансгаз Беларусь» установлена в соответствии с межправительственным соглашением. Соответственно, чтобы поменять цены, нужно сначала менять межправсоглашение.

ВОПРОС: Елена Мазнева, агентство Bloomberg. 200 млн долл. — это долг «Газпром трансгаз Беларусь» перед «Газпромом» или чей это долг?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Нет, это долг потребителей.

Е. МАЗНЕВА: Это долг белорусских потребителей Группе «Газпром», 200 млн долл., да?

Е.В. БУРМИСТРОВА: 221,4 млн долл. на текущий момент. Иск подан на 125 млн долл.

А.И. МЕДВЕДЕВ: «Газпром трансгаз Беларусь» подал иск на 125 млн долл. по накопившейся задолженности. Естественно, теперь будет следующий иск готовиться.

А. МАХНЕВА: Когда может пройти следующий экспортный аукцион, и какие объемы планируется выставить?

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас накоплен уже не единственный опыт. Два аукциона проведены, один из которых — для республик Балтии. Опыт положительный. Эта форма продаж, дополнительная к нашей системе долгосрочных контрактов, будет развиваться и дальше. В том числе планируется проведение аукциона для поставки газа потребителям Северо-Западной Европы. Мы планируем объявить об этом в июне. Там будут и объемы, и пункты сдачи, и условия. Самое главное, что это новая форма, но она показала свою эффективность. Самое главное — это дополнительная выручка и дополнительные объемы газа.

Если вернуться к вопросу о Польше, то, может быть, и Польша через какое-то время будет покупать газ для себя на наших аукционах, если польская сторона не хочет получать российский газ на условиях долгосрочных и среднесрочных контрактов. Не буду раскрывать имен — совсем недавно наши литовские коллеги пришли и говорят: а нельзя ли вернуться к практике заключения среднесрочных контрактов? Над этим вопросом мы, конечно, подумаем, дадим ответ. Надо было раньше думать, когда говорили, что нам не нужен контракт. Не нужен — покупайте на аукционе. Купили и почувствовали разницу, когда есть риск и ценовой, и объемный, а когда есть надежный долгосрочный контракт, который позволяет планировать в средней и долгосрочной перспективе свою деятельность.

ВОПРОС: Виталий Соколов, агентство Energy Intelligence. На прошлой неделе обсуждался проект, условно называемый Poseidon, — новый маршрут на юг Европы. Хотелось бы от вас услышать, какая работа проделана с момента подписания меморандума? Как происходит выбор третьей страны? Ведутся ли переговоры с Болгарией? Есть ли какие-то контакты с Турцией, если не у «Газпрома», то, может быть, у итальянских, у греческих партнеров? Какая работа запланирована на этот год?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Согласно подписанному меморандуму в этом году должна быть проведена работа по подготовке технико-экономического обоснования. Что касается того, какую роль будет играть Турция, то роли могут быть разные — это уже вопрос не к нам. Это вопрос в первую очередь к турецким коллегам и коллегам из Европейской комиссии. Они должны определить, по какому маршруту в «Южном коридоре» может прийти российский газ, и что для

этого нужно сделать. С учетом того, что произошло с «Южным потоком», когда, несмотря на многоголосные заявления о том, что помешать строительству газопровода никто не имеет права, но надо будет определить распределение объемов, вместо того, чтобы дожидаться окончания строительства и распределить объемы в переговорном процессе, не дали начать строительство и подтолкнули Болгарию на такой путь.

Сейчас можно сколько угодно мечтать о том, что «давайте так нарисуем маршрут или вот так нарисуем». Вариантов не так много. Это уже задача европейцев. Европейская комиссия тоже понимает, что ей необходимо договориться с Турцией.

В. СОКОЛОВ: Если я правильно понимаю, чтобы Турция проявила интерес и сказала: «Давайте по такому маршруту строить», вы должны сделать ей какое-то предложение?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы никаких предложений Турции делать не будем.

В. СОКОЛОВ: То есть вы ждете инициативы от Турции?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Помните, как при сватовстве — у нас товар, у вас купец? Свайтесь.

В. СОКОЛОВ: Еще вопрос по «Северному потоку — 2». Существует неопределенность в отношении позиции Еврокомиссии по поводу проекта. Позиция «Газпрома» ясна — проект не попадает под действие Третьего энергопакета. Позиция Еврокомиссии пока непонятна. Вы встречались с европейскими комиссарами, есть ли понимание того, когда комиссия планирует определиться с финальной своей позицией по поводу проекта? Каков критический срок для того, чтобы точно знать, что у Еврокомиссии нет никаких вопросов к проекту, и можно начинать строить или подписывать контракт с подрядчиком?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я еще раз подчеркиваю — мы работаем по графику. Более того, в «Северном потоке — 2» мы сознательно пошли на то, чтобы реализация проекта не противоречила нормам регулирования Европейского союза и всем правилам, которые есть, включая Третий энергетический пакет. В первую очередь это относится, конечно, к наземной части, которая будет распределять газ, поставленный по «Северному потоку — 2». Там эти процедуры идут — мы подаем заявки, ждем аукционы. Есть юридическое заключение Еврокомиссии о том, что Третий энергетический пакет к морской части проекта «Северный поток — 2», то есть к морской трубе, применяться не может и не должен. Но, по какой-то причине этот вопрос еще окончательно не закреплен. То есть оставляют себе некую «дверь» для того, чтобы эту карту использовать каким-то образом. Но вы знаете, ни технологически, ни коммерчески обеспечить доступ к морской части в территориальных водах Германии невозможно. Иначе о чем тогда идет речь? Где обеспечить доступ? На российской территории? Это тогда Европейская комиссия будет вмешиваться в деятельность российского государства, на нашей территории? Поэтому, мне кажется, что этот вопрос разрешится.

Хочу напомнить, что проект «Северный поток — 2» в его нынешнем виде был инициирован по существу со стороны ведущих европейских государств, которые отлично понимают, что дефицит газа в Европе по импорту не закрыть ничем, кроме как российским газом. И этот вопрос не имеет никакого отношения к теме транзита через Украину. Даже если представить себе, что объем газового потребления в Европе расти не будет, то все равно падение внутреннего производства приведет к тому, что уже менее чем через 10 лет, к 2025 году, нужно будет откуда-то брать 80–100 млрд куб. м газа дополнительного импорта, а еще через 10 лет — еще 50 млрд куб. м. Всего это 120–150 млрд куб. м, под которые нет ничего, кроме все еще пустующих мощностей по регазификации, но все равно они не закрывают этот объем.

Все-таки здравые политики в Европе еще есть. Посмотрите на Великобританию, которая приняла принципиальное решение — не просто закрыть угольную генерацию, а создать экономические условия для развития газовой генерации, введя специальный налог на выброс CO₂. Это реальная борьба за сохранение климата, и это работает. А вот в Европе почему-то

пока, несмотря на то, что газ начал реанимироваться чисто по экономической причине, за последние пять лет было потеряно почти 50 млрд куб. м в газовом потреблении. Сейчас это потихоньку восстанавливается.

С. ДВОРНИК: Можно уточнить у Вас по поводу суммы задолженности «Нафтогаза» по поставкам газа «Газпром» на юго-восток Украины? Сколько сейчас, по мнению «Газпрома», составляет эта сумма? Выставлял ли «Газпром» этот счет «Нафтогазу»? Недавно «Нафтогаз» почему-то распространил сообщение, что «Газпром» выставил ему счет, и он не собирается ничего оплачивать. Можете прояснить?

А.И. МЕДВЕДЕВ: У нас не политическая пресс-конференция. Тем не менее, если вы считаете ту или иную область своей территорией, отказываться от оплаты газа, который был потреблен на этой территории гражданами вашей страны, — что это такое? Отказ от того, что это часть Украины? У нас единый контракт на поставку газа на Украину, включая Донецкую и Луганскую области, где живут украинские граждане, работают украинские предприятия, живут украинские пенсионеры, учителя, врачи и так далее. Нам говорят: «Мы не будем платить по этим счетам». Нет никаких отдельных счетов. Не оплачено уже на сумму более 600 млн долл.

С. ДВОРНИК: «Нафтогазу» счет не выставляете?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Мы выставляем общие счета за поставленный газ. А они сейчас не берут газ. Идут не отдельные счета для Луганска и Донецка, идет общий счет.

С. ДВОРНИК: Так если вы сейчас не осуществляете поставку в адрес «Нафтогаза» непосредственно, то есть вы продолжаете им слать счета за юго-восток Украины?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Я еще раз говорю — газ идет только по одному контракту. Нет никаких отдельных контрактов на поставку в Луганск или Донецк.

В. СОКОЛОВ: У меня уточняющий вопрос по поводу отмененной скидки для турецких частных импортеров. Скидка была отменена с 1 января 2016 года или с какой-то другой даты? Были ли какие-то дополнительные параметры изменены — объем take-or-pay или что-нибудь еще? Как я понял из того, что Елена Викторовна сказала, формула цены не была изменена.

А.И. МЕДВЕДЕВ: Там действуют унифицированные условия по контракту с компанией Botas, и у нас никаких открытых вопросов по этим ценам нет. И правильно Елена Викторовна сказала — никакого прекращения поставок не было. Поставляемые объемы газа рассчитывались исходя из оплаченного газа, или который должен быть оплачен по действующей формуле цены.

В. СОКОЛОВ: То есть с 1 января?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Наше решение охватывает весь период, начиная с 1 января.

М. ВЛАСОВА: У меня вопрос по поводу Wingas. Как вам видится будущее этой компании после закрытия сделки с BASF? Сохранит ли она свой бренд или будет, возможно, переименована в «Газпром», как дочка «Газпрома»? Будут ли консолидироваться европейские дочка «Газпрома» с Wingas?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Очень хороший вопрос, интересный. Если мы посмотрим, сейчас наши 100-процентные дочка GM&T и Wingas работают с объемом газа, который превышает 50 млрд куб. м в год — это очень серьезный объем. Обе компании занимаются и маркетингом, и трейдингом. Не интегрировать эту деятельность было бы абсолютно неправильным. Тем более, что есть определенная специфика в работе этих компаний, которая позволяет достичь синергетического эффекта. Естественно, при этой работе приходится учитывать многие факторы, включая

факторы налогов, которые действуют в той или иной стране, взаимоотношения по налогообложению между различными государствами. План такой работы есть. Окончательная картина будет вам представлена если не в конце этого года, то в начале будущего года.

Самое главное, что есть стратегическое решение по продолжению работы на рынках. Мы не будем ограничиваться экспортной деятельностью, кто бы нас ни подталкивал к этому. Мы умеем работать. Самое главное — это позволит нам не только дополнительно зарабатывать на рынке, но и оптимизировать нашу экспортную деятельность. Здесь работа включает в себя не просто маркетинговые и трейдинговые операции, это и использование подземных хранилищ газа, объем которых у нас растет. Кстати, послезавтра уже будем праздновать запуск в эксплуатацию подземного хранилища в Чешской республике — Дамборжице. Надеюсь, что никто не запретит производителю доставить свой товар потребителю.

М. ВЛАСОВА: По поводу консолидации с европейскими дочками...

А.И. МЕДВЕДЕВ: Как эта интеграция будет проходить? Мы над этим работаем. Бренд Wingas хорошо известен. С другой стороны, можем конкурс объявить, какое имя будет больше соответствовать.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Я бы сказала так: мы сегодня как раз над этим вопросом работаем. У нас создан комитет по интеграции. Действительно мы смотрим все рынки, очень подробно изучаем, где какая компания лучше представлена, благодаря своим операциям, клиентским базам и так далее. Конечно, мы надеемся, что эта сделка, в конечном счете, сможет помочь нам оптимизировать все наши экспортные продажи.

Фактически это новая форма хозяйствования, это новые модели, использование новых современных методов торговли, в том числе тех, в которых будет учитываться ПХГ, трейдинг, аукционная торговля. То есть это некие портфельные предложения для наших клиентов.

По бренду — мы думаем над этим. Действительно вопрос непростой, по очевидным причинам. Бренд известный, существовал 20 лет, имеет высокую репутацию в Германии. Как компания Группы мы предпочитаем, как правило, давать свои наименования.

ВОПРОС: Джек Фарчи, газета Financial Times. Могли бы Вы прокомментировать недавнее мирное урегулирование между «Газпромом» и Uniper, а также с ENGIE? Должны ли мы ожидать, что эти урегулирования могут стать примерами для других контрактов «Газпрома» в Европе? Есть ли какая-нибудь связь между этими урегулированиями и тем фактом, что обе компании — Uniper и ENGIE — являются партнерами «Газпрома» по проекту «Северный поток — 2»?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Начну со второй части вашего вопроса. Конечно, когда компании работают в разных звеньях цепочки по созданию стоимости, они лучше друг друга понимают, видят глубже и шире. Естественно, никакой увязки коммерческих параметров, инфраструктурных проектов или добычных проектов, в которых Uniper тоже участвует, нет. Это, скорее, создание более широкого горизонта для работы. Поскольку горизонт очень широкий, то это позволяет смотреть на вещи обеим компаниям более разнообразно. Поэтому никакой увязки здесь нет. Более того, те решения, которые достигнуты с компаниями Uniper и ENGIE, которые вы упомянули, все-таки носят разный характер. Стартовые точки были разные. Сравнивать напрямую результат договоренностей с ENGIE и Uniper нельзя. Единственное могу сказать, что мы удовлетворены результатом переговоров, и, насколько мы знаем, наши немецкие и французские коллеги тоже.

Рынок находится в стадии развития. Куда он пойдет и как он пойдет — здесь еще много вопросов. Забегать вперед, как говорят в России — бежать впереди паровоза, необходимости я не вижу. С этим согласились и наши партнеры. Мы достигли договоренностей, которые включают период до 2018 года, еще должно пройти достаточно времени, тем более что перемены есть и будут.

ВЕДУЩИЙ: Вопрос поступил из Интернета. Фонд национальной энергетической безопасности. В какой стадии находятся переговоры о поставках газа «Газпрома» в Азербайджан?

А.И. МЕДВЕДЕВ: С Азербайджаном нас связывает долгая история. Был период, когда мы поставляли газ, потом покупали газ, потом не покупали газ, потом контрактировали газ, начинали поставлять, потом останавливались поставки, потому что покупатель не хотел или не мог покупать. Мы видим сейчас, что есть интерес с азербайджанской стороны. В ближайшее время, может быть, даже во время Петербургского экономического форума, мы проведем очередную встречу и уточним потребности азербайджанской стороны. В Азербайджане есть необходимость закупки российского газа. Мы всегда относимся к просьбам наших контрагентов очень внимательно, тем более в отношении долгосрочных поставок. Возможности поставлять туда газ у нас есть. Есть и ресурсы, и транспортные мощности.

ВОПРОС: Станислав Тропилло, «Первый Арктический телеканал». Скажите, пожалуйста, как отражается конъюнктура на европейском газовом рынке на развитии проектов «Газпрома» на Ямале?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Падение цен — не самый приятный фактор, потому что он сокращает выручку. Хочу все-таки напомнить, что наибольшая часть расходов Группы «Газпром» имеет рублевый характер. Поэтому девальвация национальной валюты, которая произошла, «Газпрому» как экспортеру, как и всем другим российским экспортерам, оказала существенную экономическую поддержку. Падение валюты происходит естественным путем, либо в результате регулирования, что всегда экспортерам помогает. И она помогла «Газпрому», потому что у нас была рекордная рублевая выручка. Вы это видите из материалов. В этом году, если говорить о валюте, мы прогнозируем, что выручка составит около 28 млрд долл. Если мы исходим из того, что курс будет где-то 65 руб./долл., то это соответственно составит 1,8 трлн руб. Это фактически будет второй результат после прошлого года. Поэтому наши приоритетные проекты все будут реализовываться.

Мы еще в кризис 2008–2009 годов произвели категоризацию наших проектов по пяти уровням. Проекты первых трех категорий носят приоритетный характер. И, несмотря на то, что налоговое бремя не сокращается — а мы отлично понимаем, почему наше государство вынуждено изыскивать дополнительные источники пополнения бюджета, — по выплате дивидендов наш голос был услышан, и в результате будет выплачена чуть увеличенная сумма. Вы это узнаете на собрании акционеров. Мы уверены в том, что все проекты первых трех категорий будут исполняться по графику, без задержек, включая Ямал.

Что касается производственных мощностей. У нас сейчас есть резервные мощности на 100 млрд куб. м газа в год. Речь идет о том, что мы развиваем газотранспортную систему, в том числе, по северному коридору под «Северный поток — 2», под Балтийский СПГ. Да, это существенные затраты на газотранспортную систему. В ближайшее время, я думаю, будет специальная презентация на эту тему, которая покажет экономические преимущества поставок газа по северному коридору. Самый простой аргумент, что это на 2000 км короче. Детали вы узнаете потом. Это еще одно подтверждение, что мы принимаем наши решения не по политическим соображениям, хотя не можем не учитывать политические факторы, а в первую очередь по экономическим.

Л. ПОДОБЕДОВА: По поводу желания независимых производителей экспортировать свой газ через «Газпром экспорт». Вы полностью прекратили переговоры с «Роснефтью» по этому вопросу, или они продолжаются? Соглашение отвергнуто, либо оно дорабатывается? Что с «НОВАТЭКом»? Может быть, принято уже на уровне государства какое-то конкретное решение?

А.И. МЕДВЕДЕВ: По поводу переговоров с «Роснефтью» — не вели, не ведем и, надеюсь, вести не будем. Если мы говорим о том, для чего это нужно, я могу себе представить, почему

«Роснефть» и «НОВАТЭК» так хотят, как вы сказали, через или посредством «Газпром экспорта» продавать газ. Но это не та тема, которую надо обсуждать. Если речь идет о перераспределении доходов от экспорта, с учетом независимых производителей и нефтяников — это одна тема. Сейчас выход кого-то на рынок — неважно, через нас или через кого-то еще — приведет только к тому, что пострадает не только «Газпром», но пострадают и доходы российского бюджета.

Был известный фильм «Господин оформитель». Вот из нас хотели бы сделать оформителя. Оформителем мы в рамках действующего закона быть не можем и не будем. Не надо нам говорить о том, что «давайте мы продадим газ очень хорошей известной компании, а вы это оформите». Мы эту компанию знаем как облупленную: где она берет газ, по какой цене она берет газ. И любого другого покупателя мы тоже знаем. Я не испытываю никаких отрицательных эмоций, потому что корпоративный эгоизм — это нормальное чувство. Надо учитывать ситуацию на рынке. Одно яблоко всегда можно продать быстро и дешево в отличие от продажи тонны яблок. В данном случае речь идет фактически об этом.

Л. ПОДОБЕДОВА: А объемы какие?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Это не имеет никакого значения.

Л. ПОДОБЕДОВА: 25-50 млрд куб. м или меньше?

Е.В. БУРМИСТРОВА: Александр Иванович, может, стоит добавить, что «Роснефть» сегодня в силу того, что у нее недостаточно собственных ресурсов, закупает у «Газпрома» газ на внутреннем рынке?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Да. Для того чтобы удовлетворить свои обязательства по внутреннему рынку, которые они оттянули от себя в предыдущий период.

Е. МАЗНЕВА: Уже был вопрос о том, есть ли какие-нибудь переговоры по изменению цены с крупными европейскими клиентами. Мы всех вспомнили, кроме Eni. Есть ли какие-нибудь переговоры с ними до того как они, возможно, тоже соберутся обратиться в арбитраж?

По поводу иска Saipem относительно контракта по «Южному потоку»: что там происходит? Идут ли какие-либо переговоры об урегулировании этого спора за счет другого контракта или за счет еще чего-то?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Ко мне никто из Eni не обращался.

Е.В. БУРМИСТРОВА: Аналогично.

Е. МАЗНЕВА: То есть Eni всем довольны?

Е.В. БУРМИСТРОВА: Понимаете, нет ни одной компании в мире, которая всегда довольна всем. На сегодняшний момент таких обращений не поступало.

А.И. МЕДВЕДЕВ: А по Saipem — да, ситуация из-за того, что произошло с «Южным потоком», непростая. Но с другой стороны, Saipem — потенциальный участник проекта «Северный поток — 2». У нас есть возможности урегулирования, и мы надеемся, что именно таким образом это будет решено.

Е. МАЗНЕВА: То есть вы не исключаете, что контракт на прокладку «Северного потока — 2» с Saipem закроет спор по «Южному потоку». Так можно сказать?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Нет, так не делается. Есть ситуация по «Южному потоку», есть ситуация по «Северному потоку — 2».

Н. РОДОВА: С учетом инвестиций, которые «Газпром» вкладывает в новые инфраструктурные и добычные проекты, как вы оцениваете, насколько конкурентоспособным останется российский газ по сравнению с газом других производителей? В частности, с ультрадешевым СПГ из той же Америки? Возможна ли ситуация, когда все-таки покупатели предпочтут другой газ, а не российский, чисто по экономическим показателям?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Насчет того, что он ультрадешевый, я с Вами не согласен. Помимо цены газа на Henry Hub нужно добавить стоимость сжижения, стоимость транспортировки, регазификации и распределения этого газа уже на рынке. Если мы это добавим сейчас, то эти затраты выше цен в Европе. Неслучайно танкер уплыл из Португалии в другое место.

И что значит «предпочтут»? Есть обязательства по продаже и покупке, где цены пересматриваются по определенному правилу. Сейчас никакой необходимости снижать цены на наш газ нет. И в дальнейшем не будет, потому что наш газ — конкурентоспособным был, есть и будет. Мы жили и при 65 долл. за тыс. куб. м. Я пришел в «Газпром», когда цена на нефть была 30 долл. за баррель, и очень хорошо помню, как экспортная выручка вместе с ситуацией на внутреннем рынке позволяла нам реализовывать крупные проекты. Нам не нужны космические цены на газ. Нам нужны цены, которые позволят нам заниматься нашей работой. А работа наша простая, как поется в песне, работа наша такая: произвести газ, протранспортировать, доставить нашим потребителям, получить деньги и развить нашу деятельность дальше. Деятельность наша тройкая — газ, нефть и электроэнергия. Это три кита, на которых мы стоим, и, надеюсь, эта картина мира будет такой в дальнейшем.

Н. РОДОВА: Александр Иванович, мой вопрос был прежде всего о себестоимости газа. Вы говорите, что и при других ценах работали, но мы все-таки движемся в сторону более дорогих проектов, чем это было ранее. То есть видите ли Вы ситуацию, когда себестоимость российского газа станет слишком высокой?

А.И. МЕДВЕДЕВ: Нет. Несмотря на то, что мы вводим новые, труднодоступные месторождения, средневзвешенная стоимость производства газа остается самой низкой в мире. Транспорт — существенная статья в затратах, в инвестиционной программе. Мы вводим новые технологии, новые трубы, новые газоперекачивающие агрегаты. Неслучайно, что газотранспортный коридор Бованенково — Ухта — Торжок является самым эффективным и по расходу топливного газа, и по эмиссии CO₂. Вы об этом узнаете в самое ближайшее время, когда мы будем представлять, как работает эта система.

У нас долгосрочный взгляд на то, что наши затраты на производство, транспортировку и реализацию будут позволять нам быть самыми конкурентоспособными на рынке при любых ценовых сценариях. Вопрос здесь только в том, чтобы выручки хватало не только на реализацию приоритетных проектов, но и на те планы, которые у нас есть. А их у нас много.

Л. ПОДОБЕДОВА: Себестоимость добычи сколько?

А.И. МЕДВЕДЕВ: В среднем порядка 20 долл. за тыс. куб. м.

ВЕДУЩИЙ: Спасибо большое, пресс-конференция закончена.