

ОАО «Газпром нефть»

Финансовые результаты за 1-й квартал 2011 года 12 мая 2011 года

Анна Сидоркина, Начальник отдела по связям с инвесторами

Добрый день, дамы и господа. Разрешите мне открыть этот конференц-колл, который будет посвящён результатам нашей финансовой и операционной деятельности за 1 квартал 2011 года. Сразу хотела бы сказать, что сегодня состав менеджмента отличается от обычного состава, это связано с сезоном командировок, наш топ-менеджмент сейчас находится в командировках, но тем не менее презентация, которую мы для вас подготовили, она абсолютно не отличается от обычной презентации и все с удовольствием ответят на ваши вопросы после представления основных финансовых и операционных результатов. Разрешите мне представить участников сегодняшнего конференц-колла. Сначала с презентацией, вступительным словом и комментариям по финансам, собственно, выступит Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования, затем о деятельности блока апстрим за отчётный период расскажет Виктор Савельев, это Директор Дирекции по геологии и добыче, затем выступит Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока даунстрим. После этого мы перейдём к сессии вопросов и ответов. Перед тем, как мы начнём презентацию, которую сейчас вы можете видеть на сайте в режиме вэб-каста, мне бы хотелось напомнить о том, что данные презентации, все комментарии, которые находятся в этой презентации, а также все заявления, сделанные в ходе теле-конференции, могут содержать и содержат заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения, результатов деятельности и бизнеса компании. И все заявления, за исключением утверждения о свершившихся фактах являются или могут рассматриваться в качестве заявлений прогнозного характера. Заявления прогнозного характера представляют собой утверждения о будущих ожиданиях, основанных на текущей ситуации, допущениях руководства и учитывают известные и неизвестные риски и неопределённости, которые могут привести к тому, что фактические результаты, показатели или события, будут существенно отличаться от тех, которые содержались или подразумевались в ходе телефонной конференции. Спасибо большое за внимание, теперь я хотела бы передать слово Алексею Янкевичу.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Результаты 1 квартала – результаты хорошие. Рост по всем финансовым показателям, как к прошлому году, так и к 4 кварталу. Также выросли наши объёмные показатели, объём добычи и переработки, особенно значимым был рост добычи, +8% к прошлому году, большой вклад в этот рост внёс выход на проектную

мощность нашего проекта по добыче Сенманского газа. Кроме того, мы прошли ряд ключевых вех по нашим крупным приоритетным проектам, мы запустили вторую очередь Южно-Приобской НГТЭС, которая позволит обеспечить полностью потребности нашего Приобского месторождения. В 1 квартале на наших заводах в Омске и Москве мы начали выпуск бензина стандарта евро-4, кроме того в даунстриме продолжается существенный рост премиальных продаж. Из корпоративных событий, что хотелось бы отметить, это увеличение доли Сибирь-энерджи до 100%, это выкуп 5% компании НИС, сразу скажу, что цена по которой мы выкупили, тот мультипликатор, которому соответствует EV/EBITDA, 3.63, он существенно ниже, чем аналогичные показатели по сравнимым активам, чтобы говорить о том, что и цена выкупа была крайне выгодной и привлекательной для нас, ну, и, собственно, цена первоначального приобретения была также выгодной, потому что приобретали мы по первоначальной цене сделки. По нашему долгу, мы продолжаем улучшать, как структуру, так и стоимость нашего долгового портфеля. Говоря о внешней среде, о макроэкономической ситуации, сложившейся в 1 квартале, следует отметить, что безусловно ситуация была лучше прошлого года, мировые цены выросли, вырос также и спрос на внутреннем рынке, но, конечно же, ценовая ситуация на внутреннем рынке, она была не простая, мягко говоря. Более подробно о ней скажет мой коллега из даунстрима. Теперь я бы передал слово моему коллеге Виктору Савельеву, который расскажет о результатах блока разведки и добычи.

Виктор Савельев, Директор Дирекции по геологии и добыче

Добрый день, уважаемые коллеги. Ну, если кратко об основных результатах, то Алексей уже сказал и я наверное повторюсь, что у нас в 1 квартале этого года проект по Сенманскому газу по Новогоднему и Муравленковскому месторождению вышел на проектную мощность, сегодня мы, так сказать, уже полностью стабилизировали там добычу и по итогам года ожидаем более 4.2 млрд. кубических метров газа. По новым перспективным проектам. По Мессояхскому проекту мы закончили сейсмические исследования по плану и сейчас активизировали программу разведочного бурения. Две скважины забурены и ещё три в мае будут забурены. Ну, и наверное стоит отметить, что по одной из скважин, по 77-ой, мы получили уже в самом первом объекте нефтенасыщенные пласты, сейчас объект в испытании. Т.е. это обнадеживает в части прироста запасов нефти. Что касается Оренбурга и Нового порта, двух проектов, то здесь основное это - по 1 кварталу подготовка и передача лицензии от Газпрома Газпром нефти, процесс идёт достаточно активный и мы надеемся, что в ближайшее время он будет завершён. Но по Новому порту надо отметить, что мы уже провели расконсервацию трёх и заканчиваем расконсервацию четвёртой скважины, по результатам расконсервации и повторного отбора пластового флюида нефти, качество нефти оказалось действительно очень высокое и в принципе мы можем его продавать к премии к Urals, эту нефть продавать в будущем. По проекту Север-энергия подготовлен и начал реализовываться бизнес-план по разведочным работам и сейчас в активной фазе эксплуатационное бурение. Что касается наших международных проектов, по проекту Бафра практически закончена программа по разминированию, на 90%, активно ведётся 3D сейсморазведка, 73% площади мы охватили уже сейсморазведочными работами и активно ведём инфраструктурные проекты, построение резервации, дороги и коммуникаций. По проекту Экваториальной

Гвинеи, буквально в январе мы удачно провели морскую сейсморазведку, полностью её закончили, сейчас в обработке интерпретация материалов, предварительные материалы обнадеживают, но окончательные будут к середине года. Что касается Венесуэлы и Кубы, то здесь идут плановые работы и мы надеемся, что до конца 1, вернее 2 квартала, мы уже вступим в активную фазу реализации этих проектов. Очень обнадеживающая информация по нашим проектам в Восточной Сибири, Игняминское, Тимпучиканское и Вакунайское участки. Мы практически больше года проводили полную интерпретацию и переинтерпретацию материалов сейсморазведки, данных поисково-разведочного бурения, геофизических исследований скважин и констатируем, что сегодня более 200 млн. тонн геологических запасов ставится на баланс впервые, по результатам полугодия мы поставим эти запасы на баланс. По нашим традиционным активам наблюдается полная стабилизация добычи, в принципе мы держимся на уровне входной добычи, которая была на 1 января, сегодня мы идём уже несколько даже с набором и самая главная задача, конечно, это сегодня повышение эффективности наших геолого-технических мероприятий и результаты мы уже имеем. В частности, мы существенно сократили сроки строительства скважин за период вот этот вот, буквально, 3-месячный, 1 квартал. Удалось более чем на сутки сократить сроки на строительство скважин практически по всем нашим проектам буровым. Ну, наши ожидания до конца года по Сенманскому газу, я уже сказал, что мы гарантируем обеспечение и выход на добычу 4.2 млрд. кубов газа в год, по Мессояхскому проекту мы готовим и в ближайшее время выйдет комплексная программа освоения и развития актива, сейчас в активной фазе бурение и испытание объектов, все плановые приросты запасов, мы надеемся, что всё будет выполнено. По Оренбургу активизируем программу по бурению, есть все предпосылки по снижению стоимости бурения и, соответственно, по увеличению эффективности наших проектов. Если по текущей ситуации, по добыче, то следующий слайд, пожалуйста, можно констатировать, что за счёт добычи газа у нас идёт стабилизация и даже некоторый рост по сравнению с предыдущим кварталом, и, соответственно, с 1 кварталом предыдущего года. Конечно, основной драйвер, я ещё раз повторяю, это газ, Сенманский газ, есть некоторые отклонения по Салым Петролеуму, но это связано с сезонностью работ и с реконструкцией некоторых наземных объектов. Тем не менее уже сегодня по текущей ситуации, выравнивается ситуация с добычей и мы уверены, что бизнес-план будет выполнен и даже есть предпосылки по его выполнению. По компании Славнефть в 1 квартале тоже проводились большие предупредительные работы, поэтому есть некоторое отставание, но, тем не менее, это не скажется на выполнении бизнес-плана компании в целом. Следующий слайд, пожалуйста. Необходимо отметить, что мы практически не теряем набранные темпы бурения, объёмы бурения у нас сопоставимы с 4 кварталом прошлого года, но, если говорить с нашими плановыми показателями, то мы превышаем ввод на 44 скважины. По итогам года мы ожидаем, что объёмы бурения 2011 будут не ниже, чем 2010. У нас сейчас подготовлен ряд новых перспективных проектов, с хорошими показателями эффективности, которые мы предполагаем и планируем к активным реализациям. Что касается других геолого-технических мероприятий, то есть некоторое увеличение по объёмам гидроразрывов пластов, по углублениям и по зарезке боковых стволов. Это программа, которую мы активизируем в этом году и, которая, надеемся, даст нам существенную прибавку к добыче нефти. Если

немножко остановиться на Сенманском газе, может быть, очень кратко, то Муравленковское и Новогоднее месторождения ещё в 4 квартале прошлого года были введены в разработку. В прошлом году было добыто 500 млн. кубометров газа, в этом году, я уже сказал, мы планируем 4.2 млрд. кубометров газа. Запасы резервов подтверждаются, кроме того, по Муравленковскому месторождению мы сейчас готовим материалы по постановке дополнительных запасов на баланс запасов компании. Надо отметить, что это первый, в принципе, и в России и у нас в компании проект с использованием малолюдных технологий и практически безлюдных технологий, полностью автоматизированные системы, системы управления проектом. Общие инвестиции в проект составили 174 млн. долларов. Наши поставки газа осуществляют в Омский регион, на собственные энергетические установки и в филиалы Газпрома. Наверное один из важных моментов, то, что мы запустили в декабре прошлого года вторую очередь, вторую фазу ГТС на Ханты-Мансийске, на Приобском месторождении, объёмами инвестиций практически 160 млн. долларов с ежегодной мощностью по выработке электроэнергии 755 млн. кВт/час электроэнергии. Практически полностью это закрывает наши потребности по Приобскому месторождению, и мы видим существенное сокращение затрат на текущей деятельности, по нашим оценкам это составляет до 25% и сокращение зависимости от региональных тарифов, что очень важно. При этом собственная выработка электроэнергии у нас возрастает с 4 до 19% в целом по компании. Это общее сообщение, спасибо. Я передаю слово моему коллеге, Владимиру Константинову, который расскажет об итогах работы блока даунстрим.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока даунстрим

Добрый вечер, уважаемые дамы и господа. Исходный показатель даунстрима, объём переработки нефти вырос в 1 квартале 2011 года на 5%, однако, и в ситуации, которая сложилась в 1 квартале в целом этот рост в принципе был эффективен, поскольку в целом по кварталу эффективность переработки нефти была выше эффективности экспорта. Но не в этом наша цель, простое увеличение объёма, главное, чего мы достигли и собираемся достичь до конца 2011 года это улучшение структуры и качества моторных топлив. В частности уже в 1 квартале мы начали выпуск на Омском заводе и Московском заводе моторных топлив качества евро-4 и, соответственно, в наших планах на 2011 год в целом является строительство установок, которые обеспечат нам повышение качества моторных топлив и с точки зрения общей структуры и с точки зрения качества самих топлив. В частности вы наверное помните, что мы в прошлом году сдали в эксплуатацию на Омском заводе установку Изомалк, установку изомеризации, которая позволила нам существенно уменьшить производство прямогонного бензина и увеличить высокий октан. В этом было году строительство установки изомеризации началось на Московском и Ярославском заводах. Кроме всего прочего, мы последовательно реализуем программу создания мощности гидроочисток, для того, чтобы обеспечить выпуск продукции в соответствии с требованиями технического регламента, напомним, с 2012 года класс 4 и с 2015 года класс 5. Что касается сбыта, то здесь акценты схожи. Здесь увеличение продаж в премиальных сегментах. Сюда относятся прежде всего розничные продажи, продажи мелким оптом, в частности,

премиальные продажи в 1 квартале 2011 года выросли по компании на 27% и, кроме всего прочего, мы начали активно продавать в розничной сети моторное топливо повышенного качества, под маркой Джи-драйв, это топливо, которое обладает лучшими экологическими свойствами, в принципе, доля этих продаж в отдельных регионах достигает уже 10-15%. Одновременно продолжается реализация программ и мероприятий, направленных на увеличение объёма продаж в премиальных сегментах, это и программа ребрендинга, которая должна полностью завершиться в 2011 году и программа лояльности, которая приносит нам существенный эффект. Кроме всего прочего, мы должны существенно оптимизировать или продолжить оптимизацию нашей розничной сети и увеличить объём продаж или прокачек в расчёте на 1 АЗС. Что касается акцентов нашей международной деятельности в области переработки и сбыта, здесь, в принципе, те же акценты. Что касается, допустим, наших активов в Сербии, завод НИС плюс сбытовая сеть, то в 1 квартале мы увеличили производство моторных топлив еврокачества и увеличили объём розничных продаж на рынке Сербии на 8%. Одновременно решается также задача повышения качества моторных топлив, мы активно строим комплексную установку гидроочистки гидрокрекинга, которая обеспечит нам производство практически всех моторных топлив в 2012 году с качеством евро-5. Кроме всего прочего мы далее планируем повышать уровень премиальных продаж на рынке Сербии. Что касается переработки нефти по заводам более подробно, здесь можно сказать следующее. По сравнению с 4 кварталом 2010 года у нас снижение объёма переработки, что вполне естественно и закономерно, поскольку это переход из высокого сезона в низкий сезон, это всегда каждый год наблюдается, но по сравнению с 1 кварталом предыдущего года у нас практически по всем заводам рост объёма переработки, за исключением НИСа, в Москве, на Московском заводе фактор связан не только с увеличением рынка нефтепродуктов, но и с тем, что у нас увеличилась доля на Московском заводе, а по НИСу снижение на 23% мы связываем с оптимизацией финансового результата переработки на этом предприятии, что обусловлено специфическими условиями рынка Сербии в данный период. Что касается структуры топлива, то, о чём я говорил, у нас увеличивается производство топлив более высокого класса. Если у нас в 1 квартале 2010 года основная часть бензина производилась в классе 2, то основная часть бензина, производимого в 1 квартале 2011 года, это класс 3. Кроме всего прочего, существенно увеличилось производство бензинов классов 4 и 5, которое достигло, фактически, 20% от общего объёма производства. Соответствующие изменения происходят и при производстве дизельного топлива. В целом же у нас производство солитарных бензинов в 2011 году по сравнению с 2010 годом выросло на 11%. Что касается структуры продаж нефтепродуктов по направлениям продаж, то здесь картина следующая и нефти и нефтепродуктов. По нефти у нас небольшое уменьшение объёма поставок на экспорт, на 11%, связано это с тем, что у нас в целом, как я уже говорил, эффективность по кварталу экспорта была ниже, чем эффективность переработки. В то же время довольно существенный рост наблюдался при поставках на внутренний рынок, плюс 24% и надо сказать, что основная подавляющая составляющая этого роста это увеличение продаж по премиальным сегментам. Что касается эффективности продаж, смотрим на правую часть слайда. Мы увидим, что линии эффективности экспорта нефти и линии эффективности в переработке у нас довольно существенно расходятся в начале периода и довольно близко сходятся в конце периода.

Фактически у нас в марте 2011 года эффективность переработки фактически сравнялась с эффективностью экспорта нефти, но это был единичный, не закономерный результат, связан он был с тем, что рост цен на нефть не совпадал с динамикой пошлин на нефть и из-за этого существенно вырос нетбэк от экспорта нефти. В апреле ситуация восстановилась, стала для нас привычной, т.е. эффективность переработки у нас в среднем на 50-70 долларов у нас лучше, чем эффективность экспорта нефти. Что касается нашей доли на рынке, наших объёмов продаж премиальных сегментов, смотрим на следующий слайд, то по рознице рост 35%, с увеличением доли на розничном рынке, по маслам и смазкам у нас также в 1 квартале рост по сравнению с 1 кварталом 2011 года, плюс 9%, с небольшим увеличением доли по авиатопливу, также увеличение доли на рынке и рост 33%, здесь этот рост ещё связан с тем, что мы расширили количество наших предприятий за счёт аэропорта Министерства Обороны. Общее количество наших предприятий составило 18 по Российской Федерации. 28% роста премиальных продаж по бункеровке, здесь необходимо отметить, что было приобретено и введено в действие 2 новых бункеровщика, которые работают в Ст.-Петербурге и Мурманске, в значительной мере этот рост обеспечен и этим фактором. Теперь о той ситуации, которая вас безусловно интересует, как система ценообразования, специфическая система ценообразования, которая установилась в 1 квартале 2011 года, повлияла на наши финансовые результаты. Вы наверное знаете о том, что в феврале 2011 года были снижены оптовые и розничные цены на нефтепродукты, видите в левой части слайда масштабы этого снижения, по розничным ценам, по бензину цены снизились на 5-6%, по оптовым ценам снижение, поскольку это зима, наибольшее снижение было по дизельному топливу и зимнему на 17% и на авиакеросин на 9%. Безусловно это не могло не отразиться на наших финансовых результатах. Вы видите, что нетбэк поставок нефтепродуктов на экспорт был существенно выше, чем нетбэк поставок нефтепродуктов на внутренний рынок, по бензину в среднем на 20 долларов, по дизелю на 77 долларов, по мазуту тоже около 20 долларов. В результате общая потеря компании от снижения и затем стабилизации, замораживания, как мы говорим, цен, составили за квартал около 87 млн. долларов, причём потери от снижения цен составили 100 млн. долларов, а 14 млн. долларов это дополнительный доход от увеличения объёмов продаж. Т.е. можно сказать, что та ситуация, которая сложилась на рынке, повлияла на нас двояко, с одной стороны, мы потеряли в финансовом результате за счёт снижения цен, с другой стороны, мы немного, в значительно меньшей степени, приобрели в финансовом результате за счёт существенного роста объёмов. Вот, наверное, кратко об основных, знаковых событиях 1 квартала в области даунстрима.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Возвращаясь к финансовым показателям, как я уже говорил, финансовые показатели улучшились, произошёл существенный рост выручки, он был, как за счёт роста цен, так и за счёт объёмов и структуры продаж. Рост операционной прибыли и EBITDA превысил рост выручки, это произошло, как за счёт оптимизации продуктовой корзины, оптимизации направлений продаж и реализации мероприятий по оптимизации затрат. Рост чистой прибыли, он был ещё выше, чем рост EBITDA. Это произошло потому, что помимо роста операционной прибыли, нам ещё удалось получить положительный финансовый результат от

работы с финансовыми инструментами. Традиционно мы приводим факторный анализ изменения нашего показателя EBITDA. На графике видно, что рост произошёл к предыдущему году не только за счёт улучшения ценовой ситуации, но и за счёт действий менеджмента за счёт ростов объёмов, за счёт оптимизации структуры производства и продаж, за счёт запуска проекта по добычи Сеноманского газа. Говоря о динамике затрат, в принципе, рост контролируемый и произошёл он за счёт объёмов роста тарифов и курсовых разниц, если эти объективные факторы исключить, то тот рост, который по сути под контролем менеджмента, он составил менее 2%, что значительно ниже промышленной инфляции за аналогичный период. На следующем слайде представлены денежные потоки Газпром нефти за 1 квартал, я остановлюсь на основных моментах, на том, что было необычно, характерно именно для 1 квартала. Вы наверное заметили, что операционный денежный поток был сравнительно ниже, чем мы могли ожидать. Это произошло за счёт роста оборотного капитала, в следствии роста цен и изменения структуры продаж. Такой низкий уровень является не типичным, и в следующих кварталах мы ожидаем денежный поток существенно лучше. Кроме того, в 1 квартале мы сделали существенные заимствования, мы разместили 5 и 7-летние облигации, момент для заимствования был, на наш взгляд, очень хорошим и, действительно, тот результат, который мы получили это 4,3% по 5-летним заимствованиям и 5,2% по 7-летним, является, на наш взгляд, очень хорошим показателем, можно сравнить это с кривой доходности евро-облигаций российских заёмщиков. Поэтому, пользуясь этой ситуацией, мы сделали существенные заимствования, как под потребности 1 квартала, так и в основном на будущее, до конца года и далее. Если продолжить разговор о долге, то в целом структура долга у нас улучшается, в принципе мы хорошо поработали и с точки зрения сроков и с точки зрения стоимости. По срокам средняя длительность у нас увеличилась с 2,1 до 2,4 года, также снизилась и процентная ставка за счёт размещения рублёвых облигаций и за счёт того, что мы снизили процентную ставку по нашему самому крупному кредиту PXF.

Инвестиционная программа. Объём инвестиций 1 квартала 2011 года в принципе был на уровне аналогичного квартала прошлого года. Роста практически не произошло, не смотря на то, что с точки зрения физической активности был рост, мы больше пробурили и в целом наша инвестиционная активность была выше, чем в прошлом году, как в апстриме, так и в даунстриме. Завершаем эту презентацию дивидендами, дивидендной политикой. Что хотелось бы сказать, то, что объём дивидендов по итогам 2010 года увеличится. Это произойдёт, как за счёт роста чистой прибыли, так и за счёт увеличения дивидендной доходности. Завершая презентацию, хотелось бы сказать, что мы результатами компании за 1 квартал довольны, работали в непростой ситуации на внутреннем рынке в 1 квартале, но считаем, что мы объективно реагировали на эту ситуацию, оптимизировали как продуктовую корзину, так и направление поставок. Динамика затрат также нас удовлетворяет, квартал к кварталу, рост, как я уже говорил, произошёл за счёт в основном роста тарифов и курсовой разницы, подконтрольные затраты практически не выросли, ну и по нашим основным проектам мы находимся в графике и ожидаем прохождения следующих ключевых вех тоже согласно графику.

Анна Сидоркина, Начальник отдела по связям с инвесторами

Спасибо, Алексей. Дамы и господа, мы переходим к сессии вопросов и ответов. Ещё раз хотела бы вам напомнить, что сегодня здесь с нами присутствуют Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования, Виктор Савельев, Директор Дирекции по геологии и добыче, Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций, также здесь с нами Александр Дыбаль, Заместитель Генерального Директора по корпоративным коммуникациям и Юрий Кальнер, Начальник Департамента стратегического планирования. Все готовы ответить на ваши вопросы. Спасибо.

Любовь Никитина - Renaissance Capital

Добрый день, Никитина Любовь, Ренессанс-Капитал, у меня 3 вопроса. Скажите пожалуйста, какие у вас планы по КАПЕКСу на этот год, это вопрос первый. Второй вопрос, в отчётности сказано, что вы привлекли кредит 600 млн. долларов, вы не могли бы раскрыть, для каких целей. И, соответственно, ваши планы на этот год, это последний кредит, либо вы планируете привлечение средств на рынке облигаций рублёвых, может быть ещё какие-то кредитные линии открывать. Вы не могли бы про эту часть рассказать немножко?

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Алексей Янкевич, я отвечу на Ваш вопрос. Что касается наших планов по КАПЕКСу на этот год, то они сохраняются на том уровне, что мы уже объявляли, по основным нашим программам рост КАПЕКСа к 2010 году составит 10%. Что касается кредита в 600 млн. долларов, то мы его ещё не привлекли, мы подписали и готовы привлечь этот кредит тогда, когда нам это будет нужно. Что касается кредитного портфеля, то также наши планы ранее заявленные, они не меняются, как я и говорил, те заимствования, которые мы сделали в 1 квартале, они являются скорее не только на 1 квартал, а на будущее, соответственно, до конца года мы не ожидаем дополнительных существенных заимствований.

Максим Мошков - UBS

У меня, если позволите, 2 вопроса. Первый к блоку апстрим касательно проектов на Ямале. Вот в связи с тем, что Транснефть объявила о том, что она, скорее всего, будет пересматривать планы по строительству нефтепровода Заполярье - Пурпе, какая ситуация с этим проектом? Поскольку, как я понимаю, что это очень важно для ваших планов по освоению Мессояхского месторождения. И второй вопрос, который действительно интересует всех инвесторов в настоящий момент, это ситуация с налогообложением, т.е. в какой точке мы сейчас находимся и что вы считаете наиболее вероятным сценарием с точки зрения налогообложения для нефтяной отрасли. Спасибо.

Виктор Савельев, Директор Дирекции по геологии и добыче

Виктор Савельев, я отвечу на первый вопрос. Что касается наших планов по развитию ямальских активов, то планы мы пока не меняем, да и, в принципе, нет никаких для этого оснований, потому что мы сбили наши планы с Транснефтью и 2015 год ввода в активную фазу проекта, он пока подтверждается всеми заинтересованными сторонами.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Алексей Янкевич, я отвечу на вторую часть вопроса, касающуюся изменений в налогообложении. Как вы все наверное знаете, уже достаточно долгое время ведётся работа над новой налоговой системой, Министерствами, совместно с компаниями. Как первый шаг к этой новой налоговой системе рассматривается некий промежуточный вариант изменения экспортных пошлин, так называемая система 60/66, о которой так же многие слышали. Ну, и с учётом возросших цен на нефть, сейчас предлагается модифицированный вариант этой системы 66, называемый системой 55/86, которая означает, что свыше 90 долларов за баррель процент взимания экспортной пошлины на нефть несколько снижается до 55, а на нефтепродукты наоборот увеличивается до 86. Сразу предвосхищая ваши вопросы, скажу, что мы просчитывали эту систему на нашей компании, мы от неё, ну точно не проигрываем, в краткосрочной перспективе. Что касается долгосрочной перспективы, то безусловно выигрываем, учитывая наши планы по росту и увеличению и по запуску новых активов. Что касается сроков введения этой системы, то сейчас прогнозировать сложно, но... Я ответил на ваш вопрос?

Лев Сныков – VTB Capital

Да, добрый день. У меня наверное два вопроса. Во-первых, по поводу ситуации на рынке бензина, вы, в принципе, его коснулись. Значит, можно ещё раз, какие вы ожидаете изменения, может быть, в структуре бизнеса, в структуре продаж нефтепродуктов как ответ на действия Правительства, если говорить о 2 квартале против 1 квартала. Второй вопрос, как обстоит ситуация с реструктуризацией активов Славнефти. Т.е., если есть какой-то график, может быть, раздела активов либо какие-то новые движения по этой сделке? Спасибо.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока даунстрим

Что касается рынка бензинов, то здесь ситуация, с нашей точки зрения, следующая. Что касается нашей компании, то в 1 квартале 2011 года мы увеличили объёмы поставок автомобильных бензинов на внутренний рынок на 13% по сравнению с 1 кварталом предыдущего года и в ближайшее время, т.е. в конце апреля, начале мая предпринимаем дополнительные меры по увеличению объёмов переработки и производства, и поставок на внутренний рынок автомобильных бензинов. В частности, допустим, в мае, у нас рост производства высокооктановых бензинов составит до 50% по сравнению с маем предыдущего года. В определённой мере это связано, конечно, и с увеличением доли на московском заводе

и с ремонтом в мае прошлого года и всё равно это достаточно существенный объём и по нашим представлениям в ближайшее время рынок автомобильных бензинов даже при условиях того, повышенного, скажем так, спроса на бензины, который наблюдался в марте, в апреле, потребности рынка будут удовлетворены. Что касается поставок бензина в отдельные регионы, допустим, возьмём сибирский регион, апрель. По нашим оперативным данным по итогам апреля поставки в Алтайский край у нас выросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 35%, в Новосибирскую область на 27%, в Свердловскую область, ну, это Урал уже, на 19%. Ну, то, что возникли те ситуации, о которых вы знаете, наверное, это всё-таки проблемы не увеличения поставок нефтепродуктов на соответствующие рынки, это проблема повышенного ажиотажного спроса на нефтепродукты в условиях падения и замораживания цен.

Юрий Калнер, Начальник Департамента стратегического планирования

Что касается Славнефти, вторая часть Вашего вопроса. Юрий Кальнер, Начальник Департамента стратегического планирования, постараюсь ответить. Ну, вы наверное уже привыкли за то небольшое время, которое компания общается с инвесторами и аналитиками, что компания комментирует события и свершившиеся факты. В отношении Славнефти хочу сказать, что свершившемся фактом является то, что Мессояхский проект был выведен в самостоятельное и отдельное предприятие и управляется напрямую акционерами на паритетных условиях, и об этом были соответствующие сообщения и комментарии. Относительно других активов Славнефти никаких событий нет пока, никаких комментариев мы, соответственно, делать не можем.

Константин Черепанов – UBS

Здравствуйте, Константин Черепанов, ЮБС. Я хотел бы уточнить, каковы у компании планы по развитию сети заправок, собираетесь ли вы расширять свою сеть, может быть, приобретать каких-то региональных игроков и, в особенности, ваши планы по развитию ритейла, в свете того, что антимонопольная служба постоянно выдвигает нефтяным компаниям обвинения в монополизме, в монополизации локальных сбытовых рынков, вот, хотелось бы получить ваш ответ на этот вопрос. И второй вопрос касательно возможной вашей дальнейшей вашей экспансии в Европу. Существует ли интерес или стратегические планы по приобретению сбытовых активов в Европе либо перерабатывающих активов? Спасибо.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока Даунстрим

Владимир Константинов. Наша стратегическая цель это качественное совершенствование нашей сети АЗС, поэтому прежде всего мы ориентируемся на то, чтобы, с одной стороны, завершить процесс ребрендинга наших АЗС и он должен быть завершён в этом году, с другой стороны мы проводим широкомасштабную реконструкцию нашей сети АЗС. Что касается приобретения новых сетей, мы не отказываемся от того, что, если сеть будет эффективной, мы

будем пытаться её приобрести. И в принципе мы стратегически готовы, чтобы идти в новые регионы, в которых наше присутствие до сих пор невелико, тем самым, мы пытаемся снизить риски, скажем так, воздействия ФАС на процесс развития, расширения нашей сети. Т.е., если это новые, эффективные регионы, да, мы будем приобретать в этих регионах сети. Что касается общего увеличения нашей сети, то нашими планами не предусмотрено кардинальное увеличение сети, в частности, допустим, до 2012 года по нашему 3х-летнему плану увеличение сети может составить до 5%, т.е. это не сравнимо с теми объёмами продаж и прокачки и удельных продаж, которых мы уже достигли в 1 квартале и которых можем достичь в этом году. Так, ещё раз акцент не приобретение новых сетей, а реконструкция, ребрендинг, качественное совершенствование, качественное преобразование нашей существующей сети.

Юрий Калнер, Начальник Департамента стратегического планирования

Вторая часть Вашего вопроса относительно нашего международного развития. Юрий Кальнер. Отвечая на этот вопрос, наверное имеет смысл разбить ответ на две составляющие, относительно зарубежных активов, где Газпром нефть уже участвует и остальных рынков. Ну, по первой части это прежде всего НИС и здесь следует отметить, что опыт работы у нас с этой компанией показал значительные мощности и возможности НИСа, как самостоятельного и сильного игрока, несмотря на то, что рынок Балкан представляет собой довольно сложную конструкцию, с точки зрения конкуренции и работы там. Мы видим определённые возможности для развития НИСа на Балканском рынке. Кроме того, по целому ряду направлений, логистические решения, например, водные открывают дополнительные возможности для работы на других рынках тоже. Поэтому мы действительно ищем возможности расширения нашего бизнеса вокруг компании НИС. Что касается других возможностей международного развития, если говорить о европейском рынке, то, относительно даунстримовских активов, надо подчеркнуть, что компанию в первую очередь интересует масштаб операций с нефтью, и когда наш масштаб операций с нефтью достигнет определённых величин, покрытие этих операций даунстримовскими активами или даунстримовскими операциями будет иметь серьёзный интерес, а на сегодняшний день мы достаточно тщательно изучаем существующие возможности игроков, оцениваем, но конкретных планов в среднесрочной или краткосрочной перспективе по приобретению каких-то мощностей у нас пока нет. Спасибо.

Анна Сидоркина, Начальник отдела по связям с инвесторами

Спасибо большое за участие в нашем конференц-колле. Мы заканчиваем сегодняшнюю телефонную конференцию. Спасибо за то, что вы нас слушали. Если у вас остались вопросы, пожалуйста обращайтесь в инвест-релейшенс, мы всегда вам готовы помочь. Спасибо ещё раз менеджменту компании за то, что так подробно осветили все аспекты деятельности Газпром нефти. Ещё раз спасибо за участие и всего хорошего.