

ОАО «Газпром нефть»

Финансовые результаты за 2-й квартал 2011 года 3 августа 2011 года

Анна Сидоркина, Начальник отдела по связям с инвесторами

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Разрешите мне открыть конференц-звонок, на котором вашему вниманию будут представлены финансовые результаты компании за 2 квартал 2011 года по стандартам US GAAP и представить участников сегодняшнего конференц-колла. С презентацией и комментариями непосредственно по финансовой отчётности выступит Директор Дирекции экономики и планирования, заместитель Финансового Директора Компании Алексей Янкевич, о деятельности блока ап-стрим за отчётный период расскажет Борис Зильберминц, Заместитель Генерального Директора по геологоразведке и добыче, затем выступит Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики и инвестиций блока даун-стрим. Кроме того, у нас здесь присутствует Юрий Кальнер, это Начальник Департамента стратегического развития и на сессии вопросов и ответов он присоединится к спикеру. Перед тем как мы начнём презентацию, которую вы сейчас можете видеть на сайте в режиме веб-каста, мне бы хотелось напомнить, что данная презентация и все комментарии к ней, а также все заявления, которые будут сделаны в ходе конференц-колла, могут содержать или содержат заявления прогнозного характера, касающиеся финансового положения и результатов деятельности, бизнеса Газпром нефти. Все заявления, за исключением утверждений 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 и допущениях руководства и учитываю известные и неизвестные риски и неопределённости, которые могут привести к тому, что фактические результаты и показатели или события будут существенно отличаться от тех, которые содержались или подразумевались в телефонной конференции. Теперь разрешите передать слово Алексею Янкевичу. Спасибо.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Добрый день, уважаемые господа. Спасибо, что присоединились к конференц звонку по тогам выхода отчетности за 2 квартал и первое полугодие 2011 года . Результаты за первое полугодие смело можно назвать хорошими. Финансовые показатели компании существенно улучшились. Так, выручка компании выросла в первом полугодии на 39% по отношению к прошлому году. Операционная прибыль выросла на 58%, чистая прибыль на 74%. Так же, улучшились и основные операционные показатели, вырос суммарный объём добычи углеводородов на 7,7% к прошлому году, существенно вырос объём переработки, практически на 19% и вырос объём продаж через премиальные каналы

практически на 45%. Из важных событий хочу отметить начало выпуска бензинов качества евро-5 на Омском заводе и подписание Президентом закона о введении налоговых льгот для Севера ЯНАО, это очень позитивное событие, которого мы долго ждали, и которое существенно улучшает экономику наших проектов в данном регионе.

Что касается внешней среды, в которой работали нефтяные компании в первом полугодии, она была благоприятна, рост цены марки Brent составил 11% квартал к кварталу и около 50% год к году. При этом экспортная пошлина, которая устанавливается с определённым временным лагом, достигла максимальных значений именно во 2 квартале, по сути, догнав цены. Из-за этого пошлина во 2 квартале оказалась несколько больше, чем она должна была бы быть, если бы устанавливалась день в день, а в 1 квартале, соответственно, меньше. Вот этот эффект дьюти-лага, как раз и обусловил то, что результаты многих нефтяных компаний во 2 квартале были несколько скромнее, чем могли бы быть, если бы пошлина устанавливалась равномерно. Вслед за ростом мировых цен и ростом спроса на внутреннем рынке, увеличились и внутренние цены на нефтепродукты, притом, что, конечно, и мы, и другие нефтяные компании принимали наши ценовые решения взвешенно и аккуратно, с учётом пристального внимания ФАСа и других контролирующих органов. Вследствие роста мировых цен на нефть произошло укрепление рубля, во 2 квартале и в целом в течении полугодия, относительно прошлого года. Это несколько сократило тот позитивный эффект от роста цен, увеличив в долларовом выражении наши рублёвые расходы, как операционные так и капитальные. Кроме того, в первом полугодии 2011 года была введена повышенная пошлина на бензины и нефть, для того чтобы сдерживать цены и избежать дефицита бензинов на внутреннем рынке, но конкретно на нашу компанию это решение повлияло несущественно, т.к. наши экспортные объёмы данных продуктов небольшие. Сейчас я хотел бы передать слово Борису Семёновичу Зильберминцу, который расскажет об итогах работы блока разведки и добычи.

Борис Зильберминц, Заместитель Генерального директора по разведке и добыче

Коллеги, добрый день. Как уже было сказано, результаты довольно хорошие, апстрим объёмы добычи углеводородов выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти на 8%. Ключевые события первого полугодия - это то, что наши газовые залежи работают на полную мощность и до конца года мы ожидаем добычу в объеме до 4 млрд.куб. м. газа или около 3,2 млн. тонн нефтяного эквивалента. По проекту Мессояха: совместно с ТНК-ВР мы завершили сейсмику зимнего сезона, сейчас производится бурение разведочных и оценочных скважин и подготовка к опытно-промышленной эксплуатации данного месторождения. По активам Оренбурга и Нового порта, которые в этом году Газпром передаёт Газпром Нефти, значит, по Оренбургу - месторождение в активной разработке, мы будем проводить тендер на серьёзные объёмы бурения, к которому уже приступим в 4 квартале текущего года. По Новому порту, вы знаете, мы издавали пресс-релиз, в апреле прошёл атомный ледокол, подтвердив возможность экспорта нефти северным морским путём, Сейчас мы изучаем добычные возможности данного месторождения, чтобы понять, какие объёмы будут транспортироваться на пике добыче и на полке, а также объёмы добычи на стадии опытно-промышленной эксплуатации. По "СеверЭнергии" принята долгосрочная

стратегия актива и самим предприятием представлена на утверждение Советом Директоров и планируется, что первый газ из месторождения "СеверЭнергии" пойдёт в конце этого или в 1 квартале следующего года. По международным проектам, по проекту Бадра мы завершили все сейсмические работы, завершаем строительство пилотного лагер. В августе-сентябре он будет завершён, соответственно, мы сможем размещать персонал уже непосредственно на месторождении. Прошёл тендер по выбору подрядчиков на бурение, им стала компания Шлюмберже и соответственно, мы будем приступать к этапу уже бурения скважин на месторождении, с тем, чтобы в 2013 году выйти на объёмы первоначальной добычи, прописанные в контракте. По Экваториальной Гвинее, мы сейчас занимаемся выбором точек для заложения разведочных скважин. До конца года обе точки будут определены и, соответственно, мы будем работать с буровым клубом, который существует в Западной Африке для определения возможностей для бурения на шельфе Экваториальной Гвинеи. По Венесуэле мы получили разрешение на бурение оценочных скважин. Вместе с национальной компанией Венесуэла PDVSA было согласовано решение о ранней добыче с тем, чтобы чуть ускорить получение продукции от месторождения. По Кубе, буквально, совсем недавно мы подписали окончательный документ в Гаване совместно с нашими партнёрами компанией Петронас и государственной Купет. Газпром нефть теперь участник проекта по разведке четырёх шельфовых блоков на Кубе, совместно с компанией Петронас. Бурение первой разведочной скважины ожидается в 4 квартале текущего года или в 1 квартале 2012 года. По компании НИС, в первом полугодии добыча выросла года к году на 25%. В целом хочу сказать, что мы более, чем удвоили объём добычи НИСа, с тех пор, как Газпром нефть пришла в Сербию и занялась этим активом. Соответственно, мы планируем и в дальнейшем развивать геологоразведку и наращивать объёмы добычи в Сербии.

По нашим базовым активам мы, по большей части, стабилизировали добычу; по нашим растущим активам - это Приобское месторождение и Салым -, у нас идёт рост. Мы ввели в действие, после длительного ремонта газокompрессорную Лугинецкую станцию совместно с предприятием "Томскнефть" ВНК. В первом полугодии прошла очень активная программа, особенно в регионе Ноябрьска и Муравленко, по остановке нерентабельного фонда скважин - почти 200 скважин было остановлено и мы, соответственно, чтобы компенсировать выпадающие объёмы добычи нефти нарастили объёмы геолого-технических мероприятий. Соответственно наращивание происходит с развитием новых технологий, о которых я скажу чуть позже.

На следующей странице представлена динамика наших показателей. Я уже сказал, рост к соответствующему периоду прошлого года составляет 7,7% и к прошлому кварталу 1,2%. Главным драйвером роста добычи по нашим совместным предприятиям была работа Салым Петролеум Девелопмент, которому удалось после отставания в 1 квартале по объёмам добычи, догнать и даже перевыполнить план по полугодию и, соответственно, высокими темпами добычи продолжить работать дальше. По дочерним предприятиям Газпром Нефти наша добыча нефти выросла почти на 1% квартал к кварталу, и на 0,1% год к году..

Следующая страница - те современные технологии, которые мы применяем и планируем в дальнейшем развивать с тем, чтобы повысить эффективность своей деятельности и увеличить

объёмы добычи. Вы знаете, что в конце мая текущего года мы подписали стратегическое соглашение с компанией Шлюмберже о сотрудничестве и уже начали использовать технологии, не применявшиеся никогда ранее в России, а в ряде случаев и в мире. В частности, мы используем данные технологии на месторождении Бадра в Ираке.

Кроме того мы рассматриваем возможность сотрудничества с другим технологическим мейджером, компанией Везерфорд, в частности, в сфере бурения многоствольных скважин с применением гибких труб, с тем, чтобы понизить стоимость бурения скважин и увеличить охват на месторождениях, тем самым увеличивая дебет. Далее приведены ряд специальных проектов, которые мы уже испытываем довольно успешно, а именно: пенные гидроразрывы пласта на Приобском месторождении приводят к увеличению дебета порядка 25%-30% по сравнению с обычным ГРП, тестовое бурение горизонтальных скважин с применением многоступенчатого ГРП и другие работы, которые показывают свой значительный эффект. На следующие 2 слайда я бы хотел передать снова слово Алексею Янкевичу, чтобы сосредоточиться на том экономическом эффекте, который получает Газпром Нефть и ап-стрим сектор компании от изменений налогового режима.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Уважаемые господа, как я уже говорил, недавно был подписан закон, устанавливающий налоговые льготы для месторождения Севера ЯНАО, это 10-летние налоговые каникулы по налогу на добычу полезных ископаемых. В этом регионе у нас 2 группы месторождений - Мессояхская группа и группа месторождений "Северэнергии". На данном слайде приведена та добыча, которая будет подпадать под льготы, суммарный эффект для компании составит порядка 130 млрд. рублей, это не дисконтированная сумма. Сумма, как вы понимаете, существенная. Нужно, правда, отметить, что даже с учётом данной льготы при действующей системе пошлин, Мессояхская группа проектов окупается только при цене нефти около 100 долларов за баррель. Но есть ещё одна хорошая новость. Несколько недель назад состоялось совещание в Киришах, под председательством Премьер-министра, на котором было принято решение о переходе на новую систему расчёта экспортных пошлин, так называемый режим 60-66, который предусматривает снижение экспортной пошлины на нефть, переход коэффициента 65 в формуле к 60 и установление единой экспортной пошлины на нефтепродукты на уровне 66% от пошлины на нефть. Эффект от этого налогового решения положительный, мы в год получаем от введения данного режима порядка 200 млн. долларов. Не так давно мы проводили встречу с аналитиками, специально посвященную данной теме. Особенно ощутим эффект этого решения, именно, на наших новых проектах. Введение льгот по ЯНАО вместе с режимом 60/66 выводит, практически все, наши новые проекты в плюс и даёт существенный прирост NPV и стоимости этих проектов. На данном слайде мы показали по четырём нашим основным группам месторождений, какой эффект мы получим от введения этого нового налогового режима. Так вот, суммарный эффект в виде увеличения NPV проектов составляет порядка 3,7 млрд. долларов, что примерно составляет около 15% от нашей капитализации. Это, по сути, означает, что стоимость компании должна вырасти где-то на 15%. Мы в ближайшее время планируем провести отдельную встречу для аналитиков и

вместе обсудим, как правильно включить данные проекты уже в новой налоговой системе в оценку стоимости компании. Предполагаю, что многие аналитики эти проекты просто в нашей стоимости не учитывали, ну, по той причине, что в действующей налоговой системе они были либо не окупаемы, либо имели NPV порядка нуля. Это всё, что касается ап-стрима. Сейчас я передаю слово моему коллеге Владимиру Константинову, который расскажет об итогах блока логистики, переработки и сбыта.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока даунстрим

Добрый вечер, коллеги. Я хотел бы сказать, что во 2 квартале, да и в первом полугодии 2011 года блок даун-стрим одновременно решал два комплекса задач. Первое - это максимальное использование тех оперативных преимуществ, которые мы получали в той макроэкономической ситуации, которая сложилась в первом полугодии, а с другой стороны последовательно решали наши стратегические задачи. Что касается макро условий и наших оперативных успехов, то я хотел бы остановиться на том, что, во-первых, мы увеличили объём переработки на 19% по сравнению с соответствующим периодом 2010 года, учитывая то, что переработка продолжает быть значительно более эффективной, чем экспорт нефти. С другой стороны мы последовательно реализовывали инвестиционные проекты в области переработки, в частности, мы успешно строим установки изомеризации на Московском и Ярославском заводах в целях повышения качества наших бензинов и перехода к высокооктановым бензинам. С другой стороны, также во исполнение требований технического регламента, мы строим установки гидроочисток дизельного топлива, гидроочисток бензинов, и на Омском и на Московском и на Ярославском заводах, а также на заводах НИСа, где мы являемся основным участником. Это стратегическая вещь, но с повышением качества моторных топлив, на которые направлено строительство установок, прежде всего, установок гидроочисток, мы постарались извлечь и оперативную пользу, оперативный финансовый результат, поскольку, производя моторное топливо более высокого качества, что сейчас ещё даже опережает требование технического регламента, мы получаем определённую, значительную экономию на акцизах. Поэтому мы существенно увеличили производство бензинов 4 класса, на Московском заводе мы их начали производить с января 2011 года, а в июне 2011 года, во 2 квартале, мы приступили к выпуску бензинов евро-5 на Омском заводе. Кроме всего прочего, мы готовим платформу для реализации наших стратегических планов по изменению структуры переработки на заводах. В частности, в июне мы провели тестовую переработку газового конденсата с месторождения СеверЭнергии на Омском заводе, учитывая то, что в недалёком будущем доля газовых конденсатов в общем объёме переработки у нас может существенно увеличиться.

Это первое направление, связанное непосредственно с переработкой. Что касается сбыта, то здесь мы, с одной стороны, использовали наши оперативные преимущества, связанные с тем, что именно ко 2 кварталу и к первому полугодю 2011 года у нас существенно изменилась структура автозаправочных станций. Мы провели практически до 70%-80% всех работ по ребрендингу, ввели значительное количество новых станций после реконструкции и строительства. Мы приобрели значительное количество автозаправочных сетей, как в

регионах нашего традиционного присутствия, так и в новых регионах и, таким образом, существенно увеличили объём премиальных продаж. Премиальные продажи у нас выросли, в целом по компании, на 45% по сравнению с первым полугодием 2010 года. Одновременно мы завершаем те работы, которые мы предусмотрели для себя в стратегических планах: мы до конца года должны завершить ребрендинг всех наших автозаправочных станций, запустить программы лояльности практически во всех регионах компании. Мы уже достигли достаточно существенного роста - более 30% по удельным показателям наших продаж на автозаправочных станциях, также увеличен объём продаж сопутствующей продукции на наших АЗС.

Мы уделяем существенное внимание развитию международного бизнеса. Активно реконструируются заводы в Сербии, в частности, в активной фазе находится строительство установки гидроочистки и гидрокрекинга на заводе в Панчево, которая обеспечит возможность производства бензинов евро-5 уже в 2012 году. Мы увеличим продажи на рынке Сербии в премиальных сегментах, занимаемся развитием и качественным совершенствованием структуры наших продаж с актива в Италии (Газпром нефть смазочные материалы). Что касается более подробной информации о нашей переработке, то здесь хотелось бы сказать следующее. Во 2 квартале 2011 года по сравнению с 2 кварталом 2010 года объём переработки увеличился у нас на 19%, причём основной прирост дали Омский и Московский заводы. Омский завод - 500 тыс. тонн прироста, это абсолютная реакция на рынок и следование соотношению эффективности поставок на внутренний рынок и экспорта. Рост на Московском заводе обусловлен, во-первых, фактором рынка, во вторых, фактором разницы в ремонтных циклах. Т.е. в 2010 году во 2 квартале был комплексный ремонт большой цепочки московского завода. По НИСу переработка осталась примерно на одном и том же уровне, учитывая, с одной стороны, технические возможности этих заводов, с другой стороны, эффективность переработки нефти в НИСе. Что касается качества наших моторных топлив, вы можете посмотрев на правую часть слайда, увидеть, что по сравнению с 2010 годом, у нас существенно сократился удельный вес нефтепродуктов, бензинов и дизельного топлива. По бензинам это качество не ниже 3го класса, поскольку 2й класс по бензинам в 2011 году был запрещён согласно требованиям технического регламента. Мы существенно увеличили, до 70% от общего объёма производство бензинов 3го класса и 11% общего объёма бензинов мы производили в качестве 4го и 5го классов. Что касается дизельного топлива, то здесь ситуация была немного другая. Согласно техническому регламенту, 2й класс действует до 5 сентября по действующему техническому регламенту. Мы в любом случае ориентировались на то, что, получая преимущество в акцизах за счёт производства продуктов более высокого качества, мы уменьшили удельный вес производства дизельного топлива 2го класса с 82% до 70% и существенно, до 30% увеличили производство топлива 4го и 5го классов. Существенно увеличилось производство авиационного топлива, авиа керосина, год к году на 21%, что тоже является достаточно важным, поскольку, вы помните, что в конце прошлого года были довольно существенные проблемы на рынке по снабжению потребителей в пиковые месяцы дизельным топливом, бензином и керосином.

Что касается общей структуры производства и распределения нефти и нефтепродуктов, это представлено на 17 слайде. Вы видите, что мы существенно увеличили во 2 квартале 2011

года по сравнению с 2010 годом производство и поставки продукции на внутренний рынок, т.е. рост поставок на внутренний рынок составил 22%. Увеличили мы и поставки на рынок СНГ, поскольку эффективность поставок на рынок наших соседей практически сравнима с эффективностью поставок на внутренний рынок. Что касается экспорта, тоже довольно существенный рост экспорта нефтепродуктов - 17% явился следствием роста объёма переработки и, соответственно, производства мазута в общей структуре увеличилось за счёт того, что у нас вторичные процессы загружены практически на 100% и любое увеличение переработки сопровождается производством продуктов, которые мы, по их качеству и по потребности на рынке, вынуждены поставлять на экспорт. Экспорт нефти снизился на 24%, это явилось следствием того, что мы видим на правой части слайда. Вы наверняка видите, что чёрная линия, это нетбэк экспорта нефти в 1 квартале, приблизилась к синей линии. Это значит, что разница в нетбэках экспорта нефти и нефтепродуктов уменьшилась, однако, всё равно, переработка продолжала быть эффективной. Алексей Янкевич говорил уже о причинах этого феномена, это лаг пошлины нефти и растущая цена на нефть. Что касается апреля, мая, июня, т.е., собственно, 2 квартала, то цена на нефть перестала расти настолько скачкообразно и активно, она выровнялась, следовательно, и лаг между ценой и пошлиной не стал так сильно влиять на соотношение эффективности поставок на внутренний рынок и экспорт. Одновременно выросли цены не нефтепродукты на внутреннем рынке, был фактически преодолен практический запрет на стабилизацию и неповышение цен на основные виды нефтепродуктов, который существовал с февраля по апрель. Соответственно, разница между переработкой нефти и поставкой нефти на экспорт ещё более увеличилась и, в отдельные периоды второго квартала, она составляла от 80 до 150 долларов на тонну. Естественно, в таких условиях, грех было не увеличить объёмы переработки.

Что касается премиальных сегментов, я уже говорил о том, что это одно из наших главных направлений и оперативной и стратегической деятельности. За счёт качественного изменения наших розничных сетей, как в области моторных топлив, так и в области керосина, и в области бункеровки, и в области масел нам удалось существенно, практически по каждому направлению, в серьёзных 2х-значных цифрах увеличить объёмы продаж в этих сегментах. И, соответственно, увеличить долю на рынке по всем направлениям. В частности, наша доля по рознице при торговле авиа керосином выросла до 18%, наша бункеровка до 17%. Хочу сказать, что мы действовали не только в направлении качественном, но и расширяли наши сети, наши возможности продаж. Это касается и объёма продаж масел и керосина, где у нас существенно расширилась география поставок, мы входим в новые аэропорты и на внутреннем рынке и за рубежом. Мы также выходим на новые рынки, в новые порты при бункеровке, это касается и внутренних путей и экспортных портов, здесь они приведены на слайде. В целом же, как и в области ап-стрима, в даун-стриме мы тоже оцениваем результаты нашей деятельности положительно. Спасибо.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Вернёмся к нашим финансовым результатам. Как я уже сказал, их можно считать хорошими. Рост выручки составил 39% год к году, EBITDA выросла ещё более значительными темпами на 57,7%. Это произошло за счёт того, что помимо роста выручки, мы существенно увеличили

объём переработки, оптимизировали структуру сбыта, структуру каналов и ассортимент и реализовывали другие мероприятия по повышению эффективности. Рост чистой прибыли составил 74%, что ещё больше, чем рост операционной прибыли, на рост чистой прибыли дополнительно повлиял результат от продажи части наших сервисных компаний по цене выше, чем их балансовая стоимость. Что касается динамики квартал к кварталу, то она была более скромной, как я уже сказал, в основном за счет эффекта дьюти-лага в виде экспортной пошлины, т.е., если бы пошлина устанавливалась день в день и была бы равномерной, то EBITDA во 2 квартале выросла бы относительно 1 квартала. Что касается чистой прибыли, то она даже снизилась, но здесь в основном эффект от наших операций хеджирования, т.е., что мы сделали, мы провели оценку наших нереализованных контрактов по программе хеджирования. В целом, результат за полугодие остался положительным, но из-за того, что, в 1 квартале мы отразили существенный положительный финансовый результат, чтобы выровнять, во 2 квартале мы сделали отрицательную корректировку, вот разница, как раз, и дала эффект снижения чистой прибыли. Без учёта этого эффекта динамика была бы похожа на динамику операционной прибыли.

На данном слайде вы видите традиционный факторный анализ изменения операционной прибыли, который мы проводим, анализируя наши результаты по сравнению с прошлым годом. Здесь видно, что, как раз, влияние внешней среды было положительным, оно дало где-то плюс 1,4 млрд. к EBITDA, но, кроме положительного влияния внешней среды, менеджмент тоже внёс свой существенный вклад - порядка 440 млн. составил именно эффект от действий менеджмента. Это и увеличение объёмов производства, и увеличение объёмов переработки, это оптимизация сбыта и это мероприятия по оптимизации затрат. Ну, и кроме того, положительный вклад внёсло увеличение финансовых результатов по нашим совместным предприятиям. Что касается изменения затрат год к году, затраты выросли, здесь много факторов, которые на это повлияли. Это и укрепление рубля, и увеличение нашей активности по ГТМ, вследствие улучшения макроэкономических условий, и начало добычи Синоманского газа, и увеличение тарифов естественных монополий, а также индексация заработной платы и индексация и увеличение стоимости нефтесервисных услуг. Но в целом год к году получился рост.

Что касается денежных потоков, то в отличие от 1 квартала, во 2 квартале ситуацию мы значительно улучшили, как и обещали. Мы заработали порядка 1 млрд. долларов свободного денежного потока, после вычета наших регулярных капвложений. Этот свободный денежный поток был использован для приобретений: мы увеличили долю в Сибирьэнерджи и выкупили 5% акций НИСа. Кроме того, выплатили дивиденды, оставшуюся часть за 2009 год. В результате заняли мы совсем не много, увеличение кредитного портфеля составило всего 168 млн. долларов. Остатки денежных средств на конец 2 квартала примерно соответствуют уровню начала года.

Объём наших инвестиций вырос, как в сравнении с прошлым годом, так и в сравнении с предыдущим кварталом. Динамика квартал к кварталу объясняется, в основном, сезонными факторами, особенно в части добычи и сбыта. Что касается переработки, то рост связан с активной фазой реализации программ по модернизации наших НПЗ, это строительство установок гидроочистки дизельного топлива на Омском НПЗ, начало строительства установки

изомеризации на МНПЗ и активная фаза реализации проекта по строительству гидрокрекинга в Панчево. Эти же факторы обусловили рост объёма инвестиций в переработку относительно прошлого года. Что касается роста инвестиций в добычу по сравнению с прошлым годом, здесь мы увеличили активность в наших ГТМах, увеличили объёмы бурения, это связано с тем, что макроэкономические условия улучшились и мы смогли реализовать дополнительные мероприятия. Кроме того, мы активно реализуем программу по расширению и модернизации розничной сети, с этим связан рост инвестиций в сбытовую сеть. Несмотря на то, что мы активно реализуем нашу инвестиционную программу, мы думаем над тем, чтобы удерживать и улучшать нашу финансовую устойчивость. Во 2 квартале нам даже удалось существенно улучшить соотношение Долг - EBITDA, он достиг минимального значения за несколько последних лет - 0,8. Кроме того, мы работаем над улучшением структуры нашего кредитного портфеля, а именно, сокращаем долю краткосрочных заимствований и сокращаем стоимость кредитного портфеля. Так, доля краткосрочного долга в нашей структуре сократилась на 25,6 процентных пунктов год к году и на 10 процентных пунктов квартала к кварталу, а средневзвешенная ставка снизилась примерно на 1% год к году, что тоже существенно. Подводя итоги, хочу сказать, что мы довольны результатами за первое полугодие. Мы существенно улучшили наши финансовые и операционные показатели, реализация всех наших крупных проектов идет по плану, и плюс мы наконец-то получили решение по налоговым льготам ЯНАО, чего мы долго ждали и долго добивались. Ну, и мы, в принципе, близки к решению по системе 60-66. Мы тоже считаем это очень позитивным фактором. Это, в общем-то, первый шаг к реализации налоговой реформы и показывает, что Правительство к нам прислушивается и, в будущем, мы надеемся на то, что налоговое окружение станет более благоприятным, особенно в части новых проектов. Спасибо за внимание, мы готовы ответить на ваши вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Вадим Митрошин – Открытие Капитал

Добрый день, это Вадим Митрошин, хотел бы 2 вопроса задать, если можно. Первый вопрос - вы упомянули возможное введение налогового режима 60-66, а также были разговоры по поводу возможной модификации, например, 55-86. Какой, на ваш взгляд, вариант имеет большую вероятность введения?

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Отвечу на первую часть вопроса. Ну, прежде всего скажу, что обе эти системы, и 60/66 и, 55/86, это некая модифицированная система, которая работает до 90 долларов на баррель, как 60-66, а свыше 90 долларов дополнительные налоги идут по ставке 55/86. В общем, оба эти режима дают по нам плюс. Мы считаем, что всё-таки более вероятной является система 60/66 и, в принципе, это публичная информация, была стенограмма совещания у Премьер-министра, и было дано достаточно чёткое поручение Правительству разработать соответствующий законопроект, который устанавливает именно система 60/66. Ну, и это в

принципе является неким консенсусом по отрасли, потому что модифицированная система 55/86 является более радикальной с точки зрения переработки, и несёт в себе большие риски с точки зрения внутреннего рынка.

Вадим Митрошин – Открытие Капитал

Спасибо большое. Вы упомянули про воздействие операций хеджирования на ваши финансовые результаты во 2 квартале, я так понимаю, что это, как раз, те 106 млн., которые показаны в качестве убытка по курсовым разницам. Мой вопрос состоит в том, если мы предполагаем, что рубль во второй половине года не будет сильно изменяться,, что нам стоит ожидать в связи с вашими операциями по хеджированию? Как этот эффект можно вообще спрогнозировать? Это будет ноль или это будет какая-то, может быть, другая цифра?

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Эффект по хеджированию, он на нашу отчётную дату, на 30 июня уже посчитан и зафиксирован. В целом за полугодие, как я уже сказал, он положительный, т.е., во 2 квартале, по сути, произошла корректировка или реверс того, что было отражено в 1 квартале. На будущее, до конца года, мы не ожидаем каких-то существенных эффектов на изменение наших финансовых результатов, связанных с операциями хеджирования, т.е. эффект наверное правильнее прогнозировать нулевой с точки зрения вот этой статьи.

Вадим Митрошин – Открытие Капитал

Спасибо огромное.

Андрей Громадин – JP Morgan

Добрый вечер, это Андрей Громадин из Джи-Пи Морган. У меня тоже 2 вопроса. Первый по поводу операционного денежного потока. В целом, мы видим, что при очень хороших результатах по росту чистой прибыли и показателя EBITDA, денежный поток не такой большой, как мы прогнозировали. И, в частности, это объясняется большим изменением рабочего капитала, у меня получается, что, как минимум, 1,5 млрд. долларов было инвестировано в рабочий капитал, скорректированный на выплачиваемые дивиденды, которые появились у нас во 2 квартале за 2010 год. Не могли бы вы рассказать по подробней, с чем связан такой большой рост дебиторки, т.е. что нам ожидать во втором полугодии, как прогнозировать операционный поток? Спасибо большое.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Действительно оборотный капитал за первое полугодие вырос. Да, действительно рост был больше миллиарда. Это связано, в первую очередь, с ростом цен, мировые цены на конец полугодия были существенно выше, чем цены на начало полугодия, так же, как и цены

внутреннего рынка. Кроме того, как я уже сказал, мы максимально старались увеличивать объём переработки, в связи с тем, что маржа переработки было достаточно высокой в первом полугодии. Ну, и естественно, когда увеличивается объём переработки, это не может повлиять на остатки. Остатки, естественно, в системе выросли. Ну, и кроме того, операционный цикл по экспорту этих продуктов, он всегда выше, потому что они экспортируются по железной дороге и товар в пути, плюс дебиторская задолженность. Т.е. основные факторы, которые я назвал бы это рост цен и рост объёмов переработки. Ну, кроме того, ещё сыграло то, что, как я уже говорил, мы увеличиваем объём продаж через премиальные каналы. Когда вы продаёте конечным потребителям, вы обычно продаёте на отсрочке. Что касается нашего прогноза, то мы не прогнозируем такого увеличения обратного капитала за второе полугодие, если не будет существенного изменения цен. Что касается запасов, возможно запасы несколько снизятся, мы их будем накапливать перед зимним периодом, т.к. в зимний период обычно ожидается дефицит по дизельному топливу и мы, чтобы этого избежать, будем накапливать запасы. Надеемся, что к концу года они снизятся.

Андрей Громадин – JP Morgan

Большое спасибо за детальный ответ. Можно ещё небольшой вопрос по поводу акцизов? Вот во 2 квартале они выросли на 180 млн. долларов и больше половины, по моим расчетам, это был, скорее всего, НИС. Вы могли бы сказать, может быть есть какая-то специфика по прогнозированию акцизов именно по НИС? Спасибо.

Алексей Янкевич, Директор Дирекции экономики и корпоративного планирования

Отвечая на ваш вопрос, скажу, что на наш взгляд НИС всё-таки далеко не основной фактор увеличения акцизов. Как я уже говорил, у нас существенно вырос объём переработки и, особенно, вырос объём продаж на внутреннем рынке, вырос спрос, выросли цены на внутреннем рынке. Естественно, когда растут продажи на внутреннем рынке, увеличивается и сумма акцизов. Что касается НИСа, то действительно по НИСу увеличились акцизы в этом году, но они в принципе все перекладываются на потребителя, поэтому здесь нет какого-то влияния отдельного на наш финансовый результат.

Андрей Громадин – JP Morgan

Спасибо.

Александр Бурганский – Открытие Капитал

Здравствуйте, это Александр Бурганский, из Открытие Кэпитал. У меня вопрос, если можно, к Борису Зильберминцу. Вы не могли бы прокомментировать, ситуацию с падением добычи на существующих месторождениях, в основном, в Западной Сибири. И связанный с этим вопрос, на каком уровне вы видите пик добычи на Приобском месторождении и какие, возможно,

новые технологии, вы можете использовать для того, чтобы как-то продлить или увеличить этот период. Спасибо.

Борис Зильберминц, Заместитель Генерального директора по разведке и добыче

Александр, спасибо за вопрос. По темпам снижения добычи наши месторождения постепенно проходят третью стадию разработки, когда наибольшие темпы снижения добычи, и, переходя в четвертую, мы уже их, соответственно, стабилизируем. И по нашим основным месторождениям возрастным, Ноябрьск и Муравленко, мы сейчас эту ситуацию видим. В то же время мы по свои 100% активам стабилизируем добычу и это в основном происходит за счёт Приобского месторождения, на котором мы ожидаем пик добычи порядка 10 млн. тонн и планируем держать эту полку в течение порядка 3х лет.

Анна Сидоркина, Начальник отдела по связям с инвесторами

Дамы и господа, это Анна Сидоркина, отдел по работе с инвесторами. К сожалению, вопросов больше нет.

Если у вас будут дополнительные вопросы, пожалуйста, направляйте их в отдел по работе с инвесторами. Спасибо всем участникам и компании Открытие Кэпитал за организацию конференц-звонка. Всего доброго, до свидания.