

## ОАО «Газпром нефть»

### Финансовые результаты за 2-й квартал 2012 года 13 августа 2012 года

#### **Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами**

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Меня зовут Анна Сидоркина, Investor Relations. Разрешите мне открыть конференс-колл, на котором вашему вниманию будут представлены наши финансовые и операционные результаты за 1-е полугодие 2012 года, которые подготовлены по стандартам МСФО.

Сперва разрешите представить наших сегодняшних участников конференс-колла. С презентацией и комментариями непосредственно по финансовой отчетности выступит член Правления, заместитель генерального директора Компании по экономике и финансам Алексей Янкевич; о деятельности блока Upstream за отчетный период расскажет Михаил Жечков, начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream; затем выступит Владимир Константинов, начальник департамента экономики и инвестиций блока Downstream; а на сессии вопросов и ответов к нам присоединится начальник департамента стратегического планирования Сергей Вакуленко.

Перед тем, как мы начнем презентацию, которая сейчас доступна на нашем веб-сайте в режиме вебкаста, мне бы хотелось еще раз вам напомнить, что презентация, которую мы сегодня вам расскажем, все комментарии к ней, а также все заявления, сделанные в ходе конференс-кола, могут содержать и содержат заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения, результатов деятельности и 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, основанные на текущей ситуации и допущениях руководства, и учитывают известные и неизвестные риски и неопределенности, 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 вам большое за внимание и разрешите мне передать слово Алексею Янкевичу.

#### **Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам**

Уважаемые дамы и господа, представляю результаты деятельности Группы Газпром нефть за 6 месяцев 2012 года. Результаты можно смело назвать хорошими. Все наши основные показатели выросли за 6 месяцев 2012 года.

Скорректированная EBITDA, с учетом доли в совместных предприятиях, выросла по сравнению с прошлым годом на 7%. Чистая прибыль также выросла несмотря на отрицательную курсовую разницу при переоценке кредитного портфеля (в прошлом году курсовая разница была положительной)

Выросли основные производственные показатели: объем добычи углеводородов вырос на 5%, переработка – на 8%, а продажи в премиальных сегментах выросли на 27%, при этом средняя прокачка на одну АЗС выросла на 32%, обеспечив нам уверенное первое место среди компаний российского нефтяного сектора.

Хочу также отметить ряд важных событий по итогам как 6 мес. 2012г., так и 2-го квартала - это запуск добычи по проекту СеверЭнергия, пуск установки гидроочистки бензина каталитического крекинга на ОНПЗ, и начало производства бензина 5 класса на ЯНОСе и 4 класса на МНПЗ.

Если сравнивать 2-ой квартал с предыдущим 1-м кварталом, то уровень добычи остался примерно на том же уровне, переработка выросла на 10%, а операционная прибыль снизилась, в принципе, как и у других компаний, в основном из-за негативного влияния так называемого duty-lag, отставания по экспортной пошлины, которое серьезно сказалось на результатах практически всех компаний в связи с достаточно резким снижением мировых цен во 2-м кв. 2012г.

Теперь позвольте перейти к анализу макроэкономической ситуации в 1 полугодии и 2-м квартале, которая обусловила именно такие результаты компаний сектора. Как я уже сказал, цены на нефть

во 2-м квартале серьезно снизились и снизились достаточно резко. При этом, как вы знаете, когда происходит снижение цен на нефть, в связи с тем, что пошлина устанавливается с ежемесячным лагом, то пошлина снижается с опозданием, а когда рост цен на нефть сменяется снижением, то бывает, что экспортная пошлина как бы «догоняет» и при снижении цен на нефть мы можем наблюдать рост экспортной пошлины, что мы и видим во 2-м квартале на графике: при снижении цен на нефть пошлины на нефть выросли. Это сформировало негативный эффект duty-lag, который обусловил существенное снижение прежде всего эффективности Upstream во 2-м квартале 2012г.

На правом верхнем графике вы видите, что чистая цена Upstream (это нетбэк минус НДС) снизилась с 28 долларов на баррель до 14 во 2-м квартале 2012г. Как Компания с большой долей переработки, мы в меньшей степени пострадали от этого снижения, но в целом на наши результаты это тоже повлияло.

Что касается динамики за 1-е полугодие по сравнению с прошлым годом, то в целом ценовая макроэкономическая ситуация аналогична: цены выросли незначительно. В целом внешняя среда оказала незначительное влияние на результаты нефтяных компаний, что будет видно далее при факторном анализе операционной прибыли.

Далее я хотел бы передать слово моему коллеге Михаилу Жечкову, который расскажет об итогах деятельности блока Upstream.

#### **Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream**

Здравствуйте, дамы и господа. В продолжение сообщения Алексея Янкевича я хотел сказать, что итоги 1-го полугодия 2012г. для блока разведки и добычи были успешными. В 2012 г. мы ожидаем сохранить тенденцию роста объемов добычи. Рост должен составить более 4,5%, в основном этот рост обеспечен за счет присоединения Оренбурга, за счет газового фактора, а также мы эффективно работаем с базовой добычей и, соответственно, повышаем эффективность закачки.

По текущим активам основными факторами роста во 2-м полугодии будут Ноябрьскнефтегаз и Муравленковскнефть за счет бурения новых скважин. Также предусматривается сохранение активности бурения по Хантос и увеличение ГРП во 2-м полугодии.

Что касается эффективности по управлению затратами, надо сказать, что в целом Газпром нефть в 1-м полугодии эффективнее, чем в среднем наши конкуренты. У нас снижение на 4,8%. Основной фактор снижения – это рост по газовой составляющей, при этом по нефти по удельным lifting cost мы снижаемся на 1,9%. Эффективность в части управления затрат обусловлена тем, что мы достаточно успешно в этом году поставили целевые ориентиры и применили показатели бенчмаркинга в части OPEX затрат. В этом году мы также будем использовать этот опыт при установлении целевых ориентиров в части капитальных вложений на 2013г., т.е. существует программа по оптимизации затрат, которая обеспечивает достижение KPI.

Что касается повышения технологической эффективности: за 1-е полугодие пробурено 20 скважин с горизонтальным окончанием, что на 25% больше по сравнению с тем же периодом 2011 года. Средний дебит скважин с горизонтальным окончанием составил 102 тонны в сутки, на 40% выше среднего дебета по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, а в 2011 году дебет был 64,8 тонн в сутки. Это достигнуто за счет увеличения длины горизонтальных стволов, если в 2011 году было 457 метров, то в 2012 году это уже 678 метров. А также за счет увеличения эффективной мощности, т.е. в 2011 году – 67,3%, в 2012 году мы планируем и уже достигаем показателя 88,2%.

Также необходимо сказать, что мы успешно реализуем программу по многостадийному ГРП. На сегодняшний день мы успешно провели 2 многостадийных ГРП на Вынгаяхинском и Приобском месторождениях, достигнув притока нефти 210 и 101 тонны в сутки, соответственно. В целом по году мы планируем сделать 18 многостадийных ГРП. Эффективность этого мероприятия в среднем поднимает дебет с 35-40 тонн до 100-200 тонн в сутки.

Далее в продолжение темы, которую мы затрагивали в 1-м квартале, мы активно занимаемся реализацией проекта по трудно-извлекаемым запасам. В целом в Компании порядка 550 млн. тонн трудно-извлекаемых запасов, т.е. практически 55,4% от всех запасов, находящихся на государственном балансе. Соответственно, на слайде представлена эффективность по 53 скважинам – это 1 782 тонны в день, т.е. прирост порядка 33,6% суточной добычи. Во 2-м полугодии мы

планируем реализовать 81 скважину, добыча 2 722 тонны в сутки. По этой программе вовлекли в разработку 3,2 млн. тонн в 1-м полугодии. До конца года планируется вовлечь в разработку запасов порядка 8,1 млн. тонн.

Касательно крупных проектов, на Новопортовском месторождении мы расширили программу ОПР, в бурении 4 эксплуатационных скважины, был проведен отбор и выбраны подрядчики по строительству арктического терминала отгрузки нефти, стартовала строительство УПН. На Мессояхе мы продолжаем программу ГРП, а также приступили к реализации ОПР. В новом для нас регионе Оренбург мы наращиваем активность бурения. Во 2-м квартале у нас работало 18 станков (включая ЗБС) по сравнению с 6 в 1-м квартале. Также в СеверЭнергии мы приступили к строительству 2-ой очереди УКПГ и запустили ОПР по нефти. На Восточно-Сибирских активах также позитивная динамика. На Куюмбе мы завершили годовой план по сейсмике, а также расширяем программу ГРП и ОПР. По Чонскому проекту в июне во время Петербургского экономического форума мы подписали соглашение с японской стороной на совместную геологоразведку южного модуля.

Что касается зарубежных проектов, то это безусловно NIS с продолжающимся ростом добычи (+10% по сравнению с прошлым годом). Мы также находимся на этапе вхождения в ряд зарубежных проектов в данном регионе. На Бадре в конце прошлого года мы приступили к бурению и приступили к детальному проектированию УПН. В Венесуэле на месторождении находится уже 3 станка и завершено строительство стратегических площадок и подъездных путей для 5 скважин. Касательно Кубы, где оператором выступает наш партнер Petronas, в результате бурения мы получили сухую скважину и сейчас идет оценка дальнейших перспектив проекта.

У меня все, спасибо.

#### **Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами**

А теперь разрешите передать слово Владимиру Константинову, начальнику департамента экономики инвестиций блока Downstream

#### **Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока Downstream**

Добрый день, уважаемые дамы и господа. В области переработки мы выделяем в 1-м полугодии события в следующих двух направлениях: 1-е направление – дальнейший рост объемов переработки, как наиболее эффективного направления использования нефти, и 2-е направление – это качественное совершенствование наших нефтеперерабатывающих заводов, которое выражается прежде всего в том, что мы вводим в действие новые установки, повышающие качество наших продуктов. Это уже упомянутая Алексеем Янкевичем установка гидроочистки бензина каталитического крекинга на Омском заводе, также комплекс фасовки масел на Омском заводе. В результате ввода этих установок и ряда других более мелких, но не менее важных для Компании, установок мы смогли существенно поднять качество нашей продукции и получить довольно существенный финансовый результат за счет разницы в акцизах между классами моторных топлив. Что касается целей до конца года, то здесь они в принципе не изменились: мы и далее будем вводить серьезные установки. До конца года мы введем в действие установку гидроочистки дизеля на Омском заводе, мы проведем реконструкцию установки гидроочистки дизельного топлива на Московском заводе, мы вступим в завершающую фазу строительства и ввода в действие комплексной установки гидрокрекинга и гидроочистки на заводе в Сербии (завод NIS - Панчево).

Что касается сбыта, то здесь наши действия и цели также остаются неизменными. Мы наращиваем очень высокими темпами премиальные продажи, рост у нас составил 27% по сравнению с 1-м полугодием прошлого года. Мы расширяем и совершенствуем сеть наших АЗС, мы расширяем сеть за пределы России. В частности знаковым является открытие 4-х АЗС на франчайзинге на территории Украины. Мы существенно увеличиваем удельные продажи в расчете на 1 АЗС, у нас они выросли на 24% (2 кв. 2012г. по сравнению со 2 кв. 2011г., средняя прокачка по АЗС на территории России и СНГ). Мы активно развиваем сеть продаж сопутствующих товаров и услуг, эти продажи выросли за полугодие по сравнению с 2011г. на 52%.

До конца года в принципе мы планируем завершить крупную программу ребрендинга наших АЗС. Мы предполагаем дальнейший рост премиальных продаж новых каналов сбыта, мы предполагаем, что наши удельные продажи будут также выше, чем в 1-м полугодии 2012 г.

А теперь немного о конкретных цифрах, связанных с теми событиями, о которых я говорил ранее. Что касается использования нефти: мы увеличивали поставки нефти и на переработку и на экспорт. На переработку прежде всего потому, что это наиболее эффективное направление размещения нефти. Если вы посмотрите на правую часть 15-го слайда, то вы увидите, что тот duty-lag, о котором говорил Алексей Янкевич, благоприятно отразился во 2-м квартале 2012г. на переработке. Разница между эффективностью переработки и экспортом нефти достигла серьезных масштабов - 100 долларов на тонну и более. Естественно, мы по максимуму загружали наши заводы, но и экспорт нефти тоже приносил Компании довольно существенный результат, поэтому и объемы экспорта нефти мы также увеличивали по сравнению со 2-м кварталом 2011г. и 1-м кварталом 2012г.

Что касается объема переработки непосредственно на НПЗ, то он вырос более чем на 8% по всем нашим заводам, рост и по сравнению со 2-м кварталом 2011г. и по сравнению с 1-м кварталом 2012г. Параллельно с ростом объема переработки мы совершенствовали структуру производства наших продуктов, в частности, если вы посмотрите на правую часть 16 слайда, то вы увидите, что у нас по бензинам удельный вес нефтепродуктов 4 и 5 классов вырос по сравнению с 2011г. с 11 до 52%, т.е. более чем в 5 раз. По дизельному топливу существенно вырос и 4 и 5 класс с 30 до 40% и существенно вырос 3-ий класс до 32% (3-ий класс дизельного топлива в 2011г. мы практически не производили). Это привело к существенному приросту финансового результата, который составил более 1,5 млрд. руб.

Что касается наших мелкооптовых и розничных продаж в продуктовых бизнес-единицах, они также развивались очень динамично. Прокачка или удельные продажи на АЗС Компании достигли очень высокого уровня (17 тонн в сутки). Существенно увеличился и объем премиальных продаж. Общий объем по автозаправочным станциям вырос на 38% по сравнению с 1-м полугодием 2011г. Существенно увеличилась доля на рынке, которая достигла 14%. По маслам - доля на рынке выросла с 9% до 10,5%, по авиатопливу - с 17,6% до 19%, по бункеровке – с 17,5% до 18,3%. Т.е. можно сказать, что за счет повышения качества нашей сети, за счет повышения эффективности и за счет количественного расширения нашего бизнеса обеспечим довольно серьезный прирост нашего финансового результата и нашей доли на рынке.

И еще последний слайд №18 о том, как мы развиваемся еще в одной сфере нашего бизнеса, которой обычно уделяют немного внимания, это битумы. Начиная с прошлого года, мы реализуем достаточно крупную программу повышения эффективности битумного бизнеса, содержание которой состоит, в первую очередь, в увеличении доли премиальных продаж. Премиальные продажи для нас - это производство полимерно-битумных вяжущих и битумных эмульсий, которые существенно повышают качество дорожных покрытий и являются экономически эффективными. В 2011г. мы начали первые масштабные шаги в этом направлении. Мы производим данные продукты на Омском заводе. Мы применяем полимерно-битумные вяжущие в нескольких регионах. Например, в 2011 году они были применены в Алтайском крае, Омске, Омском регионе и Московском регионе. Еще один достаточно существенный момент: мы совершенствуем и способы транспортировки битумов, что является очень важным для данного продукта. В 2012 г. были приобретены и введены в действие новые битумовозы. Мы надеемся, что данный бизнес по своему значению, по своим масштабам, по своей эффективности станет в один ряд с теми видами продуктового бизнес-единиц, о которых мы говорим в течение последних 3-4 лет, т.е. наряду с маслами, авиатопливом и бункеровкой.

Вот кратко и все по 1-му полугодию. Хочу еще раз сказать, что 1-е полугодие для Downstream было таким же успешным как и для Компании в целом. Спасибо.

**Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам**

Возвращаясь к финансовым показателям за первое полугодие и за второй квартал 2012 года, еще раз хочу подчеркнуть, что в результате усилий менеджмента по увеличению объемов бизнеса, по улучшению структуры продаж, работе по оптимизации затрат, основные финансовые показатели за 1-е полугодие 2012 года выросли. Выросла выручка, выросла EBITDA, рост полугодия к полугодию составил 6,6%, выросла чистая прибыль несмотря на негативный эффект курсовых разниц. EBITDA

также выросла и во 2-м квартале 2012 года, если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, рост составил 2,3%. Что касается динамики 2-го квартала к предыдущему – 1-му кварталу, то здесь в соответствии с общим отраслевым трендом результаты несколько ухудшились, основной негативный вклад здесь внес эффект отрицательного duty-lag, который составляет более 8 млрд. руб. и это будет видно в дальнейшем на слайде с факторным анализом. Что касается динамики чистой прибыли, то во 2-м квартале 2012г. по сравнению с предыдущим кварталом она снизилась сильнее, чем операционная прибыль, т.к. дополнительный негативный вклад внесла курсовая разница, которая была со знаком минус во 2-м квартале и со знаком плюс в 1-м квартале 2012г., что составляет еще порядка 10 млрд. руб.

Переходя к факторному анализу наших результатов, где мы традиционно выделяем как внешние, так и внутренние факторы изменения финансового результата, то здесь можно видеть что, например, если анализировать динамику полугодия 2012 года к прошлому году, то, как я уже говорил в начале, влияние внешней среды было незначительным – положительный эффект на прибыль всего 2 млрд. руб., поэтому весь рост прибыли к прошлому году обусловлен действиями менеджмента, это и увеличение объемов бизнеса и рост эффективности.

Что касается 2-го квартала по сравнению с предыдущим кварталом, то, как я уже говорил, вы видите снижение цен на нефть в сочетании с отрицательным эффектом duty-lag. Если бы пошлина устанавливалась мгновенно, то при снижении цены на нефть пошлина должна была бы снизиться и эффект должен быть положительным, а на слайде вы видите, что пошлина наоборот даже увеличилась и это дало еще дополнительный отрицательный эффект – общая разница в запаздывании составила 8,4 млрд. руб. В плюс сыграло ослабление рубля и снижение НДС/ПИ, которое устанавливается более оперативно, чем экспортная пошлина. Кроме этого существенный вклад в компенсацию падения прибыли внесли действия менеджмента, которые дали положительный эффект в объеме 7,5 млрд. руб. и кроме того увеличение объемов переработки и продаж дали еще 4 млрд. руб. В целом эффект действия менеджмента составил более 11 млрд. руб., но, к сожалению, это не перекрыло резкое снижение мировых цен и отрицательного эффекта duty-lag.

Переходя к анализу денежных потоков, здесь есть чем похвастаться. Второй квартал подряд мы демонстрируем хорошие денежные потоки. Наш свободный денежный поток составил около 1,7 млрд. долларов – это хороший показатель. Чистый долг снизился на 5,8 млрд. руб. Дополнительно денежный поток увеличил факт возврата денежных займов от СеверЭнергии, которая с начала года финансируется самостоятельно через синдицированный банковский кредит.

Анализируя динамику наших инвестиций, можно сказать, что общий объем инвестиций в 1-м полугодии 2012 года несколько снизился по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, если анализировать его с учетом M&A. Если исключить из этого анализа приобретения, то органический CAPEX наоборот существенно вырос. Основной вклад в этот рост внесло увеличение объема инвестиций по сбытовой сети и увеличение инвестиций в переработку. Рост кап. вложений в сбытовую сеть обусловлен более активным строительством и реконструкцией, а также приобретением ряда объектов розничных сетей в Санкт-Петербурге, Челябинске, Тюмени и Казахстане. Рост инвестиций в переработку связан с тем, что в активную фазу вошли проекты по качеству нефтепродуктов на Московском заводе. На этот год приходится пик инвестиций по Москве в части программы качества, а также завершение реконструкции в Панчево, строительство МНС/DHT. Также выросли инвестиции в наши новые проекты в Upstream. Основной вклад в этот рост внесли наши инвестиции в Оренбургские активы, мы достаточно активно развиваем месторождения в Оренбурге. Инвестиции в brown fields примерно остались на том же уровне, как уже сказал Михаил Жечков. Мы концентрируемся на внедрении новых технологий, стараемся бурить более сложные, но одновременно более эффективные скважины. Как вы, наверное, заметили из нашего MD&A общий объем проходки и количество скважин несколько сократилось к прошлому году, но при этом скважины стали сложнее и, соответственно, дают больший эффект.

Что касается финансовой политики, традиционно работаем над качеством и стоимостью нашего кредитного портфеля. Что касается отношения долга к EBITDA и нашей финансовой устойчивости, то эти показатели постоянно улучшаются. Наша прибыль растет, при этом чистый долг снижается, соответственно, это приводит к улучшению показателя долг/ EBITDA. Что касается стоимости, то стоимость достигла рекордного показателя 3,19%. Я считаю, это очень хороший показатель. По соотношению краткосрочной и долгосрочной задолженности: этот показатель несколько ухудшился, но это связано с тем, что ряд кредитов подходит к погашению в этом году и в начале следующего года. В

принципе нас это не пугает, у нас достаточно собственных средств для погашения ближайших платежей и кроме того мы будем работать над новыми инструментами.

По событиям прошедшего полугодия из позитивного хотелось бы отметить подписание и закрытие сделки по проектному финансированию реконструкции НПЗ Панчево. С помощью экспортных агентств нам удалось получить кредит на достаточно выгодных условиях - это порядка 300 млн. долл. под ставку меньше 4% и длительностью 7-10 лет.

На этом я хотел бы завершить. В заключении хочу сказать, что в общем результаты за 1-е полугодие нас порадовали и с точки зрения нашей операционной деятельности, наших операционных результатов, и наших крупных проектов – они идут в графике (реконструкция и модернизация наших НПЗ, освоение наших крупных проектов Upstream). Спасибо за внимание, готовы ответить на вопросы.

## Сессия вопросов и ответов

### Андрей Громадин – JP Morgan

Добрый день! Спасибо большое за презентацию, у меня три, если позволите, маленьких вопроса. Первый по Славнефти: в отчетности упомянуто, что есть единовременный убыток по переоценке. Не могли бы вы рассказать подробнее, размер убытка и с чем он связан. Второй по Салым: когда стоит ожидать стабилизации добычи на этом активе, т.к. 1-е полугодие было не очень позитивным в плане добычи. И третий вопрос по CAPEX на весь год: цель была 5,5 млрд долларов, если я правильно помню, за 1-е полугодие использовано чуть больше 2 млрд. долларов, нам стоит ожидать роста CAPEX во 2-м полугодии или вы планируете пересмотреть цели на год. Спасибо.

### Андрей Швецов, Начальник департамента финансовой отчетности и методологии

У Славнефти за 6 мес. 2012 г. был отражен одноразовый эффект, это эффект от обесценения активов. Эти активы были обесценены в результате инвентаризации по незавершенному строительству и частично это списание сухих скважин в Красноярске. По оценке руководства изменение этого эффекта не ожидается до конца 2012 года.

### Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream

Что касается Salym Petroleum Development: за счет выработки залежа естественное падение не является для нас неожиданностью. Соответственно, мы запланировали на 2013г. бурение горизонтальной скважины на Бажене, также планируем полимерно-щелочное заводнение. Сложно говорить об эффективности данных ОПР, но мы ожидаем совместно с Shell и SPD, что это будут эффективные технологии и мероприятия, которые позволят нам изменить падение.

### Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам

Я отвечу по поводу CAPEX. Действительно мы анонсировали наши планы по CAPEX в объеме примерно 5,5 млрд. долларов. Эти планы существенно мы не пересматривали, мы ожидаем во 2 полугодии CAPEX чуть больше, чем в 1-м полугодии. Это обычная практика для нефтяных компаний, когда в силу сезонности CAPEX во 2-м полугодии чуть больше, чем в 1-м полугодии.

Дополнительно отвечаем на ваш вопрос по корректировке. Действительно говоря о том, что мы придерживаемся нашего плана по CAPEX, большей частью я говорил о рублевой оценке, т.к. в управленческой отчетности в основном мы оперируем рублями. Поэтому в зависимости от того, как будет себя вести курс доллара, цифра может немного скорректироваться. Если будет продолжаться ослабление рубля, то сумма в долларах может оказаться несколько ниже, а если говорить о рублевой сумме, она не будет ниже, может даже несколько увеличиться за счет дополнительных проектов, которые мы можем принять в соответствии с тем, что фактические сценарные условия в 2012 г. оказались лучше, чем мы планировали. Соответственно, часть проектов может стать более рентабельной и мы можем принять дополнительные проекты.

### **Павел Сорокин – Morgan Stanley**

Здравствуйте, большое спасибо за презентацию. У меня также три небольших вопроса, касающиеся Славнефти. В прессе в последнее время достаточно часто упоминается данная тема, хотелось бы услышать от вас несколько больше деталей: какая на данный момент договоренность с ТНК-ВР относительно управления активами Славнефти с точки зрения как добычи, так и нефтепереработки, какая будет схема и когда можно ожидать финализации данного вопроса.

Второй вопрос касается некоторых трудностей, которые возникают между акционерами ТНК-ВР и возможное влияние по принятию решений на разработку месторождений Мессояхи и Куюмбы. Мы уже видели, что ВР заблокировало план по разработке Роспана, не ожидаете ли вы похожих проблем на Мессояхе и Куюмбе?

И третий вопрос: недавно в прессе появилась информация о том, что Минфин рассматривает вариант выравнивания акцизов на бензины классов Евро 4,5 и 3. Вопрос следующий: как вы относитесь к данной инициативе и будете ли вы постоянным участником дискуссии с Правительством, как вы оцениваете шансы данной инициативы быть принятой. На наш взгляд, это может существенно отразиться на экономике модернизации. Делали вы какие-либо расчеты по этому вопросу? Спасибо.

### **Вадим Яковлев, Заместитель председателя правления Газпром нефти, Первый заместитель генерального директора**

Дамы и господа, добрый день. По Славнефти я отвечу, поскольку я непосредственно вовлечен в данное мероприятие.

В целом схема управления активами Славнефти изменится следующим образом: два акционера, мы и ТНК-ВР, распределили операторские роли по каждому из активов с учетом того, что такая модель управления применяется в обеих компаниях, она для нас понятна и привычна. Мы считаем, что такая схема управления позволит вовлечь все необходимые ресурсы со стороны Компании Газпром нефть и ТНК-ВР для того или иного актива. Распределение активов следующее: мы распределили между собой green fields – Газпром нефть на долгосрочной основе будет являться оператором на Мессояхском месторождении, а ТНК-ВР, также на долгосрочной основе, - оператором по Куюмбинскому проекту. С учетом того, что и в той и другой компаниях большой портфель собственных крупных проектов, накоплена значительная компетенция в управлении крупными проектами и обе компании к выполнению такой роли готовы. Поэтому произошло деление: один актив взяли мы, второй ТНК-ВР. Что касается зрелых активов, то с учетом синергии по существующим операциям в Западной Сибири операторскую роль по Мегйону взяла на себя компания ТНК-ВР, Газпром нефть взяла операторскую роль по ЯНОС с учетом того, что сегмент переработка в Газпром нефти более широко представлен, чем в ТНК-ВР.

В каждом случае роль второго акционера в управлении активом не является пассивной. Участие второго акционера в управлении обеспечивается через активную работу Советов Директоров на каждом из активов непосредственно. Для того, чтобы обеспечивать работу Советов Директоров и подходить с едиными стандартами корпоративного управления, мы будем использовать существующие механизмы Славнефти и в общем роль Славнефти будет заключаться в корпоративном сервисе, т.е. обеспечение работы Советов Директоров, а также централизованная финансовая функция. С учетом того, что состав активов Группы Славнефть не меняется, то это не является подготовительным шагом к разделу активов Славнефти. Соответственно, остается консолидированная отчетность Славнефти, остается взаимодействие с банками. Эти функции закреплены и будут далее выполняться менеджментом Славнефти.

В целом такие договоренности. Мы начали реализацию плана мероприятий для того, чтобы с 1-го января следующего года перейти к той схеме управления, о которой я вам уже сказал.

Что касается управления Мессояхой, то у нас нет обеспокоенности, что каким то образом взаимоотношения акционеров с ТНК-ВР скажутся на управлении, прогрессе по этому проекту. Все инвестиционные, корпоративные решения по Мессояхе принимаются своевременно.

### **Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам**

Позвольте ответить на третью часть вопроса касательно акцизов. Хочу подчеркнуть, что решение по дифференциации акцизов, которое в свое время было принято, принималось и декларировалось как

долгосрочная политика, которая направлена на стимулирование проектов по качеству. Соответственно, мы, как и другие компании, принимали и принимаем инвестиционные решения в соответствии с этой долгосрочной политикой, поэтому мы относимся к этому и считаем это правильным. Что касается Министерства финансов, то это еще неофициальное предложение, насколько мы знаем, которое было высказано на одном из форумов. В любом случае оно должно пройти согласование в профильных министерствах, в частности Минэкономразвитие и Минэнерго. Такие обсуждения, насколько нам известно, еще не состоялись, но Министерство энергетики и Министерство экономического развития в свое время нас поддерживали в части политики дифференциации и мы также будем продолжать отстаивать и обосновывать позицию необходимости дифференциации акцизов, как через профильные министерства, так и через другие коллегиальные формы: комиссия ТЭК и другие. Еще раз подчеркну, что мы считаем политику дифференциации правильной и против того, чтобы ее менять.

#### **Ильдар Давлетшин – Renaissance Capital**

Добрый день, спасибо за презентацию. У меня также три вопроса, если позволите. Уже задавался вопрос по кап. вложениям, я бы хотел уточнить, как соотносятся затраты бурения горизонтальных и вертикальных скважин на единицу скважины, а также динамика в будущем - ожидаете ли вы усиления инфляции по затратам на бурение по этим двум типам скважин. Второй вопрос по модернизации НПЗ: не могли бы вы уточнить последнюю оценку программы модернизации по стоимости и какая часть программы уже была освоена. Третий вопрос относительно премиальных каналов: если я не ошибаюсь, в начале года вы давали свои ожидания на весь год о том, что продажи в 2012 году будут на уровне 2011 года, но судя по всему, фактическая динамика гораздо выше. Не могли бы вы объяснить причину, почему фактические результаты оказались лучше, чем вы ожидали: более активно идет модернизация или это M&A в сегменте премиальных каналов. Спасибо.

#### **Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream**

Касательно бурения горизонтальных скважин: по дебетам рост в среднем до 102 тонн в сутки с 30-32 в сутки по наклонно-направленным, т.е. рост более чем в три раза. По стоимости скважин: наклонно-направленная скважина обходится в 58 млн. руб., а горизонтальная 70-75 млн. руб. Т.е. эффективность существенно выше в части добычи нежели по капитальным вложениям. В целом мы планируем пробурить 68 горизонтальных скважины в этом году. В прошлом году их было всего 29. Стоит сказать, что по бенчмаркингу наши скважины самые сложные в отрасли (5 колонн). Соответственно, мы наиболее эффективная компания по стоимости и по эффективности бурения сложных скважин среди крупных российских компаний по итогам проведенного нами анализа.

Хотелось бы еще уточнить, что все, о чем я говорил касательно бенчмаркинг и в части OPEX, и в части CAPEX, относится также к итогам проекта с компанией Schlumberger, который проводился в прошлом году по OPEX и в этом году по CAPEX. Т.е. у нас уже есть результаты - это данные фактически проведенного анализа в части стоимостных характеристик и эффективности Газпром нефти в части бурения горизонтальных скважин.

#### **Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам**

Касательно второй и третьей частей вопроса, я начну и продолжит Владимир Константинов.

Что касается модернизации НПЗ, здесь нужно разделять по сути две большие программы. Первая часть - это программа повышения качества и соответствие нормам экологических стандартов Евро, которая в принципе подходит к завершению. Более точные цифры по ним назовет Владимир Константинов. Что касается второй части - это проекты увеличения глубины переработки, строительство комплексов кат. крекинга и гидрокрекинга, то в этой части мы пока инвестиционные решения полностью не приняли, поэтому цифры я не называю, они еще предварительные.

Что касается первой части Владимир Константинов вам ответит, а также он ответит и на третий вопрос относительно того, что наши ожидания оказались более скромными по объему премиальных продаж, т.к. по факту мы достигли более высоких результатов.



#### **Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики инвестиций блока Downstream**

Уважаемые дамы и господа, по первой части вопроса о модернизации – действительно у нас в этом году заканчивается реализация программы качества на Омском заводе, в этом же году мы сделаем последние шаги по реализации программы качества на Ярославском заводе. Что касается Московского завода, то две основные установки по программе качества (изомеризация и установка гидроочистки бензина кат. крекинга) будут введены в действие в 2013 году. Фактически это 90% всей программы качества по Компании. Общий объем инвестиций с учетом модернизации установки гидроочистки дизельного топлива на Московском заводе не изменился по отношению к данным 1-1,5 годовой давности, когда мы это планировали. Т.е. объем инвестиций по всем заводам, по всем программам достигает около 1,5 млрд. долларов по реализации программы качества.

Что касается глубины переработки, то мы приближаемся к реализации проекта. В настоящее время мы активно работаем над проектными работами и расчетами технико-экономического обоснования проектов, на этой стадии инвестиции будут уточнены. Я бы не говорил, что суммы будут абсолютно не изменены по сравнению с нашими предшествующими представлениями, но хочу еще раз подчеркнуть, что поскольку программа глубины переработки включает в себя строительство крупных комплексов, связанных с гидропроцессами, то это будут очень существенные суммы – миллиарды долларов.

Что касается второго вопроса, по нашей доле на рынке. Да действительно мы предполагали, что нам будет очень сложно удержать нашу долю на рынке и объемы, которые мы приобрели во 2-м квартале прошлого года, но то качество сети, которое мы получили, т.е. масштабы, которых мы достигли, позволили обеспечить дальнейший рост общего объема продаж и, в первую очередь, величину прокачки, т.е. удельных продаж. Основной рост продаж по АЗС достигается не за счет количества АЗС, а за счет удельных продаж, что связано с очень высоким качеством нашей сети. Безусловно здесь хорошо поработали наши маркетологи, которые провели соответствующие акции во всех регионах нашего присутствия, но мы также считаем, что высокий рост это и заслуга менеджмента нашей компании за счет прежде всего создания качественной сети.

#### **Гейдар Мамедов – Goldman Sachs**

Добрый вечер. У меня следующий вопрос: насколько я помню, проектировочная фаза Лахта-центр должна завершиться в 2012 году, после чего планируется начать строительство. Вы могли бы рассказать о перспективах проекта и какие перспективы вашего участия в этом проекте, что-то поменялось в плане вашего участия или нет.

#### **Алексей Янкевич, Член Правления, Заместитель генерального директора по экономике и финансам**

Гейдар, спасибо за вопрос. Я следующим образом на него отвечу: данный проект пока находится для нас в стадии оценки, он еще не прошел наши внутренние процедуры рассмотрения с точки зрения инвестиционного проекта. Кроме того мы еще пока проводим еще переговоры с ген. проектировщиком, поэтому суммы пока еще не можем назвать, т.к. они являются предварительными. Соответственно, то же самое по срокам, т.к. проект еще целиком не принят, я затруднюсь назвать конкретные сроки. Проект в стадии оценки.

#### **Марианна Видревич – PSA Asset Management**

Здравствуйтесь, большое спасибо за интересную презентацию. Мой вопрос касается стратегии компании. Как было заявлено до 2012 года планируется увеличить объем переработки на 75% до 70 млн. тонн, в настоящее время перерабатывающие мощности суммарные значительно меньше этого числа. Как компания планирует развиваться в дальнейшем, планируется ли покупка еще перерабатывающих мощностей НПЗ, если да, то где. Или планируется постройка другого НПЗ, если да, то где?

#### **Сергей Вакуленко, Начальник департамента стратегического планирования**

Сейчас наша цифра 70 млн. тонн переработки формулируется как доступ к 70 млн. тонн переработки. Мы понимаем под этим не только владение, это могут быть долгосрочные договоры на поставку нефти, долгосрочные договоры на переработку, толлинг и т.д.

Соответственно, мы на данный момент не планируем строительство новых мощностей, но рассматриваем возможность покупки. Первая зона, которую мы рассматриваем – это Европа, где сейчас обстановка достаточно благоприятна для приобретений, но при этом, если такие приобретения состоятся, то они будут совершены, если мы увидим долгосрочную возможность создания стоимости на приобретаемых мощностях. Но более долгосрочно мы можем рассматривать и строительство перерабатывающих мощностей и участие в реконструкции перерабатывающих мощностей в других регионах, например Юго-Восточная Азия, но это уже более долгосрочная перспектива.

#### **Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами**

Дамы и господа, спасибо огромное за то, что вы проявили такой интерес к нашим операционным и финансовым результатам. Также огромное спасибо менеджменту, который в расширенном составе присутствовал сегодня на конференц-колле.

Если у вас еще остались какие-либо вопросы, пожалуйста, присылайте в Investor Relations, звоните – будем рады пообщаться. Спасибо всем, всего доброго.