

ОАО «Газпром нефть»

Финансовые результаты за 3-й квартал 2012 года 8 ноября 2012 года

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Добрый день, дамы и господа! Мы рады приветствовать вас на нашем конференц-коле. Анна Сидоркина, Investor Relations. На сегодняшнем конференц-коле вам будут представлены результаты Компании за 9 месяцев 2012 года по стандартам МСФО. Разрешите мне представить вам участников сегодняшнего конференц-кола: 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 разведки и добычи; затем выступит Владимир Константинов, начальник департамента экономики и инвестиций блока Downstream; затем на сессии вопросов и ответов к нам присоединится начальник департамента стратегического планирования Сергей Вакулenco, а также мы ожидаем первого заместителя генерального директора, заместителя председателя Правления Вадима Яковлева.

Хотела еще сказать, что сегодня на нашем конференц-коле существует техническая возможность скачать презентацию на сайте – на русскоязычной версии нашего веб-сайта. Поэтому, пожалуйста, следите за нашим веб-кастом в режиме онлайн, либо скачивайте презентацию – как вам будет удобнее.

Перед тем, как мы начнем презентацию, которую, я надеюсь, вы сейчас видите на сайте, мы хотели бы еще раз вам напомнить, что презентация и все комментарии к ней, а также все заявления, которые будут сделаны в ходе телефонной конференции, могут содержать и содержат заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения, результатов деятельности или бизнеса Газпром нефти. И все заявления, за исключением утверждений о совершившихся фактах, являются и могут рассматриваться в качестве заявлений прогнозного характера. Что такое заявления прогнозного характера - это утверждения о будущих ожиданиях, основанные на текущей ситуации и допущениях руководства, учитывающие известные и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты, показатели или события могут существенно отличаться от тех, которые содержались или подразумевались в ходе телефонной конференции.

Спасибо большое! Разрешите мне передать слово Алексею Янкевичу.

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

Добрый вечер, дамы и господа! Представляю результаты компании Газпром нефть за 9 месяцев 2012г. Результаты нас порадовали, надеюсь, что и вас тоже. Выросли практически все наши показатели: EBITDA и выручка выросли двухзначными цифрами (выручка – на 20%, EBITDA – на 10%), почти на 9 % выросла чистая прибыль. Увеличились производственные показатели: объем добычи углеводородов вырос год к году на 5%, что является одним из лучших показателей в отрасли, объем переработки вырос почти на 6%, а прокачка через наши АЗС выросла на 28%. Продолжается активное развитие наших новых проектов. Запущен этап опытно-промышленной эксплуатации на Мессояхской группе месторождений. Пробурена первая горизонтальная скважина, достаточно успешная, на Новопортовском месторождении и подтвержден дебит порядка 150 тонн в сутки. Начата добыча по проекту «Венесуэла» - удачно начался этап ранней добычи, пробурена скважина, которая дает 800 баррелей в сутки. Также запущен второй пилотный проект по бурению на Оренбургском месторождении – этот регион действительно подтверждает себя как существенная точка роста. После запуска проектов гидроочистки бензинов и дизельного топлива на Омском заводе мы полностью готовы перейти на производство Класса - 5 бензина и дизельного топлива. Также мы сделали очередной шаг в развитии нашей розничной сети и прирастили наше присутствие на рынках бункеровки и авиатопливообеспечения.

Если сравнивать результаты только 3-го квартала, то он был очень удачным, как, в общем-то, и для многих других нефтяных компаний. В 3-м квартале по отношению к предыдущему 2-му кварталу мы остались стабильны по уровню добычи углеводородов, также смогли прирастить объемы переработки. Выросла выручка, значительно выросли EBITDA и чистая прибыль: рост EBITDA составил 37% и она достигла рекордного показателя 96 млрд. рублей за 3 квартал, чистая прибыль выросла на 84% и составила 56 млрд. рублей, что оказалось даже выше ожиданий.

Если говорить о внешней среде, то она была достаточно благоприятной после коррекции, падения цен на нефть во 2-м квартале. В 3-м квартале цены на нефть восстановились, что в том числе вызвало эффект так называемого duty lag - отставания по экспортной пошлине. На этом графике хорошо видно, что несмотря на то, что цена на нефть выросла, экспортная пошлина в 3-м квартале оказалась ниже, так как на этапе интенсивного роста цены на нефть пошлины обычно запаздывают, что дало достаточно неплохой эффект. Правда большую часть этого эффекта получили те компании, у которых экспорт нефти более значительный, соответственно, мы здесь получили меньшую долю этого пирога. Этим объясняется то, что несмотря на такой хороший рост финансовых показателей в 3-м квартале, наша динамика оказалась несколько скромнее, чем у наших конкурентов. Но все равно, в итоге результаты за 9 месяцев 2012 года крайне удачны и динамика очень хорошая.

На этом я хотел бы передать слово Михаилу Жечкову, который расскажет о результатах работы блока разведки и добычи.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций блока Upstream

Здравствуйтесь, уважаемые дамы и господа! Разрешите представить результаты работы 3-го квартала блока Upstream. Как уже сказал Алексей Викторович, мы были достаточно успешны в 3-м квартале. Мы сохранили лидирующие позиции по темпам роста добычи в целом по отрасли. По году мы планируем нарастить добычу углеводородов на 5% относительно 2011 года. Влияние на хорошие результаты по удельному OPEX дает прежде всего газ – это консолидация Оренбургских активов и в целом рост добычи газа, а также успешная реализация стратегии контрактования 2012 года и эффективная постановка целей в рамках проекта по бенчмаркингу, достижения средней и лучшей практики отрасли по основным удельным производственным показателям.

Далее, мы реализовали совместно с СИБУРОм проект по Вынгапуровскому ГПЗ в рамках обоюдного расширения мощностей. Уровень утилизации по данной группе месторождений увеличился с 70% до 79%. Данный проект – один из этапов по достижению утилизации ПНГ в 95%. Существенный рост уровня утилизации в целом по компании запланировано в 2013 году довести до 81%, что полностью соответствует нашим планам.

Далее – удачная консолидация Оренбургских активов, как уже подчеркнул Алексей Викторович, создает возможность формирования новой точки роста компании как в 2012 году, так и наращивание потенциала в последующие периоды. Надо отметить, что нам удалось в короткое время приступить к реализации этого потенциала, наращиванию добычи. Мы достаточно хорошо мобилизовались – как в техническом, так и в кадровом плане. Мы нарастили добычу на 8% в 3-м квартале относительно 2-го квартала: идет активная разработка месторождений, трехкратный рост буровых станков. Готовимся к разбуриванию, наращиванию добычи в 2013 году. В рамках развития Оренбургского центра по добыче Компанией было приобретено Балейкинское месторождение с запасами C1+C2 8,2 млн. тонн. Разработка данного месторождения позволит использовать инфраструктурные объекты Царичанского и Капитоновского месторождений, что обеспечит синергию и развитие в данном регионе.

В прошлом нашем выступлении мы упоминали программу по вовлечению ТРИЗ. Мы продолжаем реализовывать эту программу, запасы по ТРИЗ, как мы уже говорили, составляют 550 млн. тонн по нашим традиционным активам. Мы дополнительно нарастили более 1000 тонн в сутки добычи в 3-м квартале с этих трудноизвлекаемых запасов, что обеспечило прирост 13% относительно 2-го квартала. Средний дебит по итогам работы с ТРИЗ составил 32,9 тонн в сутки. Можно также сказать о росте технологичности и эффективности ГТМ. В 2011 году мы не делали многостадийные ГРП, мы не бурили двуствольные скважины. Двуствольные скважины компания бурила в 2007 году - это были пилоты, а сейчас мы предполагаем поставить это на поток. Потенциал разработки ТРИЗ обеспечивается хорошей динамикой в доле горизонтальных скважин: бурение – рост на 72% относительно 2011 года и существенный прирост по дебитам - 152 тонны, 46%. Эффективность 4-5 стадийных ГРП в 3-м квартале составило 120 тонн в сутки. Во 2-м квартале мы делали 2-3 стадийные ГРП, то есть мы

усложняем технологию, увеличиваем дебиты, повышаем эффективность. Эффективность двухствольных скважин – пока 90 тонн в сутки (пока мы пробурили одну), но мы также планируем наращивать и это.

Далее – по крупным проектам. Как уже говорили ранее, по Новопорту – запуск двух скважин, одна скважина в испытании, одна – в бурение, тоже достаточно хорошие дебиты - около 160 тонн в сутки. По Мессояхе – 4 скважины в работе, одна - в освоении, одна - в бурении. Скважины с потенциалом до 100 тонн в сутки. По Оренбургу, как я уже сказал, мы выросли на 8% квартал к кварталу. По СеверЭнергии, как уже упоминали на 1-м слайде, мы выросли на 9% квартал к кварталу, также идет активное бурение. По Куюмбе у нас успешно реализована программа по ГРП, пробурены две скважины, выполнена 3D-сейсмика, прирост запасов C1+C2 16,5 млн. тонн, реализуются программы ОПР, по пробуренным скважинам дебит 80-100 тонн в сутки. По NIS, Сербия – рост на 10%, год к году. По Ираку – подписано два СРП: Garmian и ShakaI. И по Венесуэле, как уже ранее было сказано, у нас начался проект ранней добычи, тоже успешно. Сейчас идет расширение рельсовых дорог, по дебиту, соответственно, 800 баррелей в сутки, бурение 4-х скважин. Также, в общем-то, мы в графике.

У меня все, спасибо.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Теперь с презентацией результатов деятельности блока Downstream выступит Владимир Константинов, начальник департамента экономики блока Downstream. Спасибо.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики и инвестиций блока Downstream

Добрый вечер, уважаемые дамы и господа! Для переработки и сбыта 3-й квартал также был успешным. Общий рост по объемам переработки за 9 месяцев 2012 г. по сравнению с 9 месяцами 2011 г. составил 5,8%. Увеличивая переработку, мы одновременно продолжаем реализацию наших крупных инвестиционных программ на всех НПЗ компании. В частности, в Омске фактически завершено строительство установки гидроочистки дизельного топлива и в ноябре эта установка выйдет на режим, что, естественно, отразится на качественных показателях производства дизельного топлива на данном заводе. На Московском заводе в завершающей фазе находится строительство установки изомеризации и гидроочистки бензина каталитического крекинга. Практически мы подходим к 90% готовности и в 1-м квартале следующего года мы намереваемся пустить установку в эксплуатацию. Реализуется проект по строительству второй очереди завода масел в Омске, речь идет о строительстве комплекса смешения масел. Кроме всего прочего мы занимаемся и инвестиционной деятельностью в области экологии. На Московском заводе строятся механические очистные сооружения закрытого типа. До конца года, как я уже говорил, мы собираемся ввести в действие установку гидроочистки дизельного топлива на Омске. Кроме всего прочего, мы реконструируем гидроочистку дизельного топлива на Московском заводе, что также позволит нам существенно увеличить производство дизельного топлива наивысших классов – 4-го и 5-го. И еще одно знаменательное событие – до конца года мы планируем ввести в эксплуатацию установку гидроочистки и гидрокрекинга на заводе NIS, которая также приведет к производству моторных топлив, дизельного топлива и бензина, 5-го класса.

Что касается сбыта, то здесь знаковым событием является то, что у нас очень высокие темпы роста премиальных продаж: за 9 месяцев 2012 г. по сравнению с 9 месяцами 2011 г. – плюс 20%. Этот рост осуществляется прежде всего за счет роста удельных продаж на АЗС, в частности, за тот же период рост по РФ составил 28%. Кроме всего прочего мы продолжаем совершенствовать нашу сбытовую сеть. В частности, только в 3-м квартале мы построили, реконструировали и приобрели 32 АЗС и ребрендировали 26 АЗС. Все это, естественно, приводит к эффективности продаж в розничном сегменте. Мы не только повышаем эффективность продаж, мы и расширяемся, например, в сфере нашей деятельности, относящейся к авиакеросину, бункеровке и маслам. Мы расширяем свое присутствие на международных рынках и на внутреннем рынке. До конца года мы планируем сохранить темпы роста по продажам в премиальных сегментах. Мы планируем построить, реконструировать и приобрести 152 АЗС и ребрендировать 39 станций в России и странах СНГ.

Что касается наших ресурсов в 3-м квартале 2012 г., то по сравнению с 3-м кварталом 2011 г. они у нас существенно выросли. Это, с одной стороны, успехи наших предприятий добычи, с другой стороны

это наша активная позиция на рынке нефти: мы существенно увеличили закупки нефти. В результате в условиях ограниченных темпов роста переработки, а у нас в 3-м квартале остановился на ремонт Московский завод, мы существенно увеличили экспорт нефти. Рост экспорта нефти составил более 30%. По сравнению со 2-м кварталом 2012 г. рост объемов переработки составил 4,3% за счет Омского завода и ЯНОСа. Здесь нет такого роста экспорта нефти, поскольку ресурсы по сравнению со 2-м кварталом 2012 г. у нас не настолько выросли, как по сравнению с 2011 г.

Касательно эффективности поставок нефти на переработку по сравнению с эффективностью экспорта нефти – здесь сохраняется уже традиционная картина за исключением августа 2012 г., когда у нас эффективность фактически сравнялась. В целом же, и по 3-му кварталу и по году, эффективность переработки существенно превышает эффективность экспорта нефти.

Далее как мы перерабатывались на отдельных наших активах. Существенный рост переработки наблюдался по Омскому заводу – плюс 5% квартал к кварталу. По Московскому заводу в 2012 г. у нас ремонт, объем переработки ниже на 5%. Но за счет существенного увеличения объема переработки на ЯНОСе мы фактически восстановили свои ресурсы в Центральном регионе. Соответственно, наш рынок Центрального региона в 3-м квартале не пострадал.

Мы не только увеличили объемы переработки - мы повышаем качество наших нефтепродуктов. На слайде 18 мы видим, что в 2012 году по сравнению с 2011 г. существенно выросло производство продукции высших классов. Так 5 Класс по бензинам достиг доли 42% с учетом того, что в 3-м квартале 2011 г. 5-Класс мы вообще не производили. По дизельному топливу – четверть всего дизельного топлива производится в 5-Классе. И далее, с вводом установок гидроочисток бензина и дизельного топлива на наших заводах, доля более высоких классов вырастет еще больше. Тем более, что со 2-го полугодия 2012 г. на Ярославском заводе 100% всего дизельного топлива и бензина производится 5-Класса.

По сбыту - информация по 3-му кварталу. С одной стороны повышается эффективность наших продаж, я уже говорил об этом. В частности, мы достигли достаточно высокого уровня средних продаж в расчете на АЗС в 3-м квартале 2012г. Средняя продажа составила 18,5 тонн в сутки, что является очень высоким показателем. Понятно, что это привело к существенному увеличению экономики наших продаж с учетом того, что наша сеть также выросла. Рост количества АЗС наблюдался как по России, так и в СНГ. Что касается нашей деятельности в так называемых продуктовых сегментах, имеются в виду продажи масел, керосина и бункеровки, то практически везде наблюдается рост доли на рынке РФ: по авиакеросину – до 19%, по бункеровке – до 19,5% (соответственно, 2 п.п.), по маслам – до 10,5%. По продажам моторных топлив в сети АЗС рост еще более существенен – это 3,6% и наша доля составила 13,6%. За 9 месяцев произошло еще одно знаковое событие: наша компания стала первой в России по поставке моторных топлив и авиакеросина на внутренний рынок, опередив все остальные компании. Для нас это очень важно, поскольку, с одной стороны, мы признаем, что внутренний рынок для нас является очень важным для нашего развития, т.к. это премиальный рынок, а с другой стороны, мы рады, что настолько существенный эффект дает наша деятельность по модернизации наших сетей, ребрендингу, реконструкции и строительству АЗС. Результаты, которые мы получили, превзошли наши ожидания.

Вот, наверное, кратко и все. Спасибо.

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

Дамы и господа, я продолжу. По финансовой части, как я уже сказал, мы зафиксировали достаточно неплохой рост прибыли как по отношению к прошлому году, так и к предыдущему кварталу. Рост операционной прибыли составил 10% год к году. В этот рост внесли вклад как рост цен и улучшение макроэкономической ситуации, так и действия менеджмента, что я покажу дальше на слайдах. Рост чистой прибыли год к году немного отставал от роста EBITDA. Это связано с тем, что за 9 месяцев 2011 г. была зафиксирована реализованная прибыль по инструментам хеджирования (one-off item), которой не было в 2012 г. Соответственно без учета этих операций чистая прибыль выросла бы более, чем на 10%. Рост чистой прибыли к предыдущему кварталу наоборот сильно опережал рост операционной прибыли, что, опять-таки, связано с неоперационной деятельностью. Это эффект от курсовых разниц, который был положительным в 3-м квартале и отрицательным во 2-м квартале.

Традиционно мы проводим факторный анализ и выделяем в динамике наших финансовых результатов действие внешних факторов (макроэкономическая среда) и действия менеджмента. Как вы можете видеть, рост на 10% операционной прибыли год к году где-то наполовину объясняется улучшением макроэкономики, а в частности ростом цен, которые частично компенсировались налогами, привязанные к тем же ценам, и индексацией транспортных тарифов; вторая половина роста произошла благодаря действиям менеджмента, таким как увеличение объемов добычи, о чем я уже говорил, увеличение объемов переработки и продаж, а также оптимизация ассортимента, увеличение доли продаж в премиальных сегментах и оптимизация программ по сокращению операционных затрат.

Что касается динамики 3-го квартала к предыдущему кварталу, то здесь влияние внешней среды было более значительным. Безусловно 3-й квартал был лучше 2-го по ценам. Кроме того положительный вклад внес эффект так называемого duty lag - это отставание экспортной пошлины, которое фиксируется при росте цен. Но при этом менеджменту также удалось внести свою лепту, пусть и небольшую, рост объемов и реализация программ по эффективности внесли положительный вклад в динамику.

Помимо роста операционной прибыли можно похвастаться традиционно неплохими денежными потоками. За 9 месяцев мы зарегистрировали порядка 1,9 млрд. долларов свободного денежного потока. Чистые заимствования составили порядка 26 млрд. рублей. Основную долю этих заимствований составляет выпуск евро-облигаций, который мы осуществили в сентябре месяце. Было выплачено чуть больше миллиарда долларов в виде дивидендов и чуть меньше 100 миллионов долларов - это прочие затраты на покупки, которые включают инвестиции через совместные предприятия, т.е. это наш актив в Мессояхе, проекты в Венесуэле, на Кубе и другие инвестиции через совместные предприятия.

Если говорить более подробно об инвестициях – это следующий слайд – то инвестиции выросли по отношению к прошлому году. Основной рост пришелся на сегмент «Переработка» - 76%, что связано с активной фазой реализации программы качества нефтепродуктов на Московском заводе, т.к. на этот год пришелся максимум этой программы, а также завершение строительства и ввод в эксплуатацию комплекса МНС/DHT в Панчево. Этот комплекс был успешно введен в срок и запущен в 4-м квартале. Также достаточно серьезный рост зафиксирован по развитию новых проектов в Upstream greenfields. Здесь рост в основном пришелся на развитие Оренбургских активов, а также вхождение в Курдистан. Кроме того рост был зафиксирован в сбытовом сегменте, что в основном объясняется большей активностью по развитию сбытовой сети в Сербии и в ближайших странах: от имени компании NIS была приобретена нефтебаза в Болгарии. Также вложены инвестиции в расширение розничной сети в России и СНГ. Рост был зафиксирован и квартал к кварталу. Здесь основной вклад внесли greenfields, развитие новых проектов. Часть этого роста относится к увеличению инвестиций в Мяссояхский проект и, соответственно, часть относится к плате за вхождение в проект в Курдистане.

Что касается нашей финансовой политики и управления кредитным портфелем, как мы уже неоднократно отмечали, мы стараемся оптимизировать наш портфель. То есть, с одной стороны, сделать его длиннее, а с другой стороны, оптимизировать стоимость, что в общем нам удается. 3-й квартал также показал, что показатели кредитного портфеля улучшаются: в частности, снизилась доля краткосрочных долгов в портфеле. Кроме того уменьшилась и средняя ставка - с 3,37 до 3,35%, очень хороший показатель. Удлинить кредитный портфель удалось в основном благодаря достаточно успешному размещению еврооблигаций. Мы разместили облигации - это была одна из лучших сделок за последнее время. Были размещены бумаги на 10 лет на общую сумму в 1,5 млрд. долларов с купоном 4,375%.

На этом я хочу закончить презентацию. Резюмируя, могу сказать, что мы довольны итогом. Этот год, я считаю, является еще одним удачным годом в развитии компании, что подтверждают показатели за 9 месяцев. По итогам года мы также ожидаем хорошую динамику, и, я думаю, наши результаты вас порадуют. Теперь мы будем рады ответить на ваши вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Антон Федотов – Bank of America Merrill Lynch

Добрый вечер! Это Антон Федотов, Bank of America Merrill Lynch. Во-первых, большое спасибо за презентацию. У меня три вопроса. Первый вопрос: каковы ваши планы стратегии в отношении Мяссояхского месторождения и Славнефти с учетом возможного поглощения компании ТНК-ВР компанией Роснефть? Второй вопрос: каковы планы по добыче сланцевой нефти в Салымском СП? И третий вопрос – планы по экспансии в Downstream в Европе, о которых вы ранее заявляли. Спасибо.

Сергей Вакуленко, Начальник департамента стратегического планирования

Здравствуйте! Сергей Вакуленко. На данный момент сделка Роснефти и ТНК-ВР еще не завершена. Славнефть показала себя как хорошо работающее СП и мы собираемся и дальше продолжать работать, как и работали. Причем с Роснефтью мы работаем и в других СП, например, Томскнефть, и это тоже плодотворное и успешное сотрудничество. Мы не видим в дальнейшем никаких проблем в работе будь то с ТНК-ВР или с Роснефтью.

Если говорить о сланцевой нефти на Салыме, правильнее, наверное, это называть не сланцевой нефтью, а то, что в США называют «light tight oil». Как говорят наши геологи, это аналог пластов Bakken, Barnett, Eagleford. Наша команда ездила в США смотреть, как Shell работает на этих месторождениях. Соответственно, в ближайшее время мы собираемся пробурить пилотные скважины, на которых убедимся в геомеханических свойствах составляющих эти скважины минералов. После этого мы сможем определиться с более полноценной программой работ. Пока наши геологи говорят, что это может быть самый многообещающий участок Баженовской свиты в Западной Сибири, если говорить о Салыме.

И, наконец, третий вопрос был о Downstream активах в Западной Европе. Сейчас интересное время, действительно много активов выставляется на продажу, но при этом ситуация не устоялась. Мы внимательно наблюдаем за происходящим, но пока никаких конкретных действий не предпринимаем.

Антон Федотов – Bank of America Merrill Lynch

Спасибо большое. У меня дополнительный вопрос по моему второму вопросу касательно Салымского месторождения по добыче нетрадиционной нефти. Как вы думаете, как может повлиять на ваши планы в отношении этих месторождений потенциальное налоговое послабление по tight oil, которое должно быть принято до конца этого года?

Сергей Вакуленко, Начальник департамента стратегического планирования

Я думаю, что ответ содержится в вопросе. Мы можем только приветствовать любые налоговые послабления и стимулы к разработке Баженовской свиты. Насколько мы сейчас понимаем, в разрабатываемых сейчас предложениях, которые близки к тому, чтобы пройти через Думу, наши месторождения, наши залежи будут предметом этих льгот, поэтому это только увеличивает нашу уверенность в коммерческом качестве этих работ.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Дамы и господа! У меня большая просьба задавать только по одному вопросу, потому что достаточно много людей хотят побеседовать с нашим менеджментом. Спасибо большое.

Еще я хотела добавить, что к нам на сессии вопросов и ответов присоединился первый заместитель генерального директора, заместитель председателя Правления Газпром нефти Вадим Яковлев. Если у вас есть вопросы к нему – пожалуйста.

Максим Мошков - UBS

Спасибо. Добрый вечер! Раз один вопрос, значит – самый важный. CAPEX: планы на 12 и 13 гг., если можно. Спасибо.

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

Как вы знаете, заявленная инвестиционная программа на 2012 г. составляла порядка 5,5 млрд долларов. По факту мы не ожидаем, что она будет существенно отличаться от первоначальных планов. В течение года мы приняли ряд дополнительных проектов. Часть проектов сдвинулась, часть оптимизировалась, как это часто бывает. Но мы думаем, что увеличение инвестиционной программы, если оно и будет, то будет несущественным – 150 – 200 млн. долларов: не очень материальная сумма. Что касается 2013 года, то инвестиционная программа пока еще верстается. Предстоит ее внутреннее рассмотрение, а дальше утверждение на Совете директоров, поэтому цифры пока называть рано.

Александр Корнеев – Prosperity Capital

Скажите, пожалуйста, сколько нефти вы закупили в России и по какой цене во 2-м и 3-м кварталах? Спасибо.

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

Я отвечу на вопрос, но, в принципе, эти цифры опубликованы в MD&A (Management Discussion and Analysis) - «Объемы закупки со стороны». Если Вы посмотрите стр. 6 в MD&A, там видно, что мы закупили в 3-м квартале порядка 2 млн. тонн, в России, и порядка 1,2 млн. тонн за рубежом. Что касается цен, я точно Вам не могу сказать, но они сугубо рыночные. Можно посмотреть цены в Аргус, они все опубликованы. Плюс-минус фактические цены сделок не отличаются. Они, в основном, формируются от экспортного паритета, поэтому вы легко можете их посчитать.

Александр Корнеев – Prosperity Capital

Я как раз и имел в виду, чтобы вы сказали объемы вместе со Славнефтью, Томскнефтью и, в принципе, нигде в MD&A не раскрывается общая стоимость этой нефти.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Александр, мы с удовольствием Вам вышлем подробную разбивку всех цен закупок в России и за рубежом.

Павел Сорокин – Morgan Stanley

Добрый вечер! Спасибо большое за всеобъемлющую презентацию! Один небольшой вопрос: достаточно важным объектом в вашем плане кап. строительства является Лахта - центр. Хотелось бы получить некоторые детали из первых уст. Есть ли у вас какая-либо оценка кап. затрат, которые вы планируете потратить на данный проект, когда вы планируете начать стройку и сколько это все продлится? Спасибо.

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

Общая сумма проекта по нашим оценкам составит порядка 1,5 млрд долларов. К строительству мы приступим, видимо, в конце этого – начале следующего года. Завершить планируем примерно к 2018 году.

Станислав Кондратьев – УРАЛСИБ Кэпитал

Добрый вечер! Спасибо за презентацию! У меня вопрос также касается Лахта - центр. Насколько я понимаю, существенная часть помещений центра будет сдаваться как коммерческая недвижимость. Соответственно, вопрос: ожидаете ли вы, что выручка от сдачи в аренду этой недвижимости будет покрывать будущие операционные издержки на содержание столь большого комплекса или даже сверх того – сможет вернуть за несколько лет затраты на строительство? Спасибо.

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

Прежде всего я хотел бы сказать, что мы к этому проекту относимся как к сугубо коммерческому. Помимо того, что мы сами будем занимать часть этих площадей, соответственно мы сейчас активно ведем работу по поиску и привлечению партнеров для коммерческого использования площадей, в том числе для сдачи помещений в аренду: это могут быть гостиницы, магазины. Когда я говорил о сумме инвестиций, то имел ввиду, что далеко не всю сумму мы собираемся платить сами. Мы в том числе планируем использовать и деньги партнеров, которые получают право на аренду и использование этих помещений. И, безусловно, тот доход, который мы будем получать от коммерческого использования этих площадей, которые не будут заняты под офис, будет окупать не только наши операционные затраты, но и давать нам достаточный доход, чтобы этот проект удовлетворял нашим требованиям доходности. То есть мы ожидаем, что для нас этот проект будет доходным с учетом применяемых у нас в компании норм инвестиционной доходности.

Андрей Громадин – JP Morgan

Добрый вечер! Мои поздравления с хорошими результатами! У меня вообще было 4 вопроса. Можно я задам хотя бы два, они очень короткие. Первый по прибыли от аффилированных компаний: по моим расчетам EBITDA была больше 70 миллионов в 3-м квартале, не связано ли это с какими-то одновременными доходами по статьям? И второй, очень маленький вопрос: когда вы собираетесь получить Новопорт от Газпрома? Спасибо.

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

Я отвечу. По поводу прибыли за 3-й квартал: не было никакого существенного эффекта от единоразовых статей. Было небольшое сторнирование резерва, но это всего 1,2 млрд. рублей, что не оказало столь существенного влияния.

Что касается Новопортовского месторождения, то мы ожидаем, что мы получим этот актив до конца года.

Иван Хромушин – Газпромбанк

Здравствуйтесь, Иван Хромушин из Газпромбанка. У меня такой вопрос: не могли бы вы дать разбивку по EBITDA по основным ассоциированным компаниям? Спасибо.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Да, конечно, Иван. Мы обязательно пришлем Вам разбивку по EBITDA, как мы обычно это и делаем.

Иван Хромушин – Газпромбанк

Комментарий такой: а не могли бы вы опубликовать разбивку в отчетности или MD&A в будущем?

Андрей Швецов, Начальник департамента финансовой отчетности и методологии

Иван, спасибо за этот вопрос. К сожалению, у нас есть ограничения по опубликованию информации по нашим СП в силу неаудированности этих данных. Мы от Investor Relations направим Вам эту расшифровку.

Екатерина Родина – ВТБ Капитал

Добрый вечер! Спасибо большое за презентацию. Отличные результаты! У меня один уточняющий вопрос: 5,5 млрд. долларов CAPEX на 2012 г., я правильно понимаю, что он включает в себя зависимые компании?

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

В общем случае, это не включает CAPEX инвестиций в СП. Исключение составляет тот случай, когда инвестиции СП не покрываются их собственным денежным потоком. Соответственно, мы выдаем им займы и финансируем, тогда это попадает в данную сумму.

Екатерина Родина – ВТБ Капитал

Спасибо большое. И такой вопрос: Upstream CAPEX на баррель у вас достаточно существенно вырос в 3-м квартале по сравнению со 2-м. По моим расчетам получилось почти 13,5 долларов против 10,5 - рост порядка 30%. Не могли бы вы пояснить, с чем это в первую очередь связано?

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

Я уже в презентации отмечал причины роста CAPEX 3-го ко 2-му кварталу. Там, в принципе, 2 основных фактора. Первый фактор - это вхождение в проект Курдистан, у нас был пресс-релиз и вы знаете сумму. И, соответственно, была приобретена нефтебаза в Болгарии – это уже значительно меньшая сумма.

Также повлияли факторы, которые связаны с тем, что большая часть инвестиций в реконструкцию заправок приходится именно на 2-ю половину года.

Екатерина Родина – ВТБ Капитал

Может быть я неправильно задала вопрос. Я имела ввиду именно Upstream, то есть именно CAPEX в добыче на баррель добычи, при этом я не подразумевала Downstream. Как я понимаю, нефтебаза в Болгарии также относится к Refining&Marketing, нежели чем к Exploration&Production CAPEX.

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

Катя, Вы правильно говорите, что Вы берете только Upstream, но при этом Вы же берете brownfields и greenfields - новые проекты. Соответственно, на новых проектах инвестиции опережают добычу, добыча там еще небольшая. Тот one-off item, который я Вам назвал, Курдистан, как раз относится к greenfields.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Дамы и господа! У нас больше нет вопросов. Спасибо вам огромное за участие в конференц-коле. Если у вас все-таки остались вопросы к нашему менеджменту, присылайте их в Investor Relations. Мы будем рады обсудить с вами результаты деятельности за 9 месяцев. Спасибо огромное нашему менеджменту за участие в конференц-коле и за подробные ответы на вопросы. Всего доброго, до скорых встреч!