

ОАО «Газпром нефть»

Финансовые результаты за 9 мес. 2013 года 12 ноября 2013 года

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Добрый день, дамы и господа! Мы рады приветствовать вас на нашем конференц-звонке, который будет посвящен результатам за 9 месяцев 2013 года по стандартам МСФО. Анна Сидоркина, Investor relations. Я бы хотела сначала представить сегодняшних участников нашего конференц-звонка. С презентацией и комментариями по финансовой части выступит Член правления и Заместитель генерального директора компании по экономике и финансам Алексей Янкевич. О деятельности блока Upstream за 9 месяцев 2013 года расскажет Михаил Жечков – начальник департамента экономики и инвестиций блока разведки и добычи. О том, что произошло за 9 месяцев 2013 года в Downstream, расскажет начальник департамента экономики и инвестиций блока Downstream Владимир Константинов. И затем на сессии вопросов и ответов к нам присоединится начальник департамента стратегического планирования Сергей Вакуленко.

Перед тем, как мы начнем презентацию, которая сейчас уже есть на сайте в режиме веб-каста, я хотела бы еще раз вам напомнить о том, что эта презентация, а также все комментарии, которые в ней содержатся и все заявления, которые будут сделаны в ходе конференц-звонка, могут содержать и содержат заявления прогнозного характера, которые касаются финансового положения и результатов деятельности «Газпром нефти». Все заявления, за исключением заявлений о свершившихся фактах, будут рассматриваться в качестве заявлений прогнозного характера. Заявления прогнозного характера представляют собой утверждения о будущих ожиданиях, основанные на текущей ситуации и допущениях руководства, и могут учитывать 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 данной презентации и в комментариях к ней.

Спасибо за внимание и разрешите мне передать слово Алексею Янкевичу.

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

Добрый день, дамы и господа. Начну презентацию.

9 месяцев 2013 года для нефтяного сектора оказались несколько хуже прошлого года в части макроэкономических условий. Снизилась примерно на 3% цена на нефть, что произошло на фоне одновременного повышения налоговой нагрузки. Как вы знаете, увеличилась ставка НДС, выросли акцизы. Соответственно в этих условиях было сложно при прочих равных ожидать от отрасли рост финансовых результатов. Но несмотря на это, нам удалось увеличить операционную прибыль. Скорректированная EBITDA с учетом доли совместных предприятий выросла на 2,9%. Это стало возможным благодаря тому, что мы нарастили объем добычи углеводородов, увеличили долю продаж через премиальные сегменты, увеличили розничные продажи, а также благодаря другим проведенным мероприятиям и усилиям менеджмента.

Отдельно хотелось бы отметить высокий темп роста добычи углеводородов (4%). Это один из лучших показателей в отрасли, об этом мы поговорим позднее. Также мы продолжаем развитие по каждому из видов направлений, реализуем стратегические проекты в области разведки и добычи. Мы осуществили первую отгрузку нефти с Новопортовского и Мессояхского месторождений. На Приразломном успешно проведены испытания бурового комплекса под нагрузкой, достигнут и вскрыт продуктивный пласт. Подписан меморандум с Shell по развитию и разработке нетрадиционных запасов.

Касательно переработки: практически завершена программа качества, которая позволяет перейти к выпуску нефтепродуктов высоких классов (пятого класса) и, соответственно, начинается программа по глубокой переработке.

По продуктовым направлениям и рознице: было увеличено присутствие в области авиа-топливного обеспечения до 117 аэропортов, создано совместное предприятия с Total по производству полимерномодифицируемых битумов под брендом G-Way Styrelf, расширен портфель брендированных продуктов. Стартовал бренд G-Drive 98, планируется расширение линейки на дизельные марки.

Еще одно позитивное событие: впервые за историю Компании были объявлены промежуточные дивиденды по итогам шести месяцев 2013 года. До конца ноября промежуточные дивиденды будут выплачены.

Что касается результатов третьего квартала, то он оказался наиболее удачным. Рост скорректированной EBITDA составил 37,2%, чистой прибыли - 51,2%. Росту показателей способствовали внешние факторы такие как, положительный эффект по пошлине, рост мировых цен и цен внутреннего рынка, а также рост добычи, переработки и продаж через премиальные каналы.

Далее я передаю слово своим коллегам по Upstream и Downstream, которые уже подробнее расскажут о результатах деятельности двух наших крупных блоков.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Здравствуйте, уважаемые коллеги. Жечков Михаил. По основным событиям за 9 месяцев 2013 года (традиционные месторождения и новые возможности) я бы хотел подчеркнуть следующие моменты: мы пробурили вторую скважину на Пальяновской площади, сделали каротажные исследования и подтвердили характер насыщения по полученным данным. По проекту с SPD: на «Бажене» сделан ГРП, получен приток нефти, сейчас также реализуется программа исследований. Из основных событий также хотелось бы отметить, что впервые сделан 10-стадийный ГРП на Вынгапуровском месторождении, получили 135 тонн. И на Восточном участке Оренбургского месторождения впервые выполнен кислотный многостадийный ГРП с результатом 80 тонн. В обоих случаях речь идет о пусковых дебитах. По части газа важно подчеркнуть, что рост утилизации газа составил 15% год к году.

Следующий слайд. Как уже отмечал Алексей Викторович, мы стали лучшими в отрасли по темпам роста добычи углеводородов за 9 месяцев 2013 года относительно 2012 года с темпом роста 4,1%. Квартальная динамика (3 кв. 2013 к 3 кв. 2012) положительная и составила 4,8%. При этом хотелось бы также сказать о принимаемых усилиях менеджмента по «Мегионнефтегазу» («Славнефть»). Подготовлена программа по дополнительному бурению скважин на Западно-Усть-Балыкском, Тайлаковском и других месторождениях в количестве 23 скважин, ускорена реализация программы бурения по новым активам (Южно-Островное месторождение). Мои комментарии связаны с тем, что здесь есть небольшое снижение и сейчас мы совместно с нашим СП предпринимает усилия по выравниванию ситуации.

Следующий слайд: новые технологии. Здесь необходимо сказать, что мы удерживаем тот темп, который набрали по масштабному внедрению новых технологий, в частности по бурению горизонтальных скважин, что позволяет стабилизировать добычу на наших традиционных активах, увеличить их эффективность и срок эксплуатации. Выполнение кислотных многостадийных ГРП позволяет нам наращивать дебит скважин, пробуренных в карбонатных коллекторах, что также приводит к стабилизации добычи в наших традиционных регионах присутствия. Стоит также отметить, что на блоке Шакал (Курдистан) в ходе выполнения сейсмических исследований мы зарегистрировали мировой рекорд по регистрации данных с помощью 6200 беспроводных сейсмодатчиков.

Далее, по развитию новых месторождений хотелось бы отметить, что мы получили все необходимые разрешения для бурения на Долгинском месторождении. Закончены полевые работы на Чоне по технологии UniQ, которая позволит повысить результативность и точность размещения поисково-разведочных скважин в будущем. В Курдистане проводятся подготовительные работы для поисково-разведочных бурений в 2014 году на всех трех блоках.

Следующий слайд: развитие новых месторождений. Хотелось бы отметить следующее: на проектную мощность выведены первая и вторая очереди Самбургской УКПГ (13,8 млн. куб.м. в сутки), получены положительные результаты по бурению трех пилотных скважин на Самбургском месторождении, подтверждающих план по разработке. Была выбрана буровая компания в Ираке – китайская ZPEC. По Оренбургу принято решение о строительстве инфраструктуры внешнего транспорта на Царичанском месторождении по итогам пилотного бурения.

Следующий слайд по Новопорту. Получено положительное заключение ФГУП «Государственный Крыловский научный центр» о возможности транспортировки по предложенной схеме. На основе

геологической информации была подтверждена возможность закачки газа в пласт на долгосрочную перспективу вплоть до 2018 года. В связи с этим мы проводим тендерные процедуры по поставке и строительству компрессоров для закачки. При этом, оценивая объем запасов газа, мы также планируем строительство внешнего транспорта до компрессорной станции «Ямбургская». Также проводится тендер на изготовление танкеров ледового класса и успешно проведены публичные слушания по строительству морского терминала на мысе Каменный.

Следующий слайд по Приразломному. Важным событием здесь является согласование плана ликвидации аварийных разливов, а также успешное проведение испытания бурового комплекса под нагрузкой. В результате забой первой скважины на данный момент находится на уровне 4132 метра. Произошло вскрытие и геофизическое исследование параметров пласта.

На этом разрешите закончить мое выступление. Передаю слово Владимиру Константинову.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики и инвестиций блока Downstream

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Начнем с внешних условий деятельности блока Downstream «Газпром нефти». Алексей Янкевич говорил о том, что макроэкономические условия были не столь благоприятными в 2013 году по сравнению с 2012 годом. Если посмотреть на левый верхний график на слайде 14, то мы увидим, что эффективность поставок нефти достаточно серьезно снизилась. При сравнении данных за 3 кв. 2012 г. и 3 кв. 2013 г. при приблизительно одной и той же цене Brent мы увидим снижение чистой цены Upstream на узле учета нефти на 2,6 долл./ барр., прежде всего за счет фактора НДС и фактора экспортной пошлины. В то же время, происходили серьезные колебания оптовых и розничных цен на нефтепродукты в течение года. Однако, в конце концов, по сравнению с третьим кварталом прошлого года они оказались на приблизительно том же уровне, около +5%. Необходимо сказать, что переработка продолжала оставаться более эффективной по сравнению с экспортом нефти. Разница между эффективностью экспорта нефти и переработкой сохранялась на одном уровне на протяжении этого года, а по сравнению с 3 кв. 2012 года даже немного увеличилась. Прежде всего это связано с результатами, которые мы достигли в области совершенствования переработки и, в первую очередь, с производством продукции более высоких классов качества.

На слайде 15 мы видим, что общие ресурсы нефти в 3 кв. 2013 года по сравнению с 3 кв. 2012 года у нас несколько снизились. Главная причина этого снижения – не добыча (добычу мы удержали на уровне 2012 года), а та ситуация, которая сложилась на рынке в области закупок нефти.

Растут объемы переработки в России. С одной стороны, темпы роста объемов переработки превышают темпы роста добычи, с другой стороны, увеличивается пропускная способность экспортных нефтепроводов в связи с запуском ВСТО-2. Купить нефть на рынке достаточно сложно, а поскольку мы одна из тех компаний, у которых доля переработки по сравнению с добычей очень высокая, снижение возможностей закупки нефти может быть проблемой для нас. Хотя необходимо отметить, что мы обеспечиваем свою переработку, поставляя все больше ресурсов на более эффективные направления.

Если мы посмотрим на изменения по сравнению с третьим кварталом прошлого года, то мы увидим, что поставки на Московский завод выросли на 10%. Что касается Омского завода, то минус 11% – это сезонный, квартальный фактор, обусловленный существенным ремонтом на Омском заводе, который уже завершен. По Московскому заводу: для синхронизации и активизации поставок на основные рынки центрального региона мы сместили по согласованию с Министерством энергетики наш ремонт на 27 дней, начали его в конце сентября. Поэтому по сравнению с третьим кварталом прошлого года у нас «плюс» по объемам переработки. Что касается NIS, то здесь +115%, что является результатом ввода в действие установки гидрокрекинга и гидроочистки в декабре прошлого года и, соответственно, с вводом этой установки довольно существенно увеличился объем переработки нефти.

Поставки нефти в Беларусь в значительной мере связаны с факторами неэкономического характера. Рост поставок нефти в СНГ на 84% - это рост поставок нефти, прежде всего, в Казахстан на Шымкентский завод. 75% рост по России - это поставка Оренбургской нефти на близлежащие нефтеперерабатывающие заводы. Необходимо отметить, что поставка нефти в СНГ более эффективна по сравнению с поставкой нефти в дальнее зарубежье. Оптимизируя структуру поставок, мы уменьшили поставки на экспорт на 44%. Считаем, что наше использование нефти было достаточно эффективным в тот период, о котором мы сейчас говорим.

Следующий слайд посвящен тому направлению нашей инвестиционной деятельности в переработке, которое является для нас сейчас главным, основным. На прошлых встречах мы говорили с вами о завершении программы качества и теперь наш фокус – это глубина переработки. Практически по всем нашим заводам мы находимся в активной фазе проектирования новых установок переработки нефти, разрабатываем базовые проекты. По отдельным проектам мы уже формируем рабочую документацию. По некоторым проектам происходит комплектация оборудования. Характеристики этих проектов приведены на нижней части слайда, мне не хотелось бы заниматься просто чтением, вы можете подробно ознакомиться с этой информацией.

Что касается нашей сбытовой деятельности, то мы также считаем, что она успешна в третьем квартале. Розничные продажи в России и СНГ увеличились на 13% по сравнению с третьим кварталом прошлого года, на Балканах (это деятельность NIS в первую очередь) – на 24%. Увеличился не только объем продаж, но и эффективность деятельности АЗС. Средняя реализация на одну АЗС в России достигла практически 20 тонн в сутки и увеличилась более чем на 6% по сравнению с прошлым годом. Опережающими темпами растет реализация сопутствующих товаров и услуг – рост на 41% по сравнению с 3 кв. 2013 года. Завершилась реализация масштабной программы модернизации наших АЗС. Мы построили за девять месяцев 7 АЗС, реконструировали 33, ребрендировано 50 АЗС.

Следующий слайд, пожалуйста. Необходимо сказать о нашей эффективности на рынке моторных топлив. Рост продаж моторных топлив опережает в среднем рост рынка. Если в России рост продаж бензинов составил 4%, то компания увеличила свои продажи практически на 10%. Приблизительно такая же динамика показателей и по дизельному топливу: 3% рост российского рынка и 13% рост продаж компании. Причины такого опережающего роста представлены на нижней части слайда: это и ребрендинг, и совершенствование структуры наших продаж, и появление в структуре продаж новых эффективных топлив, и реализация программы взаимодействия с клиентами.

Что касается так называемых продуктовых направлений нашего сбыта (продажи авиатоплива, бункеровочного топлива, масел и битумов), здесь также наблюдается положительная динамика, растет доля на рынке. В частности по авиатопливу наша доля практически достигла 23%, и рост объема продаж за 9 мес. 2013 года к 2012 составил 16,3%. Расширяется география наших продаж как внутри России, так и за рубежом.

По бункеровочному топливу: наша доля также выросла и достигла практически 18% при еще более высоком росте объема продаж +16,9%. Основными событиями за 9 мес. 2013 года являются приобретения румынского оператора бункерного бизнеса Marin Bunker Balkan SA и эстонского оператора AS Baltic Marine Bunker. Эти предприятия действуют, успешно интегрируются в компанию и приносят доход. На Дальнем Востоке начал работу новый танкер-бункеровщик, расширяется бункеровка как в портах России, так и в зарубежных портах.

Что касается масляного бизнеса, здесь также отмечается рост объема продаж на 13% за 9 мес. 13 года по сравнению с 2012 годом. Наша доля на рынке превысила 12%.

По битумам самая высокая доля из всех так называемых продуктовых направлений (в России около 30%) и очень высокий рост объема продаж +61%. Это связано как с расширением продаж традиционных продуктов, так и с довольно высокими темпами роста продаж новых, модифицированных продуктов – более качественных, более премиальных. Здесь основными событиями являются начало деятельности приобретенного нами битумного завода в Казахстане, создание СП с Total. Также впервые в России мы приступили к производству битумов по предварительному национальному стандарту на Московском заводе.

На следующем слайде мы говорим о том, что наш бренд укрепляется, развивается, приобретает все большую популярность и известность у потребителей. Внедряются новые продукты, которые являются эмиссарами нашего бренда. Сеть АЗС «Газпром нефть», марки G-Drive и G-Energy стали обладателями титула «Бренд года EFFIE» в своих категориях.

Вот кратко всё об основных событиях и результатах деятельности Downstream «Газпром нефти».

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

Вернемся к обзору финансовых показателей. Как я уже говорил, нам удалось увеличить показатель операционной прибыли: за девять месяцев он вырос на 2,9% год к году благодаря мероприятиям менеджмента, росту объемов добычи и увеличению продаж через премиальные и розничные

сегменты. В динамике квартал к кварталу скорректированная EBITDA выросла еще сильнее, в том числе за счет более привлекательных макроэкономических условий и позитивного влияния временного лага по экспортной пошлине. Что касается чистой прибыли, то в целом она изменялась в соответствии с операционными результатами. За третий квартал она выросла на 51,2% в результате более сильных результатов по операционной прибыли. Что касается динамики год к году, то рост чистой прибыли оказался чуть ниже, чем рост EBITDA, за счет того, что определенное негативное влияние оказали курсовые разницы, возникающие в связи с переоценкой кредитного портфеля, который у нас, в основном, в иностранной валюте.

Традиционно мы более подробно анализируем динамику операционной прибыли, как нашего основного показателя. На этом слайде вы видите анализ динамики за 9 мес. 2013 года к прошлому году. Ценовой фактор в целом оказался положительным, но если посмотреть внутрь, то на самом деле снизились экспортные цены и выросли цены внутреннего рынка, также снизились пошлины, в том числе в связи с эффектом временного лага по установлению экспортной пошлины. Соответственно, в общем этот показатель оказался положительным, хотя влияние экспортных цен оказалось негативным. Также рост акцизов практически нивелировал рост цен на внутреннем рынке. Чистый эффект оказался позитивным, но небольшим. Кроме того, как я уже сказал, на фоне стабильных цен выросла налоговая нагрузка: почти минус 10 миллиардов рублей дало увеличение ставки НДС (изменение базовой ставки). Еще порядка 6 миллиардов дало увеличение транспортных тарифов (в основном, индексация тарифов «Транснефти»). И небольшой негативный эффект оказало увеличение штрафов за сжигание попутного нефтяного газа.

Положительными факторами стали, как я уже отмечал, усилия менеджмента, рост добычи, улучшение структуры продаж, увеличение доли премиальных каналов и рост розничных продаж, а также полученный эффект по сдерживанию затрат. В целом это обеспечило, несмотря на негативные внешние условия (эффект порядка минус 10 миллиардов рублей), прирост к прошлому году на 2,9%.

Следующий слайд. Динамика квартал к кварталу более очевидная. Здесь основной фактор – это рост цены. Он усилился влиянием сдвига экспортной пошлины и оказал эффект в размере порядка 17 миллиардов рублей. Кроме того действия менеджмента также добавили позитивный эффект и в целом мы получили хорошую динамику EBITDA квартал к кварталу - порядка 37%.

Важно также отметить, что мы последовательно демонстрируем достаточно сильные результаты по денежному потоку и девять месяцев не были исключением. Пожалуй, это результаты, которые нас действительно порадовали. Суммарный положительный free cash flow составил больше 2 миллиардов долларов. Даже с учетом новых проектов, обозначенных на слайде, free cash flow составил 2,1 млрд. долл. В принципе, это также наши органические инвестиции, во многом. Это те активы, которые мы пока еще не консолидируем, но которые окажутся на нашем балансе. В основном это Приразломное и Долгинское месторождения. Т.е. даже с учетом этих проектов free cash flow достаточно существенный – больше 2 миллиардов долларов.

Следующий слайд. Если говорить об инвестициях, то здесь мы видим рост. В целом мы ориентируемся на те планы, которые были озвучены ранее. Мы обещали рост инвестиций в этом году. Основным драйвером роста являются наши проекты Upstream по новым месторождениям. Рост в этом сегменте составил порядка 50%. Основные инвестиции - это Новопорт, Оренбургские активы и проекты в Ираке. Рост по зрелым месторождениям связан с внедрением новых технологий: увеличение доли бурения более сложных скважин на зрелых месторождениях. Соответственно, это оказало более существенный эффект.

В нефтепереработке впервые за несколько лет мы наблюдаем снижение, связанное с завершением реализации программы качества. Программа реализована достаточно успешно: все установки, которые мы планировали, введены. Кроме того, мы ввели установку гидрокрекинга на заводе в Панчево. Теперь очередь за новыми проектами в области глубины переработки, которые будут определять основную динамику капитальных вложений в переработку.

Маркетинг и сбыт остались примерно на уровне прошлого года: рост 3,4% связан с некоторым расширением нашей программы реконструкции и ребрендинга.

По слияниям и поглощениям большой рост в процентах, но сумма в целом небольшая – порядка 5,5 миллиардов рублей. В основном это сделки нашей сербской компании NIS: приобретение сети АЗС OMV, вхождение в проект Energowind. Также была выкуплена миноритарная доля в компании «Магма» и, соответственно, доля владения доведена до 100%.

Крупные проекты, которые на слайде с денежным потоком были обозначены как новые проекты, - это те инвестиции, которые мы пока не консолидируем, но они также связаны с развитием проектов, которые мы собираемся получить на наш баланс. Это, как я уже сказал, в основном, Приразломное месторождение.

В заключение несколько слов о финансовой политике. Как мы уже несколько раз говорили, наша задача, с одной стороны, это удлинение кредитного портфеля, увеличение среднего срока погашения, что нам удается выполнить. В частности, в третьем квартале мы увеличили средний срок погашения до 4,26 лет. При этом мы не только удержали процентную ставку, но и даже несколько снизили ее. Показатель чистый долг к EBITDA остается на достаточно низком уровне - 0,46. Соответственно, у нас еще имеется большой запас прочности и большой debt capacity. Дальнейшие наши действия также будут направлены на диверсификацию кредитного портфеля, его удлинение и оптимизацию стоимости.

В заключение я хотел сказать, что в целом результатами девяти месяцев мы довольны. В принципе, мы ожидаем достаточно неплохой год – 2013 год. Посмотрим, как он закончится. Надеемся, что достаточно успешно. В будущее также смотрим с оптимизмом. Все наши основные стратегические проекты реализуются в рамках тех параметров, которые мы для себя планировали и вам озвучили. Поэтому работаем и продолжаем работать дальше.

Спасибо за внимание. Готовы ответить на вопросы.

Сессия вопросов и ответов

Вопрос №1

Андрей Громадин – JP Morgan

Добрый вечер. У меня два небольших вопроса, они связаны между собой. Поздравляю с хорошими результатами. Первый вопрос у меня по CAPEX и второй - по проектам.

В конце прошлого года Совет директоров утвердил инвестиционный план на уровне 240 млрд. рублей. В прошлый раз вы говорили, что он не меняется на этот год. Также недавно Совет директоров даже поднял планку до 245 млрд. Однако по итогам девяти месяцев мы видим, что инвестиции, даже с неконсолидированной частью, составили всего около 143 миллиарда рублей. Хотелось бы задать вам следующий вопрос: вы по-прежнему придерживаетесь цели, которую установил Совет директоров, и уверены, что CAPEX за год составит 245 миллиардов рублей?

И второй вопрос, он связан с первым. Есть ощущение, что идет отставание по инвестициям, в основном по новым проектам, например, Приразломное. Если я правильно помню, то сумма была 700-800 миллионов долларов на год, а сейчас мы видим, что сумма составила не больше 300 миллионов за девять месяцев. Или, например, Новопорт. Вы не могли бы пояснить, когда будет внесена большая ясность по налогообложению новых проектов и в связи с этим, когда нам ждать активизации CAPEX?

Спасибо.

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

Отвечу последовательно на два вопроса. Первый вопрос связан с объемом инвестиций. Я отвечу так, мы придерживаемся плана, который был принят на Совете директоров. Честно говоря, пока нет каких-то фактов или признаков, что вехи, запланированные по нашим проектам, не будут пройдены. Безусловно вопрос отражения этих инвестиций, вопрос оплаты – это всегда сложно прогнозируемые вопросы. И я вам не скажу точно цифру, которую вы увидите в отчетности, как финансирование инвестиций, потому что вопрос связан с тем, насколько и когда все будет готово к оплатам, выставлению счетов и так далее. Но что касается физического прохождения вех по проектам, то, в принципе, мы находимся в рамках того плана, который мы в последний раз утвердили на Совете директоров.

Вторая часть вопроса касается налогообложения крупных проектов. В принципе, определенность у нас есть: мы получили по всем нашим основным месторождениям льготы по НДС. По ряду

месторождений сейчас есть планы по увеличению сроков, но это скорее upside, если нам удастся убедить в этом правительство. Что касается методики по экспортной пошлине, то, в принципе, практически все наши проекты попадают под эту методику и у нас нет причин сомневаться в том, что мы можем получить эти льготы. Вопрос только в нашей готовности к подаче документов. В основном это связано с тем, насколько мы будем уверены в наших прогнозах по объемам инвестиций и параметрах крупных проектов. Я думаю, что первым под льготу попадет Приразломное месторождение. Оно, наверное, станет первым, по которому мы будем подавать заявление на льготу по экспортной пошлине. Позже мы это сделаем по Новопорту и Мессояхе, точных сроков сейчас я не назову. Если кратко ответить: у нас есть определенность по налоговой нагрузке с точки зрения новых проектов, есть льготы, которые уже получены, есть закон, который дает нам право на льготу по экспортной пошлине, которой мы собираемся воспользоваться.

Андрей Громадин – JP Morgan

Спасибо большое. Можно все-таки уточнить по первому вопросу? Наверное, вряд ли мы увидим 100 миллиардов рублей по CAPEX в четвертом квартале?

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

Мы обычно делаем оговорку насчет заявлений прогнозного характера. Я не могу Вам дать точного прогноза. Есть определенный план, который осенью провели через Совет директоров. Пока у меня нет причин пересматривать этот план, у нас не было никакого внутреннего пересмотра. А что будет на самом деле - это forward-looking statements. Сложно сделать этот прогноз.

Вопрос №2

Павел Кушнир – Deutsche Bank

Добрый день. Спасибо за презентацию. Два вопроса, если позволите. Первый вопрос: в значительной степени результаты оказались сильными благодаря тому, что вы реализовали нефтепродуктов значительно больше, чем произвели. По моим расчетам продано было на 650 тысяч тонн больше, чем вы произвели и купили для перепродажи. Мой вопрос касается того, сколько нефтепродуктов у вас сейчас в резерве, в хранилищах, которые могут быть реализованы в будущие периоды?

И второй вопрос касается цены реализации газа. Насколько я понимаю, она значительно снизилась в третьем квартале по сравнению со вторым – примерно на 14%. По какой причине это случилось, учитывая, что 1-го июля было повышение тарифов на 15%? Спасибо.

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

Я начну отвечать, а дальше коллеги продолжат. Во-первых, я хотел бы все-таки вас поправить. Реализация остатков - это не самый существенный фактор роста нашего финансового результата, потому что, когда мы реализуем остатки, мы их не бесплатно списываем на себестоимость. Да, есть какая-то прибыль, которая связана с тем, что остатки могут быть оценены чуть ниже, чем текущая стоимость этих запасов, но все-таки этот эффект небольшой, меньше 100 миллионов долларов точно. А поскольку вы видели на слайде с факторным анализом, что есть и другие более существенные факторы (и в плюс, и в минус), то все-таки некорректно говорить, что в основном наши результаты обусловлены продажей остатков. Хотя, безусловно, они также позитивно повлияли на результат. На этом я передам слово Владимиру Константиновичу Константинову, который продолжит.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики и инвестиций блока Downstream

Уважаемые дамы и господа, я хочу подтвердить правильность и корректность тезиса, который был высказан Алексеем Янкевичем. Да, все-таки главный фактор успешной деятельности Downstream «Газпром нефти» – это не уменьшение остатков. Кстати, остатки по основным продуктам у нас практически не снизились. Есть серьезный фактор, который приводит к неснижению остатков, это государственное регулирование поставок, прежде всего высокооктановых бензинов, на внутренний рынок. Государство в лице регулирующих органов предписывает сохранение и формирование определенных остатков, прежде всего высокооктановых бензинов, для обеспечения внутреннего рынка, для бесперебойного снабжения. Если вас интересуют цифры, то у нас, как и в прошлом году,

остатки автомобильных бензинов находятся от месяца к месяцу на уровне от 280 до 320 тысяч тонн, т.е. практически на уровне прошлого года. В этом году даже есть небольшой рост остатков, связанный с ростом рынка и реализацией государственной политики по обеспечению бензинами внутреннего рынка. Запасы дизельного топлива, в принципе, у нас также существенно не изменились. Мы можем говорить о том, что существенного изменения остатков нефтепродуктов в этом году по сравнению с предыдущим годом не было.

Главный фактор получения нашего финансового результата - это повышение качества наших продуктов, первый и главный фактор в переработке. Мы улучшили структуру производства наших продуктов, что является результатом реализации нашей инвестиционной программы.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Еще был вопрос по газу: с 1 апреля произошло снижение цены ФСТ на 3% в соответствии с формулой, что в общем и явилось причиной. Это ответ на вопрос по газу, если я правильно его понял.

Павел Кушнир – Deutsche Bank

Да, но было повышение на 15% с 1 июля.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Извините, не совсем понял вопрос: с 1 июля +14,8% по цене ФСТ, а с 1 апреля -3%. Можете еще раз повторить вопрос, я не совсем его понял.

Павел Кушнир – Deutsche Bank

В соответствии с вашей отчетностью цена на газ упала на 14% в третьем квартале по сравнению со вторым кварталом. Эти цифры я получил путем расчетов.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Павел, это Анна Сидоркина. Давайте, мы посмотрим еще раз внимательно, какие факторы повлияли на снижение и пришлем вам ответ.

Вопрос №3

Павел Сорокин – Morgan Stanley

Добрый вечер! Спасибо большое за презентацию. У меня два небольших вопроса. Первый вопрос: не могли бы вы сказать, какой объем добычи вы рассчитываете достичь в следующем году с учетом того, что в некоторых информационных источниках появлялась информация о возможном падении при условии введения налогового маневра, который, как мы понимаем, будет введен.

Второй вопрос касается сообщения в прессе о том, что «Газпром нефть» и «Новатэк» предложили Eni и Enel выкупить их долю в «СеверЭнергии» за 4,9 миллиарда. Не могли бы вы дать нам какие-то детали по этому поводу и в какой срок вы рассчитываете завершить переговоры?

Спасибо.

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

Спасибо за вопрос. Первая часть вопроса связана с прогнозом добычи на следующий год. Бизнес-план пока не утвержден, поэтому цифры я дать к сожалению не могу – на данный момент они уточняются. Но однозначно по общей добыче углеводородов мы планируем быть не ниже этого года. Это первая часть.

Следующий вопрос касался «СеверЭнергии». Актив, безусловно, нам интересен, мы на него смотрим. Но это всё, что сейчас я могу сказать.

Павел Сорокин – Morgan Stanley

Спасибо большое за ответы.

Вопрос №4

Максим Мошков – UBS

Добрый вечер. У меня два вопроса. Вы признаете, что на внутреннем рынке существует некий дефицит нефти и вам стало сложнее изыскивать источники для загрузки своих нефтеперерабатывающих мощностей. При этом у вас продажа нефти на внутренний рынок в третьем квартале сильно выросла. Для вас более привлекательны торговые операции с нефтью или же вы используете какие-то своп-схемы с другими производителями?

Второй вопрос связан с Новопортовским месторождением. Вы сказали, что по газовой части будет построен газопровод от месторождения до Ямбургской компрессорной станции. Не могли бы вы сказать, какая будет примерно стоимость, и есть ли какие-то риски, которые могут изменить ваши планы, я имею в виду регуляторные риски? То есть вам придется строить под Обской губой? Насколько существуют риски и насколько они высоки, что регулятор может запретить вам строительство водного перехода? Спасибо.

Владимир Константинов, Начальник Департамента экономики и инвестиций блока Downstream

Ответ на первый вопрос. Владимир Константинов. Наверное, ситуация не настолько сложна, как она представляется на первый взгляд. Скажем так, той добычи нефти, которая у нас есть, нам достаточно для того, чтобы обеспечивать собственные заводы. А та нефть, которая идет на внутренний рынок (это нефть оренбургских месторождений), здесь просто логистика поставки этой нефти такова, что нам выгодней поставлять её на внутренний рынок по сравнению с экспортом. Т.е. это разные вопросы. В данном случае мы действуем, исходя из принципа эффективности поставок.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Что касается ответа на вопрос по газу Новопорта, то я хотел бы еще раз подчеркнуть, что по геологической информации у нас подтвердилась возможность закачки газа на долгосрочной основе, это будет являться основным кейсом, который мы будем прорабатывать. Говорить о стоимости трубы, о сроках строительства и так далее, наверное, еще преждевременно. Мы будем отрабатывать эту опцию как основную, и по мере ее отработки, будем, соответственно, уточнять дальнейший потенциал по трубе и по возможности дальнейшего движения проекта. Основа – это закачка газа в пласт, закупка компрессоров в срок.

Вопрос №5

Иван Хромушин - Газпромбанк

Добрый вечер. Спасибо за возможность задать вопросы. У меня вопрос по разработке нетрадиционных запасов нефти. Что произошло с вашими основными проектами в данной области за квартал? Поменялись ли как-то ваша оценка потенциала данных активов? Насколько серьезно вы сейчас видите эффект в целом на отрасль в России? Видите ли вы какие-то риски для цен на нефть по аналогии с тем, что было со сланцевым газом, только в нефтяной области, из-за развития технологий в мире? Спасибо.

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

Что касается нетрадиционных запасов, то понятно, что их изучение на начальном этапе и оно продолжается. Сейчас все цифры являются предварительными. Мы уже называли цифру, что мы можем получить дополнительно до 300 миллионов тонн от нетрадиционных запасов. Это было в интервью Александра Валерьевича, вы можете поднять это интервью, если хотите. Пока наша официальная оценка не изменилась, изучение продолжается. Возможно эта цифра еще и увеличится. Спасибо.

Михаил Жечков, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок разведки и добычи

Я, если можно, добавлю. В своем выступлении я говорил о том, что на Пальяновском месторождении мы пробурили вторую скважину, на «Бажене» получили проявления ГРП, планируем также начать бурение в SPD в четвертом квартале. Собственно говоря, планируем запустить использование

технологии ASP. То есть с точки зрения ОПР мы работаем и на своих месторождениях, и на месторождениях наших совместных предприятий с Shell. Идут определенные практические упражнения, которые должны подтвердить наши подходы, наши технологии и так далее. Это с точки зрения практики, в продолжение того, что сказал Алексей Викторович.

Иван Хромушин - Газпромбанк

Разрешите еще уточнить. Видите ли вы стратегически какие-то значительные возможные эффекты, в том числе для своих прогнозов по ценам на нефть, от развития данного явления?

Сергей Вакуленко – Начальник департамента стратегического планирования

Мы полагаем, что дополнительная нефть, которая может прийти из низкопроницаемых пластов и нетрадиционных запасов, будет возмещать рост спроса и определенные проблемы, которые складываются в странах ОПЕК. Например, вся дополнительная нефть, которая была выдана за последние два года, весь прирост по добыче нефти США (по-моему, это было несколько миллионов баррелей в день), все это рынок поглотил без каких-либо значимых эффектов для цены. Мы достаточно внимательно смотрим на то, что говорят ведущие аналитики рынка, и предполагаем, что рынок будет оставаться более или менее в балансе с учетом новых трудноизвлекаемых запасов, в том числе учитывая и то факт, что это не самая дешевая в добыче нефть.

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

Это был Сергей Вакуленко, руководитель нашей стратегической службы.

Вопрос №6

Александр Рожецкий - UniCredit

Здравствуйте. Спасибо большое за презентацию. У меня к вам два вопроса. Первый - не могли бы вы дать прогноз по CAPEX на 2014 год или дать хотя бы приблизительную цифру?

И второй вопрос аналогичный, но по дивидендной политике компании на 2014 год. Будут ли какие-то изменения и сколько примерно вы ожидаете выплатить? Спасибо.

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

Спасибо за вопросы. Первый касается инвестиций. Как я уже говорил, по 2014 году я не могу Вам дать сейчас точную цифру, потому что бизнес-план еще верстается и он будет утвержден на Совете директоров только, наверное, в двадцатых числах декабря. Но я точно могу сказать, что инвестиции несколько вырастут относительно этого года. Пока вы можете ориентироваться на те цифры, которые мы давали вам раньше в презентации для инвесторов, ожидаемые цифры будут плюс-минус столько.

По поводу дивидендов: мы выбрали для себя политику выплаты 25% от консолидированной чистой прибыли МСФО, при этом официальная дивидендная политика – это выплата не менее 15%. Мы ожидаем придерживаться политики выплаты 25% от чистой прибыли МСФО.

Александр Рожецкий - UniCredit

Спасибо!

Вопрос №7

Екатерина Родина – VTB Capital

Здравствуйте. Спасибо большое за презентацию. У меня также два вопроса. Первый достаточно простой: не могли бы вы прокомментировать, почему квартал к кварталу так сильно выросли SG&A-издержки? На 12% – достаточно сильный рост.

И второй вопрос, наверное, более масштабный. Прокомментируйте, пожалуйста, вашу возможную сделку или взаимоотношения с Вьетнамом по НПЗ, о каком масштабе инвестиций может идти речь и в

какие сроки? Я имею в виду инвестиции как на покупку актива или какой-то части актива, так и органические инвестиции, если они потребуются. Спасибо.

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

Екатерина, спасибо за вопросы. Начну с самого легкого: рост SG&A на 12%. Необходимо учитывать, что были определенные разовые эффекты. В частности, в составе SG&A отражается резерв по долгосрочным выплатам менеджменту, завязанным на цену акции. Соответственно, цена акции во втором квартале падала, а в третьем квартале росла. Таким образом возник резерв с разным знаком что, собственно, повлияло на рост затрат. И плюс определенный сезонный фактор, но он уже менее значительный. В основном это отрицательная переоценка резерва во втором квартале и создание положительного резерва в третьем квартале, это основной фактор.

Теперь более сложный вопрос - Вьетнам. Мы, безусловно, ожидали этот вопрос. Отвечу таким образом: во-первых, мы заключили рамочное соглашение. Это соглашение означает, что мы вошли в процесс активных переговоров. Поэтому, естественно, мы пока не можем говорить ни о каких цифрах. В общем я могу сказать, что, безусловно, этот проект для нас интересен в связи с тем, что азиатский рынок достаточно привлекательный. Понятно, что на рынках с дефицитом нефтепродуктов переработка обязана быть прибыльной в отличие от европейского рынка, который перенасыщен нефтепродуктами. Вьетнамский рынок является дефицитным. Завод, о котором идет речь, далеко не обеспечивает все внутренние потребности Вьетнама в нефтепродуктах, остается существенный дефицит. Даже с учетом возможных планов по строительству новых НПЗ рынок все равно останется дефицитным и, соответственно, переработка будет прибыльной. Мы рассчитываем на получение достаточно хорошей, высокой доходности в этом проекте, в общем на это и будет нацелена наша переговорная позиция. Опять-таки, повторюсь, что мы только вступили в переговоры, о чем и говорит рамочное соглашение.

Вопрос №8

Александр Фэк - Сбербанк

Здравствуйте. Александр Фэк, Сбербанк. В следующие два-три года Вам предстоит очень загруженная инвестпрограмма. Вы планируете привлечь средства путем дополнительной эмиссии акций? Если да, если это один из вариантов, то сколько примерно денег вы бы хотели собрать таким образом? Спасибо.

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

Александр, спасибо за вопрос. Этот вопрос, конечно, более правильно было бы адресовать нашим акционерам, потому что решение о размещении дополнительных акций может быть принято с их стороны. Да, безусловно, программа интенсивная, с одной стороны. С другой стороны, вы видели, что у нас еще есть существенные заемные возможности, т.к. относительно других компаний наш уровень использования заемных средств существенно ниже. Поэтому в первую очередь мы будем использовать долговой инструмент. Безусловно, обо всех остальных инструментах мы также думаем, мы это обсуждаем. Но, опять-таки, конкретный ответ на этот вопрос нужно ожидать от нашего акционера. Спасибо.

Александр Фэк - Сбербанк

Спасибо.

Анна Сидоркина, Начальник управления по связям с инвесторами

Спасибо огромное за участие в нашем конференц-звонке. Анна Сидоркина, Investor Relations. Если остались какие-то вопросы, с удовольствием ответим на них, обращайтесь в Investor Relations. И, соответственно, пришлем ответы на те вопросы, на которые сегодня не ответили.

Спасибо. Всего доброго.