

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

**Саммит энергетических компаний
НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ — «ДВИГАТЕЛЬ ИЗМЕНЕНИЙ» МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ**

24 мая 2014 — 14:30—16:00, Павильон 8, Конференц-зал 8.2

Инновационный зал

Санкт-Петербург, Россия

2014

Ключевое выступление:

**Игорь Сечин, Президент, Председатель Правления, Заместитель
председателя Совета директоров, ОАО «НК «Роснефть»**

В. Путин:

Добрый день, уважаемые коллеги, дамы и господа!

Проведение саммита энергетических компаний — и представителей других бизнесов, которые непосредственно связаны с энергетикой, — в рамках Петербургского форума уже стало доброй традицией. Несколько слов о России, о том, что у нас происходит. В этой связи я хотел бы отметить, что благодаря ресурсному потенциалу и удобному географическому положению — только сейчас я говорил об этом на «узкой» встрече с коллегами — Россия играет особую роль в развитии энергокомплексов по вектору «Европа — страны АТР», да и вообще в мировой энергетике, вносит ощутимый вклад в поддержание устойчивого баланса спроса и предложения углеводородов на международном рынке.

Все последние годы у нас стабильно растет добыча нефти и газа. Особое внимание мы уделяем повышению нефтеотдачи, а также глубокой переработке сырья, активно ведем геологоразведку и освоение новых месторождений. Предоставлены значительные льготы для добычи нефти и газа на шельфе, для освоения трудноизвлекаемых запасов. Все это должно обеспечить развитие ресурсной базы на десятилетия вперед. За последние годы — для примера, для справки могу назвать — за последние пять лет добыча нефти и газового конденсата в России выросла почти на 6%, нефти на 6%, газа почти на 15%, а угля более чем на 17%.

Безусловно, мы придерживаемся принципа суверенитета над национальными ресурсами. Вместе с тем Россия готова к привлечению в предприятия ТЭКа долгосрочных иностранных инвесторов. Как вы знаете, мы делаем это, причем многолетняя практика показывает, что это взаимовыгодно. Такая работа не только служит развитию нашего, отечественного, российского ТЭКа,

но и помогает расширить присутствие России на мировых энергорынках, что полностью отвечает как интересам добывающих стран и компаний, так и интересам потребителей. Не случайно даже в период громких разговоров о необходимости снижения энергозависимости от России — что, на мой взгляд, абсолютная глупость, потому что никакой односторонней зависимости никогда в таких случаях не возникает, это всегда взаимозависимость, а значит, это повышение надежности и стабильности в мировой экономике и энергетике, — несмотря на это, поставки наших энергоресурсов, например в Европу, постоянно растут. Так, экспорт газа по трубопроводным системам по сравнению с 2012 годом в прошлом году увеличился более чем на 10%. В абсолютных цифрах мы вышли на рекордную за последние годы отметку — более 188 миллиардов кубометров.

Хочу подчеркнуть: мы за добросовестное выполнение контрактных обязательств и рассчитываем, что такого же ответственного подхода будут придерживаться потребители и страны-транзитеры. Не скрою, мы серьезно обеспокоены заявлениями некоторых украинских радикалов, их прямыми угрозами помешать транзиту нашего газа в Европу. Надеемся, что здравый смысл все же возобладает и этого не произойдет. Ситуация у наших соседей еще раз подтверждает актуальность наших инициатив по прямым маршрутам экспорта энергоносителей потребителям Евросоюза, в том числе по газопроводу «Южный поток», который мы сейчас уже строим. Полагаем, что активную позицию в данном вопросе должна занять и Еврокомиссия, ведь одна из основных ее задач, если не главная, — это защита интересов европейских потребителей.

Сегодня на Европу приходится больше 70% нашего экспорта нефти и почти весь объем трубопроводного газа. Надо признать, что

энергопотребление в Европе растет медленно в связи с низкими темпами роста экономики, а политические и регулятивные риски увеличиваются быстро. Дают о себе знать и проблемы с транзитом. В этой ситуации естественно и понятно наше стремление открыть для себя новые рынки. Прежде всего речь идет о динамично растущем рынке Азиатско-Тихоокеанского региона. Это не только возможность увеличить экспортные поставки, но и мощный рычаг для развития Восточной Сибири и Дальнего Востока нашей страны. Да, мы знаем о планах партнеров расширить круг поставщиков газа — допустим, в Европу, — однако не только не драматизируем ситуацию, а напротив, приветствуем эти планы. Не сомневаемся, что в ЕС хорошо понимают: поставки из России помогают диверсифицировать энергобаланс Евросоюза. Хорошая возможность для консолидации фрагментарных региональных газовых рынков — это развитие рынка сжиженного природного газа. Для нас это является одним из приоритетов. Так, кроме уже действующего в рамках проекта «Сахалин-2» завода СПГ строится завод «Ямал-СПГ». «Роснефть» планирует строительство еще одного завода на Сахалине, а «Газпром» — во Владивостоке и на Балтике. При этом бóльшая часть указанных проектов также ориентирована на рынок АТР.

Отдельно остановлюсь на перспективах сланцевого газа. После ввода в эксплуатацию месторождений в США объемы предложения расширяются. Действительно, в обозримой перспективе наши американские друзья и партнеры планируют стать нетто-экспортерами. И это, конечно, хорошо для мирового рынка, да и для нас в конечном итоге это только плюс. Однако для налаживания экспорта СПГ из Северной Америки в Европу — сидящие здесь, в этом зале, специалисты, эксперты, бизнесмены прекрасно это

понимают — нужно создать инфраструктуру по обеим сторонам Атлантики. Потребуется крупные капиталовложения, немало времени. К тому же цены на СПГ, допустим, в АТР — вы это тоже знаете хорошо, — превышают европейские в 1,6 раза. Это факт. Во всяком случае, пока именно так и происходит.

Очевидно, что для производителей СПГ из США выгоднее в первую очередь конкурировать за премиальный азиатский рынок. Никто в убыток себе работать не будет — даже и не в убыток: все мы, и вы прежде всего, стремитесь к максимальному извлечению прибыли. Это понятно, это абсолютный закон рыночной экономики. При этом еще раз отмечу, что цены на российский трубопроводный газ абсолютно конкурентоспособны, а главное, предсказуемы, так как базируются на проверенных и эффективных инструментах ценообразования. Такие механизмы, кстати, используют и многие другие экспортеры природного газа.

Уважаемые коллеги и друзья! Энергетика — это основа устойчивого развития мировой экономики. Расчеты экспертов показывают, что доступных энергоресурсов на планете пока достаточно и еще долго будет достаточно. Вместе с тем мы хорошо знаем законы убывающей эффективности: они применимы и в ситуации в ТЭКе. Крупнейшие и самые эффективные запасы, как правило, открываются и разрабатываются на ранней стадии изучения и освоения той или иной геологической провинции. «Легкие» ресурсы, так сказать, «сливки» или давно сняты, или уже на исходе, поэтому приходится выходить в новые, часто труднодоступные районы и регионы, повышать объемы добычи на давно открытых месторождениях, используя вторичные и даже третичные методы, и, конечно, вовлекать в разработку ресурсы, которые традиционно считались экономически малоэффективными и труднодоступными.

Однако — и это я тоже хотел бы отметить — сегодняшние цены на мировых рынках, их нынешний уровень не тормозит развитие мировой экономики. Более того, в целом они стабильны, а это принципиально важно для реализации долгосрочных проектов — как в ТЭКе, так и в других отраслях. Чтобы снизить уровень издержек, нужно повышать энергоэффективность экономик, делать ставку на инновационные технологии, развивать переработку углеводородов, такие отрасли, как нефте- и газохимия.

Для России решение этих вопросов исключительно важно. Наша страна ставит перед собой задачу: не только сохранить и укрепить позиции одного из ведущих поставщиков энергоресурсов, но и стать одним из лидеров развивающихся процессов качественной трансформации мировой энергетики. Очевидно, что вызовы в энергетической сфере носят глобальный характер, и ответить на них можно только сообща, только вместе, через сотрудничество. Важно, что крупнейшие компании так и поступают.

Между тем, мы не считаем сложившуюся систему регулирования— если позволите сказать о ней несколько слов — и координацию усилий в энергетике достаточными и полностью совершенными. Зачастую регулирование искажает даже рыночные сигналы, приводит к неоправданному субсидированию так называемых «любимых видов энергетики». В энергетике Евросоюза это так называемые возобновляемые источники. Такое искажение рынка, безусловно, наносит ущерб конкурентной среде, снижает конкурентоспособность целых отраслей.

Надеюсь, участникам сегодняшнего саммита удастся выработать предложения по наиболее востребованным и приоритетным мерам по повышению качества регулирования энергорынков, а также еще раз рассмотреть возможности создания формата, в рамках которого

участники отрасли смогут сравнивать налоговые, регуляторные и законодательные режимы различных юрисдикций и одновременно давать рекомендации по международно-правовому обеспечению работы конкурентных, транспарентных и открытых энергорынков.

Уважаемые дамы и господа! Дорогие друзья и партнеры! Мы будем благодарны вам также за рекомендации в отношении российского законодательства и правоприменительной практики. Уверен, что расширение форматов сотрудничества поможет построить действительно эффективную глобальную экономику.

В заключение хочу еще раз подчеркнуть: надежное, бесперебойное энергообеспечение сегодня во многом определяет стабильный прогресс национальных экономик и глобальной экономики в целом.

В наших общих интересах сделать энергетическое взаимодействие более эффективным и взаимопользным, освободить его от избыточной, ненужной политизации, которая деформирует экономические основы и принципы этой стратегической отрасли. Убежден, что ваш саммит поможет решению этой важной задачи.

Позвольте пожелать вам интересных дискуссий и перспективных контрактов. Я оставляю вас для того, чтобы не мешать вашей работе, и пожелаю вам всего самого доброго. Спасибо большое.

И. Исикава:

Уважаемые участники! Уважаемый Игорь Иванович! Уважаемый спикер!

В этом году сессия называется «Нефтегазовые компании — "двигатель изменений" мировой экономики». Попробуем подискутировать о роли нефтегазового сектора как двигателя экономического роста.

Сначала скажу о себе: я японец, но чуть-чуть говорю по-русски, поэтому буду вести беседу на русском языке. В этот раз саммит энергетических компаний проводится в сложной политической обстановке. На этом Форуме много говорят о противоречиях, существующих между Россией, Америкой и Евросоюзом в связи с ситуацией на Украине. Я представляю Японию, и мнение правительства Японии относительно ситуации на Украине сильно отличается от мнения правительства России. Это, к сожалению, влияет на политический диалог.

Насколько можно позволить политическим противоречиям влиять на экономику, особенно на энергетический сектор и на финансовые потоки? Энергоресурсы — это кровь, кислород, пища мировой экономики. В мире идет глобализация: и страны-производители, и страны-потребители заинтересованы в стабильных поставках энергоресурсов. Поэтому, несмотря на все политические противоречия, сегодняшнее заседание является очень важным и для России как крупной энергетической державы, и для руководителей ведущих энергетических компаний из Америки, Европы, Азии и других стран: оно будет способствовать открытому обмену мнениями по поводу будущего энергетического сектора.

Почему нефть и газ до сих пор являются двигателем экономического роста? Не устарел ли этот тип экономики? Разве мы не должны говорить об альтернативных энергетических ресурсах — например, о возобновляемых источниках энергии? Наверное, есть и такое мнение, однако факт остается фактом: цены на нефть и газ оказывают решающее влияние на мировую экономику. Кроме того, добыча, переработка и транспортировка энергоносителей создают возможности для инноваций.

Сначала свою речь произнесет Игорь Иванович Сечин, а затем состоится дискуссия на различные темы, в том числе такие как дальнейшие перспективы нефтегазового рынка и технические инновации. Мне, представителю страны АТР, очень интересна тема поворота России на Восток. Давайте начнем дискуссию. Игорь Иванович, прошу вас.

И. Сечин:

Спасибо, уважаемый господин Исикава.

То, что Вы оказали нам честь и стали модератором этой энергопанели, свидетельствует в том числе об усилении и активизации нашей работы на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона. Спасибо Вам большое.

Уважаемые дамы и господа, коллеги, гости форума! От имени компании «Роснефть», которая традиционно является спонсором и одним из организаторов Форума, позвольте приветствовать находящихся в этом зале представителей правительственных ведомств, руководителей нефтегазового бизнеса, энергокомпаний, представителей финансового сообщества, технологических и сервисных компаний и других организаций, проявивших интерес к нашей работе.

Хочу обратить внимание на то, что за прошедший год вес нашего сообщества в мировой экономике существенно вырос: если в прошлом году наши участники представляли капитал в размере 2,5 триллиона долларов, то сегодня этот капитал превышает 3,5 триллиона долларов. В начале своего выступления я, по традиции, считаю необходимым сделать определенные оговорки в связи с рядом дискуссионных положений наших прогнозов, касающихся ограничения ответственности. Я попытаюсь обеспечить

определенную преемственность данного доклада с теми подходами и оценками, которые были озвучены в предыдущие годы.

Пока можно констатировать, что большинство наших оценок подтверждается на практике. В прошлом году мы пришли к выводу, что выход из кризиса и восстановление мировой экономики пока является неустойчивой тенденцией: этот вывод подтвердился. Слабый, практически нулевой прирост мирового экспорта говорит о том, что, несмотря на рост поквартального ВВП, мировая экономика пока еще далека от полного выздоровления. При этом наблюдается усиление влияния политических факторов на экономическую динамику, о чем и сказал наш уважаемый модератор.

Мировой спрос на энергоносители продолжает расти даже в условиях кризиса, особенно это касается экономик отдельных регионов. За пять лет общий спрос на энергоносители вырос на 12%; в АТР за этот же период рост потребления составил 29%, поэтому доля АТР в мировом энергопотреблении увеличилась с 35 до 41%. Одновременно доля Северной Америки и Европы снизилась с 50% до 45%.

Что касается перспектив азиатских стран, прежде всего Китая, то подготовленные китайскими специалистами прогнозы предполагают почти пятикратное увеличение спроса на газ в стране. Отметим, что Международное энергетическое агентство неоднократно пересматривало свой прогноз в этом отношении. В ходе визита президента Российской Федерации в Китай «Газпром» и CNPC подписали стратегический тридцатилетний контракт на поставку 38 миллиардов кубометров газа в год. Наша компания и CNPC также утвердили график строительства Тяньцзиньского НПЗ и ежегодного увеличения поставок сырой нефти на 9,1 миллиона тоннс 2020 года. Это позволит нам к 2020 году довести ежегодные поставки сырой

нефти в Китай до 46 миллионов тонн, или 55 миллиардов кубических метров в газовом эквиваленте.

В отношении важнейшего показателя — цены на нефть — действуют факторы, обеспечивающие ее определенную стабильность в диапазоне от 90 до 110 долларов за баррель. При росте напряженности и соответствующих рисков, конечно, возможно превышение как верхней, так и нижней границы этого диапазона. Показатели стоимости разработки трудноизвлекаемых ресурсов нефти в США, а также бюджетные ориентиры стран — членов ОПЕК и независимых производителей не позволяют в условиях роста мировой экономики предполагать сколько-нибудь устойчивое снижение цен. По существу, на рынке сложился определенный баланс спроса и предложения, и все основные игроки признают этот факт.

Определился достаточно узкий ценовой диапазон, в рамках которого рост цен на нефть может сопровождаться снижением издержек производства в мировой экономике. От этого одновременно выигрывают и производители, и потребители топлива. При ожидаемой в перспективе мировой экономической динамике в 3,5—4% в год ежегодный мировой рост цен на нефть на 2—3% является достаточно сбалансированным: это позволяет как нефтегазодобывающим, так и сервисным компаниям планировать долгосрочные инвестиции и вести разработку высокотехнологичных ресурсов в условиях рентабельности. Важно отметить, что в этих ценовых условиях будут сбалансированы бюджеты не только стран-производителей, но и стран-потребителей, что также гарантирует дополнительные доходы.

Большинство участников рынка согласны с тем, что в долгосрочной перспективе нефть и газ сохранят свое значение, при этом доля газа

несколько возрастет. Рост использования возобновляемых источников энергии продолжается, но его темп замедлился.

Мы сейчас вкратце рассмотрели ряд фундаментальных факторов, действующих на рынки. На современном рынке активно присутствуют финансовые игроки, роль которых возрастает. Зачастую они мало информированы о реальной роли базовых факторов, готовы реагировать на любые слухи, непроверенные гипотезы и тому подобное. Поскольку в энергетике действительно происходят перемены, этими игроками достаточно легко манипулировать.

Кроме того, мы наблюдаем попытки сознательного воздействия на рынки, и есть конкретные примеры такого воздействия. В Евросоюзе сознательно пропагандируется возможность безболезненного отказа от углеводородов за счет ускоренного развития возобновляемых источников энергии — о чем говорил сегодня Владимир Владимирович — и резкого повышения энергоэффективности. При этом преуменьшается цена этих процессов: обществу не объясняют, что они во многом неподготовлены технологически. На практике реализация этих целей приводит к полному искажению рыночных отношений и появлению тяжелого стоимостного бремени для потребителей.

Тем не менее, в соответствии с последним прогнозом самой Еврокомиссии, доля газа в энергетическом балансе 27 стран ЕС останется стабильной вплоть до 2050 года — на уровне 24—25%. Будет контрпродуктивно, если последние политические обострения приведут к отказу от эффективных путей развития энергетики ЕС в угоду политически мотивированным целям. Цены Henry Hub более чем удвоились, превысив 4,7 доллара за миллион БТЕ, и это не выглядит сезонным фактором. И при таком росте цен добыча газа в

США по-прежнему стагнирует. Динамика цен на газ в США развеивает распространенные иллюзии по поводу того, что СПГ на его основе станет серьезным фактором на европейском рынке газа — конечно, если страны ЕС не собираются субсидировать его импорт, как они уже субсидируют возобновляемые источники энергии.

В США по поводу экспорта СПГ вспыхнули нешуточные страсти. Одни лоббисты еще недавно утверждали, что массированный экспорт не приведет к повышению внутренних цен: это плохо согласуется с рыночной логикой. Цены стали расти и в отсутствие экспорта. Совсем недавно большая группа сенаторов резко выступила против экспорта, заявив, что он приведет к значительному росту цен — более чем наполовину: это ударит по внутреннему потреблению, а в перспективе — и по экспортным возможностям.

Другой пример. Продолжается рост добычи трудноизвлекаемой нефти в США: за четыре года — более чем в полтора раза. Это важный феномен, но он не приводит к дестабилизации мирового рынка. По оценке ведущих энергетических агентств, к 2020—2022 годам добыча нефти в США может вырасти на 45%. Однако остаются большие сомнения в том, что соответствующие ресурсы достаточны для поддержания высоких объемов добычи в долгосрочном плане. Таким образом, трудноизвлекаемая нефть, как и сланцевый газ, не могут считаться факторами, которые принципиальным образом меняют мировой энергетический ландшафт.

Формируется более объективное отношение к запасам нетрадиционных углеводородов в разных частях мира. Специалисты знают, что эти залежи устроены гораздо сложнее, чем

традиционные месторождения. Экономически извлекаемые запасы часто составляют лишь проценты от общих ресурсов. Апробированные на одних залежах технологии требуют адаптации к другим. В целом сколько-нибудь обоснованные выводы можно делать только в процессе реальной разработки, а такой опыт, по существу, пока ограничивается Северной Америкой. МЭА прогнозирует резкий рост добычи трудноизвлекаемой нефти в мире к 2025 году — до уровня 5,7 миллионов баррелей в сутки, с последующей стагнацией и постепенным снижением добычи.

Продолжающийся уже 40 лет запрет на экспорт нефти из США или искусственные препятствия, которые воздвигаются на пути нефти из канадских нефтеносных песков на рынок США, также являются примером искажения рыночных реалий. На прошлом Форуме мы говорили о межстрановой конкуренции, но мы против того, чтобы эта конкуренция осуществлялась субъективными методами, далекими от законов рыночной экономики.

Возвращаясь к вопросу о неустойчивости рынков и их сигналах на фундаментальные показатели, зачастую неадекватных. Мы полагаем, что важным способом смягчения остроты этих проблем является достижение большей прозрачности за счет объективного и всестороннего информирования участников рынка. Недостает информации, например, о структуре энергопотребления, о вводе добывающих мощностей, о параметрах инвестиционных проектов, о заказах на крупное оборудование. Есть вопросы относительно прозрачности механизмов формирования ценообразования на товарных биржах и торговых площадках.

Нам представляется, что для смягчения этих недостатков нужны новые механизмы, в большей мере опирающиеся на взаимодействие компаний и экспертного сообщества при поддержке

— но никак не доминировании — органов регулирования. Существующие органы — например, Direktorat по конкуренции ЕС — отражают в основном интересы потребителей. Возможно, стоит сформировать межкорпоративную конфликтную группу, которая рассматривала бы случаи манипулирования рынком и искажения условий конкуренции на нем, в том числе ценовых.

Другим важным трендом, оказывающим влияние на нефтегазовую отрасль, является консолидация игроков нефтегазовой промышленности, а также нефтесервисных и технологических компаний в России и за рубежом. В конце 1990-х годов в мировой нефтегазовой отрасли наметилась тенденция к усложнению условий разработки месторождений, что было связано с истощением традиционных запасов. Это привело к росту капиталоемкости и технологичности проектов, снижению их рентабельности. Разработка нетрадиционных запасов потребовала больших вложений в создание новых технологий и новых сервисов, что еще больше увеличило финансовую нагрузку. В результате началась консолидация отрасли, которая привела к появлению мировых гигантов и новых технологических лидеров.

В России эта консолидация началась позже, ввиду значительной ресурсной базы традиционных углеводородов. Однако по мере доработки истощенных месторождений и выхода в новые регионы наши компании неизбежно будут следовать общемировой тенденции. Сервисные компании отвечают на вызовы путем приобретения растущих высокомаржинальных технологических активов.

Наши выводы в отношении развития рынков позволяют нам уверенно выстраивать стратегию компании «Роснефть» с перспективой до 2033 года и далее. Она основана на положении

«Роснефти» как крупнейшей публичной нефтяной компании мира по объему добычи и запасов. Напомню, что «Роснефть» не получала активов в ходе приватизации в России. Напротив, сформировавшаяся в рыночных условиях компания успешно провела в 2006 году IPO с соблюдением всех стандартов, что сделало ее международной публичной компанией с частной формой собственности. При этом доходы государства в результате размещения, а также продажи доли компании ВР в три раза превысили общие доходы от приватизации нефтегазового сектора страны. Акционерами «Роснефти» стали около 150 тысяч граждан России. Мы всегда помним об этом и считаем своим долгом строить нашу долгосрочную работу с полным учетом интересов наших акционеров — как российских, так и иностранных.

Отмечу, что доказанные сегодня запасы нефти и газа компании — 33 миллиарда баррелей, согласно данным Комиссии по ценным бумагам и биржам США, — являются крупнейшими в мире. Затраты на разработку этих ресурсов рекордно низки, и мы постараемся сохранить это преимущество в дальнейшем. Нашей задачей является поддержание институциональных затрат на уровне ниже пяти долларов за баррель нефтяного эквивалента, а капитальных — ниже восьми долларов за баррель нефтяного эквивалента, что значительно лучше показателей других компаний. Это невозможно сделать без достижения технологического лидерства.

Рост потребления в АТР, необходимость развития ресурсной базы вблизи этого региона, снижение транспортных затрат и инфраструктурных издержек, а также налоговое стимулирование, осуществляемое российским правительством, делают инвестиции в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока все более привлекательными. Несколько лет назад мы уловили эту тенденцию

и начали развитие в восточном направлении. Развитие компании все больше будет связываться с масштабной реализацией новых проектов в этом регионе. С участием российских и зарубежных партнеров будут созданы мощности по нефтегазопереработке, нефтегазохимии, судостроению, поставкам ключевого оборудования для добычи на шельфе и десятки тысяч рабочих мест, требующих высокой квалификации.

Мы и наши партнеры убеждены в том, что эти инвестиции помогут укрепить энергобезопасность потребителей всего АТР и будут способствовать развитию долгосрочного партнерства поставщиков и потребителей. Эффективное раскрытие потенциала новых типов запасов и работы на шельфе требуют появления в России мощного сервисного сектора, а зачастую также разработки уникальных технологий.

С этой целью «Роснефть» создает условия для дальнейшего устойчивого роста своего основного бизнеса по добыче и переработке. Нами будет реализована стратегия, которая предусматривает, во-первых, создание высокотехнологичного нефтесервисного бизнеса нового типа, позволяющего обеспечить стратегические потребности компании и достичь наивысшей в отрасли экономической эффективности — благодаря наличию собственной буровой и сервисной компании «РН-Бурение» и привлечению партнеров, — а во-вторых, создание инновационных технологий и компетенций на всех ключевых направлениях нашего развития.

Сегодня я с удовольствием объявляю о совершении в рамках этого Форума ряда сделок — с «Прайм Шиппинг», Seadrill, General Electric. Компания будет развивать эти проекты, направленные на повышение экономической эффективности транспортировки,

бурения — в том числе на шельфе — и сервиса с использованием высокотехнологичного оборудования.

Надо отметить, что эта динамика — часть характерных для наших дней процессов универсализации крупных компаний, в ходе которых они — после излишнего увлечения аутсорсингом и внешними поставками — консолидируют у себя ключевые технологические компетенции. В сервисном и технологическом секторе нарастают процессы консолидации и специализации, которые позволяют ускорить достижение лидерства с целью формирования высокотехнологичной ресурсной базы. В разное время этот путь проходили такие наши учителя, как ExxonMobil и Statoil, а также General Electric — в качестве поставщика оборудования и технологий, что позволило им добиться лидерства в глубоководно-шельфовой добыче, на рынках СПГ и в других областях.

Состав активов «Роснефти» отвечает ключевым вызовам, стоящим перед нашей отраслью. С целью поддержания уровня добычи и устойчивого положительного свободного денежного потока особое внимание в ближайшие годы будет уделяться зрелым проектам, включая масштабное бурение, которое позволит на десятилетия продлить добычу на зрелых месторождениях. Развитие газового бизнеса компании в этот период будет происходить за счет осуществления крупных газовых проектов — таких, как «Роспан» и Харампурское месторождение. К 2020 году мы создадим несколько новых кластеров нефтегазодобычи на основе крупных объектов: это месторождения, окружающие Ванкорскую группу — Сузун, Тагул, Лодочное, — а также месторождения на юге Красноярского края и в Западной Сибири. Все это станет основой для роста добычи в 2020—2025 годах. В этот же период продолжится развитие нашего газового бизнеса. Ожидается продолжение высокотехнологичной

разработки трудноизвлекаемых запасов и существенный рост добычи на международных проектах. Вы знаете, что в периметре компании сосредоточено более двух миллиардов тонн трудноизвлекаемых запасов, там имеется значительный ресурсный потенциал.

Ускорение роста производства компании до 2033 года связано с началом коммерческой добычи на шельфе. Арктические проекты позволят «Роснефти» стать крупнейшим оператором запасов этого типа. По шельфу точные оценки ресурсов, наверное, делать преждевременно, но геологические службы ориентируют нас и наших партнеров на крупные открытия. В период до 2020 года добыча углеводородов нашей компании вырастет примерно на 30%, в том числе жидких — на 15%, а газа — до трех раз. В период до 2025 года добыча компанией углеводородов вырастет примерно на 50%.

Мы можем говорить о потенциале удвоения масштаба нашего бизнеса к 2033 году, а среднегодовой темп роста добычи жидких углеводородов составит более 4% — практически полностью за счет органического роста. Доля газа в общем балансе добычи компании вырастет до одной трети, на внутреннем рынке газа Российской Федерации доля «Роснефти» достигнет 20%. Надо отметить, что эта динамика отражает и мировые, и российские тенденции.

Компания завершает реализацию проектов комплексной модернизации своего сектора нефтепереработки. Выпуск высококачественных бензинов и дизельного топлива вырастет наполовину, а выпуск мазута сократится на 46%. В результате этот сектор станет, как и у крупнейших нефтегазовых компаний мира, важным генератором доходов — как на внутреннем рынке, так и на экспортных рынках. Мы ожидаем, что по завершении модернизации

нефтепереработки EBITDA сектора «даунстрим» увеличится до 11 долларов на один баррель нефтепереработки.

Масштабы компании, глобальный характер ее деятельности, качественное изменение содержания работы с партнерами вызывают необходимость дальнейшей оптимизации процессов реализации управленческих решений и превращения компании в стратегический энерготехнологический операционный холдинг с четким структурированием бизнес-процессов. Сейчас эта модель прорабатывается для сегмента нефтепродуктообеспечения. Обозначены следующие этапы: выделение сбытовых сетей в отдельное бизнес-направление, привлечение партнеров, организация работы согласно новым принципам, а в дальнейшем, возможно, выход на IPO.

Еще одним элементом реализации нашей стратегии по созданию сфокусированного сбытового бизнеса мирового класса является решение о приобретении международного нефтетрейдингового бизнеса банка Morgan Stanley. Процесс реализации сделки продвигается по согласованному графику, мы активно работаем с регуляторами для получения соответствующих разрешений. Пока все идет нормально. В результате «Роснефть» сравняется с глобальными мейджорами по набору ключевых компетенций и, надеюсь, станет одним из мировых лидеров по ряду направлений — таких, как развитие шельфа, добыча нетрадиционных типов углеводородов, монетизация нефти и газа на мировом рынке.

При этом финансовые показатели компании будут улучшаться. Темп роста EBITDA и генерации денежного потока позволят снизить соотношение чистого долга к EBITDA до 1,0—1,3% в течение трех лет. После интенсивной инвестиционной фазы в 2014—2016 годах компания будет генерировать свободный денежный поток в объеме

5—7 долларов на баррель нефтяного эквивалента, без учета торговой предоплаты и банковского финансирования, что позволит осуществлять масштабные программы развития без дополнительных заимствований. Мы уверены, что рынок оценит нашу решимость реализовать эту стратегию.

Многие из вас помнят, что в прошлом году на саммите мы подробно рассмотрели такой вопрос, как улучшение налогового законодательства России. Проиллюстрирую важность этой проблемы на простом примере. Наши оценки перспектив компании сделаны с учетом принятых в последнее время налоговых новаций. Если бы эти решения не были приняты, добыча углеводородов «Роснефтью» и другими российскими компаниями, действующими в данной отрасли, испытывала бы стагнацию в результате неизбежного отказа от неэффективных инвестиций. А за стагнацией, как известно, может последовать быстрое падение. Если говорить только о «Роснефти», возможное недоинвестирование и вызванное этим сокращение добычи нефти привели бы до 2033 года к потере выручки в 32 триллиона рублей, что для бюджета означало бы недополучение более 12 триллионов рублей. С учетом мультипликативных эффектов объем потерь мог бы быть существенно выше: добавились бы потери поставщиков оборудования и услуг.

Мы являемся крупнейшим налогоплательщиком страны. В 2013 году налоговая нагрузка на компанию «Роснефть» составила 53%, совокупные налоговые платежи в бюджет приблизились к 2,5 триллионам рублей. Мы значительно приблизились к построению современной налоговой системы. Налоговая нагрузка «Роснефти», по сравнению с крупнейшими публичными международными компаниями, существенно выше — за счет более высокой доли

НДПИ и экспортных пошлин. В структуре налогообложения российских компаний существенно ниже доля налога на прибыль.

Если взглянуть на экономику в целом, то положение с налоговой нагрузкой пока не проанализировано должным образом. Посмотрим на различия в налогообложении нефтяного и газового сектора. Нагрузка различается в разы, при этом в мировой практике не принято разделять налогообложение углеводородов по их типу — ведь, как правило, они сопутствуют друг другу. За пределами нефтегазовой сферы ресурсный принцип изъятия ренты вообще не выдержан. До сих пор нет нормального, основанного на анализе прибыльности использования уникальных природных ресурсов, налогообложения в сфере производства минеральных удобрений, черных и цветных металлов.

Отдельный большой вопрос — всевозможные льготы и изъятия несистемного характера. По расчетам, в газовой отрасли их размер превышает 200 миллиардов рублей в год. Сегодня на встрече с президентом наш коллега, уважаемый президент компании «ЛУКОЙЛ» Вагит Юсуфович Алекперов даже обратился с просьбой обсудить вопрос о налоговом маневре на очередном заседании Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК. В отношении таких хозяйственных субъектов, как, например, железная дорога, эффективная налоговая нагрузка составляет менее 10%: это существенно ниже, чем в среднем по экономике.

Таким образом, фискальный режим — внутри нефтегазового сектора и по отношению к другим секторам, — а также стабилизация этого режима остаются в числе основных факторов повышения капитализации нашей компании. Это повышение может стать еще одним средством увеличения доходов бюджета. Позитивным сигналом является решение о налоговом стимулировании

шельфовых и трудноизвлекаемых запасов, повышающие доходность инвестиций в новые проекты. Благодаря новым правилам налогообложения недропользователей доходность инвестиций в новые российские проекты, связанные с шельфовыми и трудноизвлекаемыми запасами, станет самой высокой в мире.

Подытожу сказанное. Мы видим, что в энергетике происходят важные процессы, которые нуждаются в постоянном анализе. Как ответственная компания, мы стараемся строить свою стратегию с учетом всех этих факторов. Мы будем делать это в тесном взаимодействии с партнерами, многие из которых участвуют в этом саммите.

Нам представляется, что совместный анализ и совместную работу целесообразно вести в ходе наших регулярных встреч на Петербургском форуме, проведение которых уже стало традицией. Предлагаю институализировать эту традицию, хотя бы в минимальной степени — например, путем формирования постоянно действующего секретариата из нескольких человек, который мог бы, вместе с вами, наметить тематику очередного саммита, обеспечить его подготовку, обмен информацией и так далее.

Желаю всем успехов. Большое спасибо за ваш приезд и за внимание.

И. Исикава:

Уважаемый Игорь Иванович! Благодарим Вас за интересное выступление. О проблемах и перспективах нефтегазовой отрасли, препятствиях на пути ее продуктивного развития нам рассказал руководитель крупнейшей российской нефтяной компании, которая на наших глазах превращается в глобального игрока на энергетических рынках.

Игорь Иванович, есть один вопрос по поводу постоянного секретариата: какие проблемы можно было бы обсуждать в его рамках?

И. Сечин:

Вместе с участниками нашей панели секретариат мог бы формировать повестку дня на перспективу, обеспечивать обмен информацией. Подчас нам не хватает информации о закупках оборудования, о возможностях сервисных компаний. Это позволило бы сделать более прозрачными те процессы, которые происходят в секторе, и более качественно подготовить дискуссию на Форуме.

Мы видим, что корпоративный уровень является элементом стабилизации на рынке, и те признаки манипулирования, которые мы наблюдаем, возможно, были бы не такими острыми в случае своевременной реакции компаний на их появление.

I. Ishikawa:

I would like to ask my question of Mr. Stephen Greenlee, President of the ExxonMobil Exploration Company. Could you tell me briefly what you think of Mr. Sechin's proposal regarding a Secretariat?

S. Greenlee:

I think it is an interesting idea that would have good merit. In the context of an open and competitive environment that we could all work in, I think it would be a good forum so that all of us who are working in offshore could regularly discuss any problems, and any mutually beneficial issues relative to the problems we might face.

И. Исикава:

В конце дискуссии мы проведем электронное голосование.

I. Ishikawa:

Today we have the opportunity to compare your opinion on global energy outlooks, which have been raised recently by ExxonMobil. Mr. Sechin has now given his perspective on the world market, and I would like to compare this with ExxonMobil's view.

S. Greenlee:

The question of energy security and energy outlook is very important. I thank the President and Mr. Sechin for bringing the importance of this to the fore of the session here. The President said that energy is a requirement for the stable development of the world economy, and, Chair, you called it, "food for the world economy."

Reliable and affordable energy is certainly critical in the context of both developed economies, to fuel their economies, and also in the context of developing economies, where it is required for the growth of those economies and to bring people out of poverty. I think it is widely understood that the growth that we are seeing, especially the growth in the Asia-Pacific region, is going to increase energy demand significantly in the coming decades. Ours is but one of the energy forecasts published, and we predict that energy use will rise by 35% by 2040. So it is widely understood that energy is going to grow, obviously, but there are some differences in opinion as to what that percentage will be.

I think it is less widely understood that fossil fuels and oil and gas, in particular, will continue to keep their market share, if you will, of the overall energy balance. Despite efficiencies and despite the rapid growth of renewables, our energy forecast and others that are out there would predict that oil and gas will capture between 55% and 60% of the total energy balance as we move toward 2040. As someone who is involved in the oil and gas business, I find it absolutely

intimidating that our volumes for oil and gas are going to grow by 40% over that time from where they are now. That is a daunting challenge: 40% growth in oil and gas production as we move toward 2040. As an explorer, I wonder where those resources are going to come from. Obviously we are in the midst of developing resources that were found some time ago, and we have our predecessors to thank for that. But as we move forward, as an explorer, I would say, and I think Tim would probably agree with me, that there are three key areas where, as President Putin described, we might find some more cream; where we might go into areas where we can find material and significant resources that would be important for the future.

The first, obviously, is deepwater. Deepwater is still a frontier, and as you will recognize, most of the large discoveries in the last decade have occurred in deepwater. Certainly other ones, as Mr. Sechin pointed out, are the unconventional types of oil; those have caused a revolution in the oil and gas industry in the United States and Canada. Last but not least, certainly the Arctic is one of the last places where you can find virtually unexplored basins, giant prospects, and huge amounts of potential resources. The Arctic has been estimated by the USGS to contain perhaps 20% of the remaining resources on the planet that are yet to be discovered; we think it is higher. But certainly the Arctic, as well as those other resources, pose extraordinary challenges. As President Putin described, they are difficult to access, and there are incredible capital and technology demands.

I would just like to spend a couple of minutes talking about our cooperation agreement with Rosneft. ExxonMobil and Rosneft had a vision several years ago to combine the resources, talents, and capabilities of both of these great companies to try to address exploration in some of these key areas that we just mentioned. We crafted this strategic cooperation agreement that saw us working together on Russian resources and Russian areas in exploration with success, development, and production, based on the experience that we have had in

Sakhalin, working together in the past, and also taking advantage of that opportunity to go elsewhere and seek opportunities for us to work internationally. What do we do and where have we gone? We have decided to move together to explore the deepwater Black Sea and the northern part of the Black Sea, a significant block called the Tuapse Block. We decided to work together in tight oil reserves in the Bazhenov, in the area that is operated by the Rosneft subsidiary Neftegaz in Western Siberia, and certainly, last but not least, we have decided to move forward and explore vast areas of the Russian Arctic together. The first area that we decided to include in the strategic cooperation agreement was the northern expansion of the West Siberian basin in the Kara Sea, over 30 million acres. More recently, we have added additional acreage the size of the state of Texas in a number of basins, moving from the North Kara to Laptev and over to the Chukchi basins. We have got a significant commitment to these large areas in these difficult to access regions in the hope that we will have success.

I think it is a reasonable question to ask, "How well have you done so far?" We did sign this agreement a few years ago and we have been working very diligently since then, trying to get busy with the exploration of these regions. I will start with the Black Sea, where we have done extensive geologic and engineering studies. We have shot 3D over the block, we have brought a rig into the Black Sea, and we expect to start drilling later this year or early next year on the prospective inventory that we have developed there. In West Siberia, we have done extensive geologic work with Ugaz Neftegaz. We have done a lot of well deepening, we have done workovers, and we have done core analysis to prepare for a campaign where we are going to be drilling horizontal completions, which are kilometre-long horizontal wells, to try to assess the value and the productivity of the Bazhenov and the areas that we are testing. Finally, in the Kara Sea, we have been aided by the ability to put together an arctic research centre, which will help us derive and apply the technology we need to work in this remote environment. In the Kara, we have had a couple of great summer data

acquisition seasons. We have shot numerous 3Ds; we have acquired site survey data over numerous potential prospect areas; we have done extensive environmental work; we have done extensive mid-Ocean data collection and analysis; we have done ice-management studies; and then, finally, we have also done a lot of studies associated with being able to drill our first target, which is University Prospect. We have procured a rig, we have winterized the rig, and have done very extensive drill planning studies in order to be able to go out there and drill this summer. I will mention that we have also started work on these additional licences that we have. We are acquiring geophysical data over these licences, and right now, aeromagnetic data. We also have some seismic data in house, and we are planning a significant seismic campaign as we move into this summer.

I think you can imagine that we have done a lot of work. We are just getting started, and we have a lot of work ahead of us over the years. We are quite optimistic and committed to this work, and I think ExxonMobil is very, very pleased to be working with Rosneft in this joint venture. If I could just make one more comment before I finish, I think it is also a fair question to ask, "Who does this benefit? Who really receives the benefits from this work we are doing?" I think, certainly, from the earlier comments you heard, society in general obviously needs these volumes as we move forward, so there is a societal impact from this. But of course the real benefits are from the standpoint of the local communities in Russia, Russian industry, and the industry as a whole. If we think about our experience in Sakhalin, where we have been producing for over a decade, this has shown that we can have a very talented workforce from the standpoint of Russian nationals involved in the operation. More than 90% of the workforce there is made up of Russian nationals, and we have created more than 3000 very important, high-paying jobs. Of the USD 9.6 billion that we have spent on Sakhalin, over two-thirds of that has been spent with Russian companies in the local communities, and there have been very significant benefits to the local

communities. Our hope is that we will be able to replicate that over and over again with success in these new ventures that we are exploring. I think from the standpoint of the macro, we are really looking at material resources that can benefit the overall energy balance as we move forward, and obviously these will have very significant impacts on local economies. Thank you.

I. Ishikawa:

Thank you, Stephen.

И. Исикава:

Это очень хорошо, что два гиганта, «Роснефть» и ExxonMobil, будут оставаться стратегическими партнерами.

Мы узнали от господина Сечина и господина Гринли, какова точка зрения производителей, и хотели бы теперь узнать мнение потребителей нефтегазовой продукции — например, Марко Тронкетти, президента и председателя совета директоров Pirelli. Прошу Вас.

M. Tronchetti Provera:

I was very much impressed by Mr. Sechin's presentation. I saw the evolution of deepwater volumes, and the phrase that made the biggest impression on me was 'stability in the future', which, for us, as companies, industries, and consumers, is the key – to have a future that is balanced, where we can build our own future. That is the key message I got, and I want to know if this is something we can count on, because it is really a new message. We have always been given messages about energy that worried us, or illusions, such as energy produced by wind. The fact that we can have stability through natural resources is good news for us. Thank you.

И. Исикава:

Спасибо, господин Провера.

Всех участников Форума беспокоит ситуация на Украине. Игорь Иванович, как это повлияет на мировую экономику и на сотрудничество вашей компании с зарубежными партнерами? И отразятся ли санкции, американские и европейские, на Вашем бизнесе и Ваших стратегических планах?

И. Сечин:

Уважаемый господин Исикава, я полагал, что мы будем обсуждать энергетические вопросы. Это, кстати говоря, признак того, что мы сами создаем себе проблемы.

По поводу санкций в отношении меня лично хочу сказать, что они у меня вызывают недоумение: нет никаких оснований для их введения. Ввиду полного отсутствия оснований я не могу понять, что это такое и зачем. Даже сама дискуссия по поводу санкций мне кажется контрпродуктивной, потому что таким образом мы придаем им излишнее значение.

Наше дело — сосредоточиться на работе для акционеров, на защите их интересов, на получении выгоды. Пользуясь своим жизненным опытом, могу сказать, что высказанная угроза — уже не угроза. Спасибо.

И. Исикава:

Все собравшиеся согласны с этим.

И. Сечин:

Это потому, что они энергетикой занимаются.

И. Исикава:

Теперь о перспективах разработки богатых ресурсами территорий, о которых говорил господин Сечин. Возникает вопрос: располагают ли нефтегазовые предприятия необходимым технологическим потенциалом, оборудованием, профессиональными кадрами, чтобы извлекать нефть и газ на труднодоступных территориях?

Здесь присутствует президент General Electric Transportation Лоренцо Симонелли. Прошу Вас рассказать о технологических инновациях и вашем видении перспектив.

L. Simonelli:

Firstly let me thank President Putin and the event organizers for the great hospitality during the event, and also Mr. Sechin for the Forum and the meeting this afternoon, which I think is very important for discussing what is on our minds in relation to energy. Energy is at the forefront, and as we look forward, it is what is topical and prominent as we see the world's population increasing. We know that energy is going to be required as population continues to increase. The outlook is that, as I think we all agree, we need to recover more resources. As we look at deepwater, as we look at going sub-sea, and look at the unconventional resources, we know that there is an increasing need for technology, because the environments we are going into are tougher and tougher. That is a theme that we have seen recurring for the past few years. It is a theme that we at General Electric actually like, because it is where we can contribute and add value and expertise in providing innovation and technology for the products and solutions that are necessary as we go into harsher conditions and environments.

As was mentioned by President Putin, there are two key areas: the Arctic and LNG. As we look at GE, we are working on technologies that enable us to improve the efficiencies of our LNG trains. We have the type of machinery and equipment that enables above 98% availability and reliability. We have new sub-

sea equipment and are looking to develop sub-sea processing that withstands Arctic conditions. Technology is going to allow us to go to these new frontiers. When we ask ourselves, "Is the industry ready?" I think the answer is, "The industry is getting ready." We are investing heavily in new products and services. It is not just about new equipment. At GE, we believe it is about equipment and also about data, and the ability to manage both the equipment and all the information that comes from the equipment, so we can ensure no unplanned downtime. We need to have reliable equipment that is available 100% of the time so we can bring down the costs for producers. The escalation of costs is one of the challenges the industry has faced over the past few years. We are proactively working on technology solutions to look at ways to bring down the cost so that there is no unplanned downtime. A big focus is on the merging of equipment and the aspect of data to enable no unplanned downtime.

I also think, as we go forward, there is an increasing aspect of collaboration. Mr. Sechin, you were kind enough to highlight the collaboration that we have with Rosneft. It is key for us, as an equipment provider and as a provider to the industry, to work with companies such as Rosneft. We very much value the relationship we have, because together we can see what the challenges are and work together on the solutions. In fact, we are establishing a research and development centre that will focus on the challenges ahead in the sub-sea and deepwater conditions, so that we can actually make the right products and services. We will have a selection of projects that will actually guarantee that the right products and services get manufactured, not just globally but also here in Russia. As Stephen Greenlee mentioned, this is also to the benefit of localization. That is another belief that we have at GE: there is an element of localization as we look at the future of manufacturing.

With regard to the question of being ready, we are being proactive in getting ready. We are taking the steps, and with the marriage of equipment and data, we think we are in a better position than ever before to be able to produce the right

blowout preventers, the right subsea trees, and the right wellheads that are necessary for 100% reliability and no unplanned downtime. Collaborating with the industry, especially having collaborations such as ours with Rosneft, will enable us to be successful. I think, Mr. Sechin, your proposal of a Secretariat is a good one. It convenes discussion, and allows us to really have dialogue on what is important to the industry as we go forward. At the end of the day, it is a partnership; we have to solve our own problems in this room. Thank you very much.

И. Исикава:

Спасибо большое.

Игорь Иванович, согласитесь, что комментарий Лоренцо перекликается с Вашим выступлением в том, что касается роста потребления, доходов и прибыли, применения все более сложных методов добычи. Компании выходят на новые месторождения, удаленные от промышленных центров. Поэтому очень важна локализация производства.

У нас есть пионеры-инвесторы в российский энергетический сектор. Слово Бобу Дадли, главному исполнительному директору BP. Не могли бы Вы прокомментировать ситуацию относительно Ваших инвестиций в России и перспектив российской энергетики?

I. Ishikawa:

Here in the room we have a pioneer of investing in Russia's energy sector: Robert Dudley, representing BP. Robert, could you share your opinion about investing in Russia, from a future perspective?

R. Dudley:

Thank you very much, Mr. Ishikawa. BP is one of a number of companies that have pioneered investments in Russia going back almost 20 years. We have the good fortune and privilege now to be a major shareholder in Rosneft, which is a great professional company, very large, which is embarking on not only great projects here in Russia, but taking on great international partnerships with good companies like ExxonMobil and Statoil and others.

It is one thing to be a shareholder and participate in and watch the development of the company, as it is going so fast, and it is another to have the confidence to continue to invest in the country. I see BP investing in other projects with our partner Rosneft. The President today encouraged the investment in projects such as shale. I am very happy to see today that we have signed an agreement with our partners in the Volga-Urals and the Nuremberg region. These are the things that are vital to be able to meet the kind of world demand that Mr. Greenlee spoke about. Too often we work in a world where the politicians can only look about 18 months ahead before the next election, and there are countries like Russia, in their agreements with China, that are trying to look 25, 30, 40, and 50 years ahead. That is what we have to do as companies. These kinds of relationships that we build, like we have in Russia and like we have now with Rosneft, are not transactional. They have to be strategic partnerships based on mutual benefit and trust, and we are very pleased to be part of the Russian energy complex. Thank you.

I. Ishikawa:

Thank you very much.

И. Исикава:

Спасибо.

BP, ExxonMobil, General Electric — все они заинтересованы в стратегических отношениях с Россией, в совершении стратегических инвестиций в Россию. В основе всего этого лежит доверие.

Игорь Иванович, что означает доверие для Вас и Вашего бизнеса?

И. Сечин:

Мне кажется, что господин Дадли сказал очень правильные слова. Эта мысль звучала и в выступлении Стивена Гринли. Доверие является важнейшим элементом обеспечения долгосрочного характера наших проектов. Это проекты, которые развиваются на протяжении десятков лет, и их стабильное развитие должно быть гарантировано участниками. Поэтому учет долгосрочных взаимных интересов и доверие — ключевые элементы всех наших долгосрочных партнерств.

Думаю, все руководители крупных компаний, которые присутствуют в этом зале, используют именно такой подход в своей повседневной работе с партнерами, поскольку лишь на этой основе можно обеспечить стабильность работы. От этой стабильности зависят рынки, зависят миллионы людей, и мы прекрасно осознаем свою ответственность в этом отношении.

I. Ishikawa:

Thank you. Effective localization of advanced technologies and the creation of modern industrial clusters are by all means instrumental in implementing major new projects, adapting offshore, and accelerating progress in a number of economic sectors and regions. However, is the availability of innovative technology the only challenge that the industry is facing now? I direct this question to Timothy Dodson, Executive Vice-President of Statoil. For me, this is a

very good company, and I would like to ask Tim Dodson for his perspective on these issues.

T. Dodson:

Mr. Ishikawa, thank you very much for the kind words. Let me echo the thanks to the arrangers of the Forum and to Rosneft for their hospitality. It is a great honour to be here.

That is quite some question you posed, and I could start with a lot of different aspects. Stephen has touched on the aspect of resource scarcity or resource complexity, and we have talked a lot about stability, but from a Statoil point of view, we see a number of fundamental challenges that our industry is facing. I think we can summarize those with the 'three Cs': competitiveness, carbon efficiency and community trust.

Let me explain a little bit further what we mean with that. I will start with competitiveness. As several have already alluded to, over the last decade, the price of oil has nearly tripled from around USD 40 to USD 110 a barrel, but due to escalating investment, increased costs, more complexity and more risk, the return on capital employed for the companies in our peer group has decreased by one-third. There cannot be any doubt that the competitiveness of our industry has to improve. We need to be more disciplined in the way we use our capital, and we need to introduce more standardization and industrialization. In addition, we need to work in partnerships with operators across the supply chain to find more efficient and smarter ways of working. Unless we become substantially more efficient in how we use our resources, our industry will lose out in the race for capital and talent.

The second 'C' is about carbon or, more precisely, carbon efficiency. Sustainable energy is high on the political agenda, for good reasons. There are still more than 1 billion, perhaps close to 1.5 billion, people on this planet who lack access to electricity, and at the same time, the global CO₂ level continues to climb. In order

to reduce CO2 emissions in the most efficient way, Statoil is a strong believer in a high global price on carbon. That would lead to more natural gas replacing coal in power generation and reducing CO2 emissions by as much as 50%. We need efficient climate policies, and they need to be global. The industry must therefore work together on this aspect with regulators to make sure we get the right technologies, the right frameworks, and the right incentives in place to monitor and manage these emissions.

The third 'C' is community trust. Stephen has already talked about community benefit, and I think we will see that these are two sides of the same coin, really. Our industry needs access to resources. The world's population needs access to energy. But we also need an acceptance from local communities, a licence to operate, if you like, in order to do those things. Stephen has talked about the Arctic; we also have our joint ventures with Rosneft in the Arctic, so let me use those as an example and ask the question, "How can we build trust for operating in the Arctic?" which is, we have to recognize, one of the most sensitive and vulnerable environments in the world. Our recipe for this is linked to three words. The first is transparency; that is really the new currency for trust, being open about what we are doing. The second is dialogue: we need to engage with all stakeholders. The third is responsibility: we need to continue to improve our own operating capabilities. That is why we take a stepwise approach to the Arctic. Specifically for Statoil, that means that for each Arctic basin we are in, we will only move forward as fast as technology allows, and we will work with authorities to ensure safe and responsible operations. We do, and we will, engage with communities to create shared value and community benefit from our operations and to demonstrate that we can operate in a responsible manner.

Just to sum up, again, those are three fundamental challenges. There are many more, but as we see it: competitiveness, carbon efficiency and community trust. If I may, before I close here, I would also like to extend my appreciation for the initiative on the standing Secretariat. I think that would be beneficial. As I said

before, I think it is only together, in partnership on all issues and at all times, that we can move forward together. Thank you very much.

И. Исикава:

Спасибо, Тимоти.

Игорь Иванович, Ваше предложение относительно создания секретариата получает всеобщее одобрение.

И. Сечин:

Меня это радует.

И. Исикава:

Я хочу спросить присутствующего здесь представителя Азербайджана о социальной ответственности энергетических компаний. В молодости, будучи корреспондентом, я много раз бывал в Азербайджане: это прекрасная страна.

Каково Ваше мнение о социальной ответственности компаний?

Р. Абдуллаев:

Я приветствую всех и благодарю российскую сторону за гостеприимство и хорошую организацию Форума.

Социальная ответственность государственных нефтяных и энергетических компаний все время возрастает, они играют все большую роль в развитии своих стран. На примере Азербайджана видно, что при хорошей организации нефтяного сектора и правильной политике правительства этот сектор становится локомотивом экономики.

С 2000 по 2013 годы ВВП нашей страны вырос в 12 раз, прежде всего благодаря нефтяному сектору. Социальная ответственность

нефтяных компаний огромна. «Роснефть» является ярким примером этого, если говорить о России. Мы сегодня подписали договор о создании совместного предприятия, что позволит нам вместе развивать бизнес в России, Азербайджане и других странах.

И. Исикава:

Большое спасибо.

Игорь Иванович, иногда компания достигает очевидных успехов в плане конкурентоспособности и эффективности, но это не отражается на ее акционерной стоимости. Проанализируем показатели «Роснефти» и ExxonMobil. «Роснефть» добывает на 27,16% больше, чем ее американский партнер, при этом затраты на добычу углеводородов у «Роснефти» в 3,5 раза ниже. Как объяснить тот факт, что капитализация ExxonMobil составляет 430 миллиардов долларов, а «Роснефти» — только 70 миллиардов?

И. Сечин:

Это действительно очень интересный вопрос. Не все зависит от компании. Есть различия в ведении бизнеса. При оценке акций рынок учитывает страновой фактор: премия для российских эмитентов составляет примерно 2,5%. Этот фактор достаточно субъективен. Если не учитывать его, капитализация компании с 70 миллиардов сразу поднимется до 100. Так, например, при изменении суверенного рейтинга Российской Федерации автоматически меняются рейтинги всех российских компаний. Мы не считаем этот подход объективным.

Второй фактор, который надо принимать во внимание — я говорил о нем в своем докладе — это налоговая нагрузка. У нас она совершенно разная. Средняя налоговая нагрузка у ExxonMobil

составляет 22%, а у «Роснефти» — 53%. Уважаемый Ровнаг Ибрагимович говорил о социальной ответственности: так вот, наша социальная ответственность значительно выше.

Принципиально различается и законодательство о недрах. В США собственник участка земли является собственником недр и полезных ископаемых до самого ядра Земли. Это существенно повышает капитализацию компании. Я бы отметил и транспортные издержки. Так, средний тариф «Транснефти» составляет шесть долларов на баррель прокачки, а ExxonMobil имеет свои транспортные мощности, эффективность которых значительно выше: стоимость транспортировки составляет около одного доллара за баррель. В среднем тарифы «Транснефти» в два раза выше зарубежных тарифов.

Кроме того, «Роснефть» — молодая компания. В 1999 году мы добывали всего четыре миллиона тонн нефти, а сегодня в нефтяном эквиваленте компания добывает 240 миллионов тонн. Но добыча — не единственное направление работы, позволяющее достигать большой эффективности. У ExxonMobil объем переработки превышает наш более чем в два раза, что позволяет получать дополнительный эффект. Это говорит о том, что ExxonMobil давно прошла период накопления: первичные инвестиции были сделаны на более раннем этапе. Нам это еще предстоит пройти.

При этом мы понимаем, что надо делать. Надеюсь, что в моей презентации стратегия компании частично была обозначена. Мы будем ее реализовывать, добьемся увеличения добычи и переработки, завершим модернизацию заводов.

Конечно, потенциал «Роснефти» недооценен, но мы будем повышать стоимость компании — последовательно, настойчиво, путем повседневной работы с нашими партнерами.

И. Исикава:

Игорь Иванович, есть такой интересный вопрос, как возможность продажи государственного пакета вашей компании, о чем недавно говорили члены Правительства. Министр финансов Антон Силуанов, например, заявил о покупке части акций китайским инвестором. Как Вы считаете, сейчас хорошее время для продажи госпакета?

И. Сечин:

Господин Исикава — очень въедливый модератор, не дает нам покоя.

Мы слышали заявление министра экономического развития о том, что обсуждается возможность приватизации 19,5% акций компании «Роснефть»; отчасти это подтвердил и Председатель Правительства. Является ли нынешний период благоприятным для этого? Можно ждать появления окна возможностей, а можно создавать это окно самим. Думаю, определение условий продажи этого пакета покажет, какой метод продажи является самым эффективным. Не вижу никаких проблем, которые могли бы помешать сделать это.

Неважно, сохранится ли пакет в 19,5% акций в собственности государства или будет продан: думаю, государство не утратит возможности управлять компанией в любом случае, потому что оно сохранит контрольный пакет в 51% акций. Мне представляется, что можно принять решение о продаже 19,5% без ущерба для управляемости. Однако, имея в виду стратегическое значение компании, снижение доли государства ниже 51% представляется контрпродуктивным и не защищает интересы миноритарных акционеров. Так, например, контрольный пакет дает возможность

работать на шельфе. После первичного размещения акций в 2006 году государство взяло на себя обязательство: не допустить ухудшения условий для тех, кто тогда приобретал акции. Наличие шельфового пакета входило в условия по продаже акций физическим лицам, в том числе российским гражданам — у нас сейчас около 150 тысяч акционеров — и зарубежным акционерам.

Сегодня журналисты, сославшись на мнение министра финансов, спросили меня о том, проявляют ли китайские компании интерес к покупке акций. Я думаю, преждевременно определять, кто их купит, но ответ вообще-то есть: кто дороже заплатит, тот и купит. Это давно описано в трудах ведущих экономистов. Карл Маркс, первым глубоко изучивший товарно-денежные отношения, прямо сказал: кто дороже заплатит, тот и получит товар. При таком подходе эффективность будет достигнута в любом случае.

Если компании будет поручено стать оператором по продаже, конечно, мы сделаем это максимально эффективно и лучше, чем кто-нибудь другой, потому что мы лучше понимаем особенности компании, знаем о ее недооцененном потенциале, знаем, какова ее стратегия, понимаем, как надо наращивать капитализацию. Конечно, мы рассчитываем и на помощь Правительства.

И. Исикава:

Большое спасибо. Здесь присутствует представитель Южной Америки, министр нефтяной и горнодобывающей промышленности Венесуэлы, господин Рафаэль Рамирез. Господин Рамирез сегодня заявил, что между Россией и Венесуэлой подписаны новые контракты, благодаря которым в отношениях между Россией и Венесуэлой начнется новый этап.

Пожалуйста, дайте свой комментарий.

Р. Рамирез Карреньо:

Во-первых, я хотел бы выразить нашу благодарность Президенту Путину и господину Сечину за гостеприимство и за приглашение участвовать в Форуме. Считаю, что мы обсуждаем очень интересные темы. Я выскажу свое мнение в качестве министра энергетики и одновременно — президента государственной нефтяной компании Венесуэлы.

Обращусь к вопросам, связанным с экономикой и нашим стратегическим альянсом стран — производителей нефти. В июле Венесуэла будет отмечать столетие нефтяной отрасли. До 1970-х годов Венесуэла была крупнейшим в мире экспортером нефти. На нашем примере можно проследить всю историю развития нефтяной отрасли. Мы — страна-основатель ОПЕК, организации, с которой Россия всегда сотрудничала. На протяжении примерно 60—70 лет у нас существовал режим предоставления нефтяных концессий международным компаниям. Это был период больших искажений и деформаций, но также и прогресса, поскольку происходило развитие нефтяной отрасли. За этот период мы многому научились.

Наша национальная компания была создана в так называемый период нефтяной открытости, когда мы, действуя в целях стабилизации нефтяной отрасли, национализировали ее и упразднили определенные фискальные льготы, которые тормозили ее развитие. Для достижения стабильности нефтяного рынка необходима экономическая и социальная стабильность в странах-производителях. Вот почему с приходом к власти президента Чавеса — в результате народного волеизъявления — была провозглашена политика полного суверенитета Венесуэлы в нефтяной отрасли. Этот суверенитет заключается в распоряжении страной своими нефтяными богатствами. Запасы нефти могут иссякнуть, если

распоряжаться ими неправильно, что станет большой потерей для страны, поэтому мы решили сами управлять своей нефтяной отраслью на благо нашего народа. Осуществляя нашу деятельность в рамках ОПЕК и координацию с крупнейшими производителями, мы исходим прежде всего из необходимости сохранять стабильные цены на нефть. Нельзя навязывать циклы низких и высоких цен: страны — производители нефти должны получать справедливый доход, чтобы осуществлять необходимые инвестиции в разведку, производство и поставки нефти.

Запасы углеводородов в нашей стране огромны. Так, нефтеносный бассейн Ориноко на юге нашей страны площадью 55 тысяч квадратных километров — это 1,3 триллиона баррелей предполагаемых запасов и 298 миллиардов 400 миллионов баррелей разведанных запасов. Там имеется нетрадиционная нефть, не подпадающая под квоты ОПЕК, и по этому вопросу велась долгая борьба.

Скажу несколько слов о нашей национальной нефтяной компании, PDVSA, и приведу некоторые цифры. Нефтяная отрасль на 100% принадлежит государству, и компания, согласно Конституции, является государственным предприятием. После прихода к власти президента Чавеса был изменен налоговый режим: налогообложение нефтяной отрасли повысилось. Это дало стране 557 миллионов долларов, из которых 236 были направлены на социальное развитие.

В 1970-х годах мы были одним из основных производителей нефти. В 1990-х в стране наблюдалось огромное социальное неравенство. Теперь же в Венесуэле достигнуты «Цели тысячелетия». Грамотность в стране стала практически стопроцентной. Наша компания обеспечивает правильное использование тех ресурсов,

которые принадлежат народу нашей страны. В законе, который регулирует нефтяную деятельность, прописан порядок работы крупнейших иностранных компаний. Eni, «Роснефть», Total, CNPC соблюдают установленные правила. В частности, у нас есть соглашение с «Роснефтью», предусматривающее добычу до 880 тысяч баррелей нефти, и имеются возможности для расширения этого сотрудничества, которое позволяет получить доступ к технологиям и рынкам. Мы активно развиваем нефтеносный бассейн Ориноко, Там есть несколько сотен скважин, технологическая стоимость работы на каждой из них — 1,5 доллара за баррель. Сейчас мы стремимся усовершенствовать технологические процессы, и стоимость возрастет до 6—7 долларов за баррель. И хотя эта нефть считается труднодобываемой, стоимость ее извлечения не превышает 10 долларов за баррель. Мы планируем увеличить добычу нефти в стране до 6 миллионов баррелей в день к 2019 году.

Мы стараемся диверсифицировать наши рынки. В течение ста лет единственным потребителем нашей нефти был североамериканский рынок. Диверсификация поставок — очень важный аспект развития отрасли, которого, в частности, коснулся Президент Путин в своем выступлении. Один миллион баррелей направляется по-прежнему в Северную Америку, при этом мы также продаем нефть Китаю, Индии и Японии. Мы стараемся диверсифицировать наши поставки, чтобы защитить нашу экономику от кризиса, который сейчас свирепствует в индустриально развитых странах. Кроме этого, мы стремимся достичь невиданного уровня сотрудничества с другими странами — например, в рамках альянса Petrocaribe, благодаря которому даже самые небольшие страны Карибского региона могут получать

значительную долю нашей продукции. Эти соглашения позволяют поддерживать экономику восемнадцати небольших карибских стран. Создав национальную компанию, мы смогли ответить на существующие вызовы без обращения к глубоководному бурению. Господин Сечин прекрасно знает, что у нас нет необходимости в глубоководных разработках: Венесуэла располагает месторождениями в шельфовой зоне. Сейчас нам требуются технологии, а также инвестиции в размере 235 миллионов долларов. Поэтому, конечно же, мы рассчитываем на сотрудничество с компанией «Роснефть» в рамках совместных предприятий, которых насчитывается несколько — например, PetroVictoria: этому предприятию предстоит в ближайшее время получить необходимые инвестиции для производства 440 тысяч баррелей нефти в день. Приглашаю всех, и Вас, господин Сечин, в Венесуэлу. Вы, конечно же, часто бываете у нас, Вы — большой друг нашей страны. Вы прекрасно знаете, что наша компания как обеспечивает развитие экономики, так и поддерживает народ Венесуэлы. Считаю также превосходной идею создания постоянного секретариата.

И. Исикава:

Практически все сказали «да» созданию секретариата.

Ценообразование в нефтегазовой отрасли — очень важный аспект, и я хочу услышать не только мнение производителей.

I. Ishikawa:

Alex Beard, Head of Glencore Energy, now joins our discussion. Glencore's opinion is very interesting to me, as it is the largest international trading company with almost 20 years of doing business in Russia. Alex, what role can trading companies play in the global economy?

A. Beard:

Chair, Igor Sechin, ladies and gentlemen, first I would like to say, on behalf of Glencore, how honoured we are to be on such a distinguished panel of your friends and partners. Many of you will know Glencore as a mining major, but in fact, our DNA and our origins are really as a global commodity trading house, and we believe that large-scale global commodity trading houses like Glencore have a very important part to play in driving forward the energy sector of the global economy. Companies like Glencore are often the first to move in difficult environments, difficult logistical environments, and changed political circumstances. We are flexible and often aggressive. We have a global network of information, a global network of offices and people gathering information from our relationships with people all over the world, and we fill a key financing role, in many cases in advance of banks and before large-scale capital gets deployed.

Up until the last few years, global commodity trading houses had very few assets to rely upon: no system, no refinery to supply crude to, no products to offtake, no upstream production to rely on or to market. So by their very nature, they rely on relationships. Relationships, for trading houses, are absolutely key. Firstly, in terms of making decisions, we can monetize those relationships by the fact that we have a very slim structure. We are often quick to make decisions, and that allows us that first-move advantage I was talking about. Glencore is active in Africa, South America, Southeast Asia, and all over the world, and we have often done things in advance of some of our colleagues and our counterparts. For example, at the moment we are busy financing the government in Chad; we have just raised one facility and are raising a second one now, which is the first time in more than 10 years that Chad has been able to access international debt markets. Here in Russia, we were an early participant as well. Back in the early 1990s, we were very active in lifting crude and products, as we still are today. We were aggregating small parcels of crude and products before the days of proper

export schedules, if some of you remember that far back. We were prepaying exports against Marshuka pumping invoices right at the beginning of the development of the post-Soviet Union.

As I said, global and commodity trading houses are often aggressive in nature as a result of the circumstances they were born out of, and that has many benefits in driving the global economy. We are blenders and shippers; we arbitrage things to the most efficient place where the crude and products should end up; we have certainly been instrumental in achieving full prices for producers, and I hope Igor Sechin agrees with me that we have definitely helped Rosneft improve their sales premiums. We often provide benefits to consumers as well, by efficient blending, by freight aggregation, by moving products around the world, and reducing logistical costs.

I think our approach is best shown, in some respects, in terms of financing, and that might strike some of you as being unusual. Glencore is not a bank; global commodity trading houses are not banks, but they work extremely closely with banks and with the financing sector. We often play a role in advance of deploying large-scale capital and in facilitating many investments and developments that would otherwise be much slower to develop. For example, we provide, and have provided in Russia for many years, quick money against exports, against pumping invoices or often ahead of schedules and ahead of invoices, often with very little security, but based on the strength of our relationship and trust with the counterparty that we have. Simple arbitrage financing—the act of moving crude or products from one part of the world to another, where we retain the title and the risk, and are financing that move, which helps the global economy to finance that move because we take on the burden. The consumer does not have to pay for the product early, and the producer gets his money because we take the product on an FOB location.

In investing in projects and financing infrastructure, globally and particularly in Russia over the past 20 years, Glencore has been instrumental in financing

trans-shipment, rail, ferries, ports, re-handling, and of course upstream production and development. Pre-financing has always been a key part of our business, particularly in Russia. That financial flow is the lifeblood of upstream companies, and it is what we have aimed to develop. In 1998 in one of the earlier crises of the international oil price, Glencore had a substantial prepayment exposure, and we led many consortiums and banks in restructuring that debt, very successfully, to allow many Russian oil companies to fulfil their obligations and to manage their way out of that crisis. In 2000 and 2001, when Western banks were still contemplating coming back into Russia, trading companies like Glencore were here and were financing second and third-tier producers at that stage with an oil price of USD 15-18 and no access to Western capital. These commodity trading houses – and I put Glencore at the front of that queue – are very instrumental in developing global energy through financing.

In the later years, of course, we moved into a new phase. The oil price has increased tremendously over the last ten years, to the benefit of many producing nations, and that has led us to different forms of investment. We moved into equity investment in Russia. We saw a tremendous opportunity in this country, a tremendous talent pool, a fantastic national resource base, and the opportunity to really make a difference by investing in, in some cases, mature assets, and helping to continue their development. We have moved into equipment leasing and supply. We offer financing for producers here, again, by delivering equipment on long-term leases and helping them manage their cash flow. Even in a high oil price environment, as many of my colleagues here have alluded to, the cost of developing resources these days is phenomenal. That is not forgetting pre-finance, which is the lifeblood of our commodity trading business and of many producers. We are very active in pre-financing around the world, with national oil companies, with private business, and of course we are particularly proud of having helped develop one of the largest private pre-export finances, raising over USD 8 billion for our partners and friends: Rosneft.

Today I would like to just say a word about Rosneft and our partnership with them. I am slightly concerned by some of the comments earlier about Rosneft buying global trading companies and investing in South America. I am a little concerned that our place is being diminished there and soon Rosneft will be the pre-eminent global trading house! But until that day, we respect and value very much the partnership that we have with Rosneft.

I would like to conclude by suggesting that commodity trading houses play their part, literally, by oiling the wheels of the global economy. As a final note, of course, it would not be complete without also supporting Igor Sechin's idea of the Secretariat, not least because dialogue is always good, but it would also give Glencore opportunities to network and build relationships with all of you. Thank you very much.

И. Исикава:

Спасибо, Алекс.

В завершение я попрошу каждого участника нашей сегодняшней дискуссии дать прогноз развития отрасли в 2014 году и назвать самое значительное событие года, чтобы через год мы смогли «сверить часы» и понять, насколько наше чувство отрасли оказалось верным.

S. Greenlee:

The results of the University Prospect well.

L. Simonelli:

I think you will see technological developments in the new products that are introduced, with efficiency and productivity enhanced beyond what we have seen before.

T. Dodson:

I am going to do the exploration thing as well. We have a really important well coming up in Angola, or several, in fact, so I think that, for me personally, is going to be bigger. Then of course, notwithstanding the continued good cooperation with Rosneft. The strategic cooperation we have is extremely important for us.

P. Рамирез Карреньо:

Мы считаем, что нехватка полезных ископаемых, природных ресурсов ощущалась всегда и будет ощущаться еще длительное время.

A. Beard:

The single event that is most interesting and most important, not only for the energy industry but for the world at large, is the talks going on in Geneva and Vienna. I think we all hope that we can come to a satisfactory conclusion, taking into account everybody's interests and everybody's concerns. Whilst the impact on the oil market is substantial, certainly in terms of perception and impact in relation to what will happen with Iran in the future, I think that issue is probably the single most important one today.

И. Исикава:

Поворот России к Востоку, особенно к Китаю, действительно происходит. Но не забывайте, что есть еще один интересный для вас рынок: это Япония. Надеюсь, что сотрудничество между «Роснефтью» и Японией будет развиваться. Для Японии особенно важно сотрудничество в газовой отрасли.

И. Сечин:

Уважаемый модератор, господин Исикава! Отвечая на вопрос о знаковых событиях и развитии отрасли в 2014 году, я соглашусь с теми оценками, которые дали мои коллеги.

Конечно, отрасль будет продолжать развиваться. Мы будем применять высокотехнологичные методы, продолжать консолидацию, бороться за снижение издержек, пытаюсь добиться эффективности. Конечно, 2014 год — не могу не согласиться с Алексом — будет характеризоваться высокими политическими рисками. Нам хочется, чтобы эти риски снижались, но это от нас не зависит.

Я вынужден ответить Алексу Берду на его замечание относительно того, что Glencore проявляет агрессивность. С этим можно согласиться, но я бы сказал, что эта компания проявляет также энергичность и изобретательность, демонстрируя высокую эффективность. Glencore помогает «Роснефти» в привлечении финансовых ресурсов. Мы, со своей стороны, помогаем им стабилизировать поставки, получать доступ к ресурсам и обеспечивать энергобезопасность: они могут не пользоваться спотовым рынком, который создает дополнительные риски. За энергобезопасность, конечно, надо платить. Поэтому у нас сложились паритетные отношения, основанные на долговременном сотрудничестве, которое мы очень ценим и будем развивать. Конкуренция в трейдерском бизнесе, думаю, будет полезна для наших потребителей. Именно конкуренция обеспечивает максимальную эффективность компании на рынке.

По поводу участия в проектах в АТР: в нашей презентации было достаточно подробно рассказано об этом векторе. Мы уже давно занимаемся проектами, позволяющими увеличить наше присутствие на рынках АТР. Раньше всего мы начали вести эту работу с нашими

партнерами из КНР, с которыми подписали первые поставочные контракты. Мы активно работаем и на рынке Японии. После отказа от части атомной генерации в Японии создается дефицит электроэнергии, и здесь ключевым направлением работы является обеспечение долгосрочных, надежных поставок газа. Думаю, что естественными партнерами для японской энергетики будут российские компании. «Газпром», безусловно, имеет самый значительный потенциал для работы на японском рынке благодаря проекту «Сахалин-2». «Роснефть» совместно с ExxonMobil реализует СПГ-проект на Сахалине.

Обращу внимание на то, что на конкурентоспособность сланцевого газа рассчитывать сложно. Думаю, японские потребители, анализируя эту ситуацию, понимают, что цена Henry Hub на сланцевый газ за последнее время выросла уже в два раза. Тенденция такова, что он будет стоить 6—7 долларов за миллион БТЕ, то есть 210—245 долларов за 1000 кубических метров. К этому надо добавить стоимость сжижения и транспортировки. Кроме того, на Восточном побережье США может возникнуть избыток газа, будет необходимо использовать Панамский канал для поставок на рынки АТР. Все это будет создавать дополнительные сложности и может привести к росту стоимости газа в самих США. Не думаю, что американские потребители станут с радостью наблюдать за этим. Объемы, которые могут быть поставлены в АТР, вряд ли будут значительным. Поэтому «Газпром» и «Роснефть» — это основа энергобезопасности Японии.

И. Исикава:

Большое спасибо, Игорь Иванович.

Я знаю, что некоторые потребители Японии всерьез изучают возможность подсоединения японских газопроводов к международной системе, то есть к российским газопроводам. Но я понимаю, что уже поздно, надо было эти исследования начинать в 2000 году.

И. Сечин:

Господин Исикава, если бы мы были металлургической компанией и производили трубы, я бы точно согласился на строительство трубопровода. Но мы производим углеводороды и должны искать эффективные способы доставки. Имея на Сахалине действующий завод по сжижению газа, вряд ли стоит реализовывать конкурентный проект по строительству трубопровода, если ты сам не производишь трубы — а мы труб не производим. Насколько мне известно, «Газпром» тоже их не производит. У нас все-таки другой бизнес.

Но главное — не труба, а создание надежного энергомоста: над этим надо работать. Я думаю, мы можем решить все вопросы.

Я еще не ответил на ваш вопрос: какое событие в 2014 году станет знаковым для компании «Роснефть»? Мы будем работать над всеми проектами, они одинаково важны. Но особое значение и для нефтегазовой отрасли, и для потребителей будет иметь наша совместная с ExxonMobil работа в Карском море. В августе там начнется поисково-разведочное бурение: очень надеюсь, что наши предположения о наличии серьезных запасов подтвердятся, и это событие, как мне кажется, станет знаковым для всей нефтегазовой отрасли. Конечно, мы будем работать и в Баренцевом море, вместе с компанией Statoil, и в Черном море, но это произойдет уже в 2015 году.

И. Исикава:

Большое спасибо.

Относительно предложения Игоря Ивановича о создании секретариата энергетической группы: кто «за», нажмите кнопку 1, кто «против» — кнопку 2. Предложение одобрено.

Хотите произнести заключительное слово, Игорь Иванович?

И. Сечин:

Только слова благодарности. Я испытываю чувство глубокой благодарности в отношении наших партнеров и друзей. Мы сегодня говорили о доверии: у нас со всеми установлены отношения, основанные на доверии, и большинство присутствующих в этом зале нам действительно близки. Единодушное одобрение идеи создания секретариата подтверждает, что между нами установлены именно такие отношения.

Хочу поблагодарить господина Исикаву за участие и за острые вопросы, а также пожелать всем доброго здоровья.

Большое спасибо.