

«„ГАЗПРОМ“ И GDF SUEZ — ЕСТЕСТВЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ»

ПРЕЗИДЕНТ КРУПНЕЙШЕГО ГАЗОВОГО КОНЦЕРНА ЕВРОПЫ GDF SUEZ ЖЕРАР МЕСТРОЛЕ РАССКАЗАЛ В ПЕРВОМ ИНТЕРВЬЮ РОССИЙСКОЙ ПРЕССЕ О ТОМ, ЧТО СЛИЯНИЕ ДВУХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ИГРОКОВ — GAZ DE FRANCE И SUEZ — НА ВРЕМЯ ОТВЛЕКЛО СИЛЫ И РЕСУРСЫ КОМПАНИИ ОТ ПРИОБРЕТЕНИЯ КРУПНЫХ ЭНЕРГОАКТИВОВ В РОССИИ. ОДНАКО КОНЦЕРН ЗАИНТЕРЕСОВАН В СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТАХ С РОССИЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ В ОБЛАСТИ ГАЗА И ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ.

BUSINESS GUIDE: Как сказался мировой финансовый кризис на деятельности вашей компании? Скорректировал ли он ваши планы по совершению сделок?

ЖЕРАР МЕСТРОЛЕ: Мировой финансовый кризис на нас пока не сказался, поскольку наша компания работает на базе долгосрочных контрактов и у нас отлажен процесс возобновления финансовых поступлений. Мы планируем инвестировать €30 млрд в промышленные проекты в ближайшие три года, по €10 млрд ежегодно. К тому же у нас есть возможности диверсифицировать риски бизнеса, как технологические, так и географические. После слияния, завершившегося 22 июля, мы провели определенное количество сделок по приобретению активов или проектов в Абу-Даби (ОАЭ), Сингапуре, Германии, Голландии, Турции и США. В начале октября мы завершили сделку примерно на €1 млрд по строительству электростанции в Бангкоке: пул европейских и американских банков без проблем собрал деньги. Поскольку финансирование всех крупных сделок было организовано до кризиса, мы не ощутили того девятого вала стоимости кредитов, который прокатился по мировым рынкам. Я не исключаю, что кризис скажется на нашем бизнесе в дальнейшем.

ВГ: В ноябре 2007 года Виктор Христенко, в то время министр промышленности и энергетики России, говорил о намерениях тогда еще Gaz de France стать одним из ведущих инвесторов в энергетiku России. Почему вы так и не выбрали себе проекты для инвестиций?

Ж. М.: Мы были сконцентрированы на операции по слиянию Suez и Gaz de France, поэтому до сих пор не делали крупных инвестиций в Россию.

ВГ: В России ОГК-1 не нашла себе стратегического инвестора. Приватизационный конкурс по продаже 61% акций этой компании не состоялся. Может, не следует откладывать намерения на неопределенное будущее?

Ж. М.: *(С улыбкой.)* Спасибо за подсказку. Мы внимательно изучим условия приватизации этой компании. Мы рассматривали возможность войти в ряд российских ОГК и ТГК и пришли к выводу, что в России требования к стратегическим инвесторам были в тот момент довольно высокими. Россия большая, и размах инвестиций для этого рынка очень велик. Поэтому мы пытаемся внимательно изучать наши возможности для предметных инвестиций.

Есть и другие направления для совместной деятельности — теплосетевой бизнес, водоснабжение и водоочистка, энергосбережение, экология, переработка отходов. По всем этим направлениям мы готовы работать в России.

ВГ: «Газпром» мог бы стать вашим проводником на рынках энергетики России.

Ж. М.: Мне очень нравится слово «проводник», и мы с удовольствием примем такие предложения от такого престижного партнера. У нас уже есть несколько проектов с «Газп-

«ПОСКОЛЬКУ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВСЕХ КРУПНЫХ СДЕЛОК БЫЛО ОРГАНИЗОВАНО ДО КРИЗИСА, В КОНЦЕРНЕ GDF SUEZ НЕ ОЩУТИЛИ ТОГО ДЕВЯТОГО ВАЛА СТОИМОСТИ КРЕДИТОВ, КОТОРЫЙ ПРОКАТИЛСЯ ПО МИРОВЫМ РЫНКАМ. НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО КРИЗИС СКАЖЕТСЯ НА БИЗНЕСЕ КОНЦЕРНА В ДАЛЬНЕЙШЕМ»



КОНКУРЕНТЫ



ЧТОБЫ ИЗУЧИТЬ ПРАВИЛА РАБОТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ПРЕЗИДЕНТ КРУПНЕЙШЕГО ГАЗОВОГО КОНЦЕРНА ЕВРОПЫ GDF SUEZ ЖЕРАР МЕСТРОЛЕ СОГЛАСЕН ПОКА ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ РОЛЬЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ГАЗОВЫМ КОТЕЛЬНОМ В СОВМЕСТНОМ ПРОЕКТЕ С «ГАЗПРОМОМ»

ромом», но они небольшие. Например, мы участвуем в бизнесе котельных на природном газе, распределении и продаже их тепла и газа, что позволяет нам лучше понимать правила работы на российском рынке.

Мы также решили создать с «Газпромом» СП «Экосервис». Оно должно быть зарегистрировано в Москве до конца этого года, доли в нем будут распределяться 50 на 50, оно будет заниматься энергетическим аудитом. Потенциал инвестиций через эту компанию достаточно большой. Следует отметить, что в структуре GDF Suez есть целое направление, занимающееся энергоэффективностью. У нас в этой области работает 80 тыс. человек.

Еще раз подчеркну: крупнейший в мире производитель газа «Газпром» и лидер по продаже газа в Западной Европе GDF Suez являются естественными партнерами. Помимо всего прочего, в Европе все меньше неразведанных месторождений газа, во Франции его вовсе нет, в Бельгии тоже.

У нас исторически сложившиеся отношения с «Газпромом». И когда происходили военные события в Грузии, инвесторы и журналисты обращались к нам с вопросом: насколько вероятно, что Россия отключит газ в Европу? Мы отвечали, что совершенно не беспокоимся по этому поводу, потому что Россия всегда была образцовым партнером, выполнявшим все обязательства.

ВГ: На протяжении 30 лет вы продаете российский газ французским потребителям. Что изменилось за прошедшее время и что изменится в будущем?

Ж. М.: За последние несколько лет рынок во Франции вырос в 2,5 раза. В 1975 году были подписаны первые контракты по импорту газа в страну; в 2007 году рынок газа был полностью либерализован. В связи с этим активизировали свою деятельность основные игроки, кон-

куренция значительно усилилась — началась интеграция энергетиков в газ и газовиков в электроэнергию. В этих условиях создание GDF Suez — пример органичного слияния двух компаний, позволяющего осуществить конвергенцию газа и электричества в целях диверсификации рисков в газе и энергии. Мы можем предлагать клиентам трубный газ или СПГ, а также использовать его как топливо на своих станциях и продавать потребителю произведенную электроэнергию. Когда цена на газ низка, мы предлагаем клиентам сжигать его в своих турбинах и покупать электроэнергию, а когда поднимается и нам выгоднее его продать, мы запускаем на полную мощность наши гидроэлектростанции или атомные станции. Мы также можем реализовывать своп-операции на различных рынках.

Одна из задач, которая сегодня стоит перед Францией и Европой, связана с потеплением климата — это снижение выбросов CO2. Эта работа предполагает создание энергомощностей по производству электроэнергии и газа в достаточном количестве при повышении энергоэффективности и обеспечение безопасности поставок как электроэнергии, так и газа.

ВГ: Первоначально целью либерализации рынка газа было снижение цен на газ. Однако газ за несколько лет подорожал втрое.

Ж. М.: Знаете, когда только открыли рынок электроэнергии, цены тоже опустились на 20%, но потом снова выросли. А рост цен на рынке газа происходит по причине его привязки к ценам на нефтепродукты. Чтобы меньше ощущать колебания цен на нефть, нужно комбинировать два цикла, о которых я сказал выше. Однако этой осенью наблюдается резкое падение цен на газойль и мазут, что может повлечь за собой снижение цен на газ будущей весной. Поэтому конкуренция даст позитивный эффект в будущем, когда произойдет насыщение рынка и потребитель сможет выбрать поставщика и маршрут поставки.

ВГ: Gaz de France претендовала на участие в проекте строительства газопровода Nord Stream, но проиграла Gazunie. Почему вы не вошли в этот проект? И как оцениваете перспективы South Stream?

Ж. М.: В 2006 году Gaz de France и «Газпром» провели переговоры по Nord Stream и подписали контракт на закупку газа в рамках данного проекта — 2,5 млрд кубометров ежегодно сроком на 20 лет. Наш основной договор действителен до 2032 года. Что касается South Stream, он находится в предварительной стадии, не позволяющей оценить стоимость газа. Пока могу сказать, что мы заинтересованы в этом проекте. Когда ТЭО проекта будет готово и будут рассчитаны инвестиции, станет понятно, какое место мы сможем в нем занять. У нас ведь есть клиенты вблизи маршрута South Stream — Румыния, Турция; мы видим, откуда в этом проекте газ. А, к примеру, для поставок газа по Nabucco ресурсов Азербайджана недостаточно, возможность наполнения его иранским газом тоже пока не вышла за рамки политических дискуссий.

ВГ: Французский рынок газа — один из самых закрытых в Европе для иностранных компаний, таких как «Газпром». Складывается впечатление, что вы не пускаете «Газпром» в свой «огород». Ведете ли вы переговоры с «Газпромом» о совместных проектах во Франции?

Ж. М.: Нельзя сказать, что рынок Франции закрыт. С 2000 года он открыт для свободной конкуренции, и порядка 50 компаний, в том числе иностранных, сейчас работают во Франции, например, с нашей дочерней транспортной компанией GRTgaz. 18% объемов, закупленных клиентами не-

жилого сектора, обеспечивается за счет поставок конкурентов GDF Suez. «Газпром» выражал намерение поставлять напрямую конечным пользователям во Франции до 1,5 млрд кубометров в год. Так что, безусловно, «Газпром» работает на газовом рынке Франции через свой французский филиал.

ВГ: Какие месторождения хотела бы взамен получить GDF Suez в России? Или, может быть, энергоактивы?

Ж. М.: Мы много раз рассматривали вопрос добычи газа и нефти в России. Пока такого решения не приняли. Но тема не закрыта. Просто нужно дожидаться подходящего момента. И это может стать дополнением к тем нашим проектам, которые уже реализуются. Мы заинтересованы в участии в операциях по разведке и добыче газа в России, но пока специальных переговоров не ведем. Мы хотели бы активнее работать с «Газпромом» и в области СПГ, в частности, на Сахалине.

Являясь мировым лидером в сфере СПГ, наша компания располагает большим набором интересных технологических решений, позволяющих получать дополнительную прибыль как при производстве, так и при продаже газа.

В области СПГ мы работаем в Северной и Латинской Америке, Индии, а в ближайшем будущем — в Сингапуре.

Три года назад Европа была самым привлекательным рынком СПГ в мире, год спустя таковым стал рынок США, потом — Азии, сейчас — снова рынок Европы. Это значит, что только тот оператор, который имеет множественный выбор терминалов по регазификации газа в Европе, Азии и США, может привести доходы в равновесие. Перепады цен и смещение рентабельности рынков объясняются тем, что в США цены на газ не привязаны к нефти — они регулируются соотношением спроса и предложения. В Азии ориентиром является цена нефти, импортируемой Японией, а в ЕС — коктейль нефтепродуктов и цены на электроэнергию. Мы как мировой лидер по реализации СПГ готовы делиться с «Газпромом» многими своими наработками и проектами.

«Газпром», в частности, интересуется возможностью дальнейшей транспортировки сжиженного газа со Штокмановского газоконденсатного месторождения. Мы сейчас ведем переговоры по терминалу Rabaska в Канаде, одним из партнеров в котором является GDF Suez. Вхождение в проект «Газпрома» позволит ему полнее использовать газ со Штокмана. Регазифицировать до 14 млрд кубометров. У нас сложились очень доверительные отношения в рамках этого проекта, будем надеяться, что он станет полигоном для отработки и других проектов на будущее.

Мы полностью открыты для любых форм сотрудничества. Априори у нас нет никаких запретов. И сегодня нужно просто внимательно рассмотреть возможности друг друга.

Интервью взяла НАТАЛЬЯ ГРИБ