

UBS
Wednesday, 9th September 2009
14:00 Hrs UK time

Anna Sidorkina

Good day; thank you for taking part in our telephone conference. Before giving the floor to Mr Yakovlev, our CFO, I would like to remind this audience that the presentation as well as the comments contained in the presentation are forward-looking statements concerning the financial condition, results of operations and business at Gazprom Neft and its consolidated subsidiaries. All statements other than statements of historical fact are, or may be deemed to be, forward-looking statements. Forward-looking statements are statements of future expectations that are based on management's current expectations and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties that can cause actual results, performance or events to differ materially from those expressed or implied in these statements expressed in the course of the conference call. Now the floor is given to Mr Yakovlev.

Vadim Yakovlev

Thank you Anna. Good morning; for those of you who listen to us in the morning I warmly welcome you to our conference call. Let's begin the discussion of the results of the Second Quarter of the year 2009 for Gazprom Neft.

I would start with the highlights, the major events that have been reflected in our results and our reporting. First, as you probably know, after a series of Bills Gazprom Neft has now full control over Sibir Energy, so the reports that you see first in time contain consolidated results for Sibir Energy. Apart from Sibir Energy we are in effective control of Moscow Refinery and Moscow Refinery has also been consolidated into our accounting reporting in Gazprom Neft.

As far as operating results are concerned, the major highlights here would be – this is going to be discussed further on – the increase of daily production that we managed to achieve in the Second Quarter of the year 2009. The large scale rebranding programme of our retail chain to the end of the year; we are planning to rebrand about 230 stations and we have gained great momentum in this programme. Besides, in full accordance to our strategy of expanding retail chain and marketing opportunities, we are now finalising the acquisition of Chelyabinsk region retail chain that contains 41 gas stations as well as two tank farms. It amounted to approximately \$35 million and partially our results do reflect the effect from acquiring this further asset.

Now let me say a few words about macroeconomics. All in all the Second Quarter of the year 2009 is characterised by continuation of positive dynamics for us; the price of oil grew and it went from \$50 per barrel to \$70 per barrel in the Second Quarter. If we compare now to the last year, we see that prices are considerably lower. We do not expect them to restore to the level of the previous year and I think the level that we're having now

is in full occurrence with the average statistic values and we are planning our activity in accordance with the statistics that we are seeing right now in the market.

One particular feature of the Second Quarter of the year 2009 as well as First Half of this year at large was that refining networks have been lower than export networks. Such a situation is unique in fact; it's first in a few years that it's occurred. It lasted for a few months and right now we already see a different picture; however as far as the Second Quarter and First Half of the year is concerned, this factor has been key to our results as the share of refining in our balance is quite high, so this peculiarity did influence our results negatively and this you'll see in our results dynamics if you compare that with other players in this industry. As has already been mentioned, this situation is temporary in character and what we're seeing in August is totally different in September. Refining networks have adjusted and refining margin in the Third Quarter is going to be at a comfortable level, about \$1,000 per ton and up to RUB2,500 per ton.

Our major financial indicators: as price went up, our profits went up by about 24%. EBITDA went up by 68% as compared to the First Quarter and this in principle is a good growth if we now compare our results with other key players in the market. You'll see that our growth is a bit lower, but this is connected with this high refining share in crude balance that constrained our quarterly revenue growth and it is higher than average in the industry. In the Third Quarter you will already see the positive trend here.

As far as net income is concerned, net income in the Second Quarter amounted to \$1.199 billion growth as compared to the First Quarter, grew more than three times, which is connected not only with the operating results of the Company, but also with the effect from consolidating our Moscow Refinery. Earlier we reflected Moscow Refinery as an equity investment and we took into account and we didn't consolidate it, but now in accordance with US GAAP standards we have consolidated this investment at a fair price and the difference between fair price and previously reflected in our balance, the historical price was demonstrated as income from acquisition of such assets in accordance with US GAAP standards.

Let's look at our operating results. On slide 9 you can see the dynamics of our crude output, refining, crude oil sales and oil products sales. I'm not going to amplify that; hopefully you have already looked through the slide and analysed the figures.

Let us look at the next slide. I won't deprive Boris from the chance to comment on this slide; it's devoted to upstream and our production and he takes pride in commenting on it, I guess, right?

Boris Zilbermints

Yes, indeed; Gazprom Neft works on brownfield; however, we managed to change the trend for declining production. In the Second Quarter of the year 2009 we managed to increase our production by means of stabilising production on Noyabrskoye fields, Noyabrskoye region and Gazprom Neft () our asset as well as Priobskoye field has contributed indeed as well. In the future these results will keep growing. We kept growing daily output and our plan for September and the upcoming months is to keep growing and to get to about 84 tons per day on average.

Vadim Yakovlev

Thank you, Boris. Now we are looking at the development in our upstream segment; we spent less in terms of our production capex. You'll see it on the next slide; we spent 40% less on this upstream segment of ours than last year and yet we do have certain measures taken on optimisation. We keep cutting on our costs and this allowed us to even increase our activity. We have drilled in () amount of new wells and this is the highest result. We have launched 178 wells and this is again one of the largest indicators in the last few years. Despite the very understandable effect of () depletion the average flow rate on the new drilled wells has increased up to 55.4 tons per day. Priobskoye field and Vyngayakhinskoye field were leaders in our growth of production. This is from the Hunter(?) asset.

Now let me say a few words about our downstream segment. The depth of conversion as you can see in Omsk and in the Moscow Refinery kept growing while Yanos was pretty stable. In the lower part of the slide you can see that we've increased the quality of our oil products. You can see that fuel oil was cut from 22 to 19% as compared to the year 2009 and you can also see the growth in high-octaine number gasoline yield. We kept expanding our marketing as I've already mentioned. Our Company is now finalising that they are acquiring 41 stations into our () region, besides we've started () and jet fuel also. You can see it on the map here and let's say Khabarovsk with Ust-Luga and Belarus; this is where our marketing assets fleet occurred. Earlier we did it through Slomnaft and now Slomnaft does it directly.

As far as the dynamics are concerned, the total volume of sales was cut from the level of 4.4 to 4 this year and this is connected with the fact that due to the crisis the demand went down. We still fund our premium sales of lubricants, jet fuels; they went up by 10% as compared to last year and also grew as compared to the First Quarter of this year. As has already been mentioned, we have started a large scale rebranding campaign of our retail chain. If you didn't have a chance to see it in life, please have a look at the picture. 45 filling stations are already operating under the new style and 43 stations are on the way. In 2009 a new brand is to be introduced at 230 fuelling facilities and hopefully by the end of 2011 we'll rebrand 1,003 gas stations under the Gazprom Neft brand.

A few words about our financial results: sales breakdown - revenue breakdown as seen in the First and the Second Quarter. Here you can see exports increased in the total balance due to the fact that our volumes have gone up as we acquired the assets and besides, export sales became more liquid here as compared to refining as has already been mentioned. In the course of the Second Quarter it was good for us that exports duties are lagging behind for products as compared to crude.

As far as our expenditure is concerned the situation that we see here is quite satisfactory to us. In upstream year-on-year they decreased by 18%, which is quite a good result, much higher than the valuation effect, which demonstrates that the effect from cost-cutting that we received not only because of the beneficial environment, but it was also achieved due to our efforts. Our marketing costs and administrative costs have been up, which is only natural; they have already been mentioned here. We have here an effect from consolidating a different company's assets that we haven't consolidated before and we

also consolidated this in February and March and now we consolidated it all through the period.

Here you can see EBITDA development; you can see a recovering trend. On the whole in the Second Quarter we have achieved 29% EBITDA margin, which is a bit lower than that of the last year. However, as has already been mentioned, we connect it with the fact that the refining margin was negative for us in the Second Quarter.

Cash performance is on slide 20. Operating cash flow in the Company in the First Half of the year amounted to \$1.7 billion. We spent in capex and the figures are all here on the slide and this arose funds we actively invested in extending our marketing chain; we invested into Sibir Energy and Moscow Refinery; this amounted to \$2.2 billion and we not only used our own money, but also increased our debt by 1 billion. As a result the total level of money refunds amounted to the figure that is quite comfortable for us and we have quite a good result that would allow us to feel comfortable in terms of servicing our debt in the future and in terms of developing our Company in the future. Free cash flow in the Second Quarter has gone up; the growth amounted to about 50% and amounted to \$182 million.

What we see next is capex breakdown; as compared to last year we can see it's going down by 11%. As compared to the First Quarter of the year 2009 you can see growth from 480-717. One thing important here is investment into upstream. They went down; however, it didn't turn negatively on our operating activity and on the volumes of our activity. The key peculiarity here is that we stepped (?) more in downstream where we're realising our rebranding campaign investment. Besides, we have a comprehensive campaign on revamping that we started last year and now we're in the next stage in it in our upgrades programmes. As you can see, our investment into refining amounted to \$200 million in the Second Quarter of the year 2009. Our operating cash flow in other sectors allows us to () quite nicely in realising our capex programme.

Debt profile can be seen on the next slide; we also have here all the interesting parts(?). Debt to EBITDA has grown up, which is connected with credit portfolio growth and as compared to last year you can see EBITDA levels went down. However, the EBITDA level that we managed to achieve by the end of the Second Quarter is about 65%. It's quite satisfactory to us and we feel compliant with the governance of our credit agreements.

While this would be all that I wanted to say in this part, all in all the Company is satisfied with the results we have achieved in the First Quarter. As has already been mentioned the positive effect is not only due to the improvement in the macroeconomic situation and the economic environment, but due to the growth in production due to the improvements in our high quality products yield and this is due to the results of positive activities of our management. I now will be more than happy to answer your questions myself and my colleagues alike. Thank you very much for your attention.

UBS
Weds, 9th September 2009
14:00 Hrs UK time

Вопросы и ответы

Михаил Занозин - URALSIB MOSCOW

Добрый день, здравствуйте. Я на связи, меня слышно?

Вадим Яковлев

Да, мы вас слышим.

Михаил Занозин

Во-первых я хотел бы Вас поблагодарить за качественную презентацию, спасибо большое. И у меня вот вопрос возник по объёмам экспортных поставок сырой нефти и нефтепродуктов, судя по презентации, нет-бэк от переработки был ниже, чем нет-бэк от экспортной поставки сырой нефти. При этом по md&a объём экспортной поставки сырой нефти сократился во 2 квартале до 3,5 млн тонн с 4,1 в 1 квартале текущего года, а объём экспортной поставки нефтепродуктов увеличился с 3,5 до 3,9 млн тонн, соответственно. Я хотел бы понять, чем вызвана данная динамика, т.е. если экспортные поставки сырой нефти более выгодны?

Mikhail Zanozin

First of all, let me thank you for this high quality presentation and I have a question concerning export volumes of crude and petroleum products. As far as I can understand refinery netback as compared to export netback made it more comfortable for you to increase exports, while if we look at MD&A we can see that export volumes went down from 4.1 million tons in Q1 to 3.5 million tons in Q2, while exports of petroleum products went up from 3.5 to 3.9; if you could explain this development and how it's risen or grounded.

Владимир Константинов

Константинов Владимир, Начальник департамента экономики и инвестиций, блок переработки и сбыта. Я бы ответил на этот вопрос следующим образом. 2 квартал 2009 года отличался очень существенными колебаниями динамики мировых цен на нефть и нефтепродукты. Если вы посмотрите на динамику цен на нефть в мае и июне 2009 года, вы увидите, что рост составил до 10 и более долларов на баррель ежемесячно. Естественно, такую динамику прогрессирующую никто планировать и прогнозировать не мог, поэтому когда мы планировали объёмы переработки и объёмы экспорта, мы исходили из того, что динамика и рост цен на нефть будет умеренной и в этой ситуаций у нас эффективность

переработки, прогнозная эффективность переработки была более высокой, чем эффективность поставок нефти на экспорт. Почему мы когда увидели, что цены так быстро растут, почему мы не перераспределили ресурсы на экспорт переработки. Всё дело в том, что это сделать достаточно сложно, потому что это связано с ограничениями по прокачке нефти на экспорт и по поставке на заводы, которые существуют в стандартах компании Транснефть. Т.е. конкретно говоря, после 23 числа месяца, предшествующего прогнозному месяцу Транснефть уже заявки на изменения объёмов поставки не принимает. Ну, наверное, основная причина, это непрогнозируемая прогрессивная динамика цен на нефть.

Vladimir Konstantinov

This is Mr Konstantinov, Deputy Head of Economic Investment Logistics, Refinery and Marketing Department. Let me start answering your question by the following. First of all the Second Quarter of the year 2009 was characterized by increased volatility in prices both for petroleum products and crude oil. If you look at the price dynamics for May and June you'll see that growth amounted to \$10 per month both for crude and petroleum products. Obviously we can see here progressive dynamics which cannot really be effectively forecasted. In fact, when we were planning for our volumes, both for refining volumes and export volumes, we were looking at moderate dynamics in the exports segment and this explains the fact that we have greater volumes in petroleum product exports rather than crude oil exports. Probably you ask yourselves a question why didn't we redirect and restructure the whole situation(?) as soon as we realized that the prices are going up that fast. In fact, it is very difficult to do in our system as we have certain constraints in terms of crude going for exports and crude going to our refineries at () inside the system, the Company. That is to say Tomskneft does not take in applications to make any changes in volumes of crude put into their pipelines later than the month before the forecast month. That would be the main reason on forecastable type of progressive dynamics for oil price.

Михаил Занозин

Спасибо большое за развёрнутый ответ. Я, если позволите, ещё один вопрос хотел бы задать. Могли бы Вы сориентировать по капекс капитальным затратам компании на второе полугодие текущего года, планируете ли Вы увеличивать и пересматривать существующий план, исходя из того, что цена на нефть стабилизировалась и в целом макроэкономические условия стали лучше? Спасибо.

Mikhail Zanozin

Thank you for this detailed answer and if I may I'd like to ask you a second question. This one is concerning the capex in the Second Half of the year 2009; are you planning to increase or revisit existing plans for capex in view of the changing improving macroeconomic situation and stabilization in oil prices?

Вадим Яковлев

Спасибо за вопрос, Михаил. Как я упоминал уже на прошлом конференц-колле, мы на тот момент рассматривали сейчас это уже состоявшееся решение, мы увеличили программу капвложений на текущий год с 68 млрд рублей до 75 млрд рублей, т.е. на 7 млрд рублей, и прежде всего это проекты в сегменте апстрим. В настоящее время, кроме того, ряд проектов тоже находится в стадии рассмотрения в рамках инвестиционного регламента компании и до

конца года возможно мы ещё ряд проектов, которые носят для нас приоритетный характер рассмотрим и можем дополнительно включить в нашу программу, увеличение может составить от 100 до 200 млн долларов.

Vadim Yakovlev

Thank you very much for this question, Mikhail. We actually have already mentioned in the course of the previous conference call, then we looked at this possibility and now this is a decision taken that we are planning to increase our capex from RUB68 billion to RUB75 billion, that is by RUB7 billion. This is going to go predominantly for our upstream projects; however, by going to look within the framework of our investment regulations at various other projects that can become our priority project and this might add from RUB100-200 million to our capex.

Михаил Занозин

Спасибо большое.

Переводчик

Миллион долларов, извините.

Оператор

Дамы и господа, ещё раз повторяю, чтобы зарегистрироваться в очереди на вопрос, пожалуйста нажмите звёздочку и единицу. Следующий вопрос от Светланы Гризан.

Translator

Million Dollars, sorry. From \$100-200 million; interpreter mistake, sorry.

Светлана Гризан - VTB MOSCOW

Добрый день, спасибо за презентацию. У меня небольшой вопрос по налогам. Скажите, пожалуйста, считали ли вы ту часть, скажем так, не прибыли, ту часть налоговых льгот от месторождений западной Сибири, которую вы получаете, добывая нефть из тех месторождений, которые выработаны более чем на 80%, если да, то какова сумма этих льгот?

Svetlana Grizan

First of all, thank you for the presentation. I have a question concerning taxes. I wonder have you calculated the tax incentives coming from production of sales in Western Siberia and ()the more depleted sales, the sales that are depleted by more than 80% and yes, if you did calculate those tax incentives then what was the figure?

Вадим Яковлев

Светлана спасибо за вопрос, хороший вопрос. Мы, конечно, оцениваем и понимаем эффект, который мы получаем от тех льгот, которые сейчас, ну не льгот, а тех, в рамках тех особенностей системы налогообложения, которые сейчас есть, а именно нефть, добытая на месторождениях, которые истощены более, чем на 80% они освобождаются от уплаты НДС. Эта цифра не столь значительна по нашей компании, по моей памяти она составляет около 500 миллионов рублей и если вы в инвест релейшен службу обратитесь, мы скажем вам точнее, но она не столь существенна и о чём это говорит? На самом деле большой объем запасов при действующей системе налогообложения является нерентабельным и не в полной мере сейчас мы можем воспользоваться льготами для того, чтобы стимулировать дополнительные объёмы добычи. Стимулировать дополнительную добычу на тех месторождениях, которые являются сложными по инфраструктуре, сложными по своим геологическим особенностям, часто это запасы, которые находятся в так называемых краевых зонах месторождений, но этот предмет дополнительной работы, предмет тонкой настройки в системе налогообложения для того, чтобы такие запасы, которые находятся в традиционных регионах деятельности, конечно, которые должны быть исключены из недр, они стали окупаемыми и рентабельными для нефтяных компаний.

Vadim Yakovlev

Thank you very much for this question. Yes, indeed we look at and see this act coming from this. I wouldn't call those incentives, but let's say peculiarities of taxation for oil production from depleted sales that are depleted on more than 80% and this refers to mineral extraction tax and I assure you it amounts to not a very considerable figure of about RUB500 million and mostly(?) I'd like to point out that the existing or rather non-existing incentives do not allow us to see if it profitable to have more reserves and they do not allow us to put into production and they do not sufficiently incentivize production from the sales that are complex in terms of their infrastructure, in terms of their geology, etcetera. They're segregated at the so-called peripheral zones of the sale, but this again is all about fine tuning of our taxation system, the fine tuning that would allow us to be more motivated to extract the reserves that can be extracted from the field where we're operating.

Светлана Гризан

Спасибо большое за ответ, очень интересный. Вы знаете, вот такой вопрос тоже есть, на конференц-колле Роснефти тоже заметила, что у них, несмотря на общее падение продажи нефтепродуктов в России, выросли продажи в премиум сегменте. Вот и сейчас вижу у вас на 13м слайде, действительно вопрос возникает, может быть вы анализировали, с чем это связано и что вот сейчас происходит в июле в августе? Если не сложно. Спасибо.

Svetlana Grizan

Thank you very much for this detailed answer and I would like to add a second question concerning marketing. I've been to a conference call at Rosneft and I noticed as a trend that in general sales in oil production in Russia has gone down, while premium segment sales have gone up. I can see on slide 13 of your presentation that this has been a trend with your Company as well; have you followed this trend, what can you say about it, how can you explain it, have you analyzed it for, let's say, July, August this year? Thank you.

Владимир Константинов

Константинов Владимир, позволю себе ответить на этот вопрос. Существенный рост продаж и финансового результата на премиальных сегментах - это продажа мелким оптом и в розницу моторных топлив, это продажа авиатоплива в крыло, бункеровочного топлива в борт судна, фасованных масел - произошел, прежде всего, потому, что мы существенно увеличили масштабы бизнеса и перераспределили продукты в рамках одного направления бизнеса на более эффективные каналы продаж. У нас увеличилось количество автозаправочных станций, у нас завершилась реконструкция значительной части автозаправочных станций, что привело к увеличению средней продажи в расчёте на одну АЗС. Мы приобрели сеть 40 АЗС Челябинской области. Это то, что касается продажи моторных топлив. Кроме всего прочего, у нас увеличилось количество аэропортов, в которых мы имеем собственные топливно-заправочные комплексы либо в собственности либо в долевом участии, и, соответственно, имеем возможность продавать авиакеросин непосредственно в крыло судна. Что касается бункеровки, то у нас увеличилось как количество портов, в которых мы осуществляем бункеровочную деятельность, так и количество судов, ну и кроме всего прочего, сыграл роль и погодный фактор. Если вы сравниваете с 1 кварталом, то 2 период - это период более активной навигации. Что касается июля-августа, то показатели, относящиеся к премиальным сегментам у нас в принципе на уровне 2 квартала, они не снижаются, хотя ситуация на рынке в принципе достаточно напряжённая.

Vladimir Konstantinov

I think the financial results in terms of sales and premium segment that's referred by the way to motor fuels, jet fuels, bunkering and prepackaged lubricants are due to the scale increase and redistribution of our sales to the more efficient channels of sales. We increased the number of filling stations. We also did rebranding of a considerable number of our filling stations that resulted in an increase of average income from each of the filling stations. We have acquired about 40 filling stations in Chelyabinsk region. This refers to motor fuels; as far as jet fuel is concerned, the number of airports where we have either our own or acquisition in sales of jet fuel give us the opportunity to sell directly to the planes. As far as bunkering is concerned, not only has the number of ports increased, but also the number of vessels to which we provide our bunkering fuel; besides the weather conditions played a positive role if we compare quarter-on-quarter, so the navigation in the Second Quarter is much more busy, much more active. Despite the pretty tough situation in the market, our levels of premium segment as sales are stable at the level of the Second Quarter in July/August.

Светлана Гризан

Спасибо большое.

Svetlana Grizan

Thank you.

Вадим Митрошин- ОТКРИТИЕ MOSCOW

Компания «Открытие», я хотел бы задать такой вопрос: время от времени в СМИ появляются какие-то сообщения о передаче лицензии на нефтяные конденсатные месторождения от Газпрома к, соответственно, Газпром-Нефти. Хотел бы вас спросить,

можете ли вы какие-то дать более свежие данные, есть ли прогресс в этом вопросе и если да, то когда по времени нам стоит ожидать каких-то решений в этой области?

Vadim Mitroshin

My question concerns the things that from time to time surfaces up in the media about license transfer from Gazprom to Gazprom Neft, a license transfer for oil and gas condensate sales. I'm interested is there any information about the progress in this area and when shall we expect any results, any decisions, I would say, in this respect? Thank you.

Борис Зильберминц

Действительно это ведущий процесс по передаче, он не столь простой, потому что месторождений много, на них много различного имущества, и как бы подписан, уже говорили, план с Председателем правления Газпрома по передаче данных месторождений и лицензий на них. И мы ожидаем месторождения () их несколько, в частности, Новопортовское на Ямале и компания Газпром-Нефть Оренбург в Оренбургской области, наверное этот процесс завершится до конца текущего года.

Boris Zilbermintz

The discussion in the mass media is only natural, because it's not a simple process as the numbers of field is pretty high and they also have different property on each of these fields. However, I'd like to point out as has already been pointed out that the Chairman of the Board has already signed the plan for such transfer of less licenses. Some of the sales are of the highest priority, including sales in Yamal Peninsula and also in Orenburg region and hopefully the process of license transfer in these regions will finalize by the end of 2011.

Вадим Митрошин

Можно поинтересоваться, так сказать, вдогонку, Газпром за вот эти переданные лицензии может быть объекты, которые с ними связаны, будет с вас требовать какую-то денежную компенсацию либо это будет просто, как передача активов осуществляться?

Vadim Mitroshin

May I ask a follow up question? After Gazprom transferred the licenses and property to you, to Gazprom Neft, is it going to expect any monetary compensation or is it going to be just asset transfer?

Борис Зильберминц

Это будет делаться безусловно на возмездной основе. И так же было выработано несколько вариантов этой возмездной основы. Сейчас каждый из вариантов находится на рассмотрении в профильных департаментах Газпрома.

Boris Zilbermintz

Several billions for monetary compensation for such transfer of licenses as well as property on the licensed part has been developed and the Correspondent Department in Gazprom are now looking at those variants choosing the optimal one. It's going to be compensated definitely.

Вадим Митрошин

Спасибо за Ваш ответ.

Vadim Mitroshin

Thank you for your answer.

Марк Хендерсен - CREDIT SUISSE LONDON (через переводчика)

Да, добрый день, спасибо большое за презентацию, у меня есть несколько вопросов. Первый из них касается налогообложения. В СМИ, а также в целом сообществе ведутся активные дискуссии и обсуждения относительно вот этих вот регулярных дискуссий, которые ведутся между ведущими нефтегазовыми компаниями и Министерством Энергетики и Министерством Финансов РФ относительно изменения и усовершенствования налоговой системы в области добычи полезных ископаемых. Не могли бы вы уточнить, каков статус и как продвинулись эти переговоры на настоящий момент, в частности в вопросе, касающемся снятия налоговых, экспортных пошлин для экспорта нефти из Восточной Сибири. Это первый вопрос, касающийся налоговой базы. И второй мой вопрос касается добычи. Как мы видим из презентации, вы во 2 квартале бурили больше скважин, кроме того наблюдаются более высокие дебиты на каждую из скважин, другими словами вы показали более высокие, улучшенные результаты. С чем это может быть связано? Вы что-то иначе стали делать во 2 квартале, с чем это может быть связано? И также, каков потенциал на будущее, ожидаете ли вы дальнейшего улучшения в области добычи, в частности, с Приобского месторождения? Спасибо.

Mark Henderson

I've got a couple of questions. The first is with regard to the outlook for upstream taxes. I know on previous conference calls you've talked about the regular and ongoing discussions that are currently underway between the companies, the Ministry for Energy and the Finance Ministry and there is various speculation around the market and amongst other commentators about what sort of shape that will take as we go into next year, notwithstanding the existing discussions on eliminating export duties for Eastern Siberia. Could you please give us any further update on those tax discussions? The second question is with regard to the production situation and clearly you drilled more wells in the Second Quarter and you've achieved a higher average flow rate per well. Are there any specific reasons why the performance was strong in the Second Quarter; are you doing anything different to achieve that and what do you think the potential is going forward for improved production, notwithstanding the work that you're doing at Priobskoye.

Вадим Яковлев

Я отвечу на первый вопрос. Борис Зильберминц на второй. Что касается реформы налоговой системы отрасли, работа продолжается, она структурирована определённым образом. При

Министерстве энергетики создана рабочая группа, в которой участвуют представители всех крупных нефтяных компаний, привлечены эксперты, отраслевые, консалтинговые компании, финансовые консультанты, работа активно ведётся, вот, если говорить о текущем статусе, в целом достигнуто понимание всеми участниками процесса и теми Министерствами, которые участвуют в этой работе, то, что будущая система налогообложения должна быть основана на налогообложении финансового результата, а не привязана к выручке, к ценам на нефть. Вы переведите, а я дальше продолжу. Соответственно для того, чтобы реализовать такую концепцию, обложения налогом финансового результата, должны быть изменены формулы расчёта тех или иных налогов, и необходимо просчитать, каким способом будет облагаться финансовый результат, налог на сверхприбыль или какой-то другой налог. Это должно быть очень выверенное решение, поскольку от изменения системы налогообложения изменится не только экономика апстрима, но также экономика даунстрима, возможно, в том числе влияние на ценообразование в отрасли и это всё лишний раз подчёркивает, что это должно быть выверенное и просчитанное решение. Соответственно, для того, чтобы выйти на эти решения, для того, чтобы понять, каким образом налоги должны рассчитываться, по существу должна быть создана соответствующая модель финансовая всей нефтяной отрасли по сегментам апстрим, даунстрим, для того, чтобы можно было просчитать эффект и на экономику добычи и экономику переработки, ну и соответственно проанализировать возможное влияние на ценообразование, вот эта та работа, которая сейчас ведётся. Ну и в то время, как эта работа ведётся, для того чтобы поддержать инвестиционную активность в новых регионах нефтедобычи, это Восточная Сибирь, это Север Ямала, государство принимает точечные решения, они по существу являются внесистемными для того, чтобы в текущих условиях создать инвестиционные стимулы, но это не отменяет того, что в целом должна быть создана система, которая стимулирует, как освоение новых регионов, так и рачительное использование недр в традиционных регионах нефтедобычи. Вадим, я ответил на Ваш вопрос? Марк, я ответил на Ваш вопрос?

Vadim Yakovlev

If I may, I'd like to answer the first question and Boris is going to answer the second one. As tax reform is concerned, this process of tax reform discussion is structured in a certain manner. The Ministry of Energy has correspondent work groups with major oil companies as well as industry experts and financial consultants participating in the operation of such work groups. As far as the current status is concerned, a common ground has already been achieved and there was a general understanding that taxation should be based not on the oil price, but rather on financial results of the companies. As far as this () is concerned, we're planning to switch over to a taxation system based on financial results. In order for this plan to come to life we really need to change our tax calculation formula, be it taxation of hyper profits or anything else, and this is going to be a very subtle decision and this subtlety of decision is aggravated by the fact that it's going to concern not only economics of upstream, but also economics of downstream and subsequently price formation in the industry. This has to be a well balanced decision and we need to first of all build a financial model for upstream and downstream and the economic effects that upstream and downstream changes might produce on price formation. Only then, after forming the new tax calculation formula can we switch over to this new taxation system based on financial results. Meanwhile, as this process keeps going, the State tries to spur investment activity in the new regions, such as Yamal and Nenetsk region or such as Eastern Siberia. Here remain the out of system kind of pinpoint solutions that are suggested to incentivize investment in those areas. However, this does not meant that we should refrain from systematic change and the State does understand that what is needed is a totally new structural approach to incentivizing investment into new regions as well as

incentivizing the more optional efficient optimal use of the existent fields from which traditionally the oil has been extracted. Did this answer your question, this part of your question?

Марк Хендерсен (через переводчика)

Спасибо большое за ответ, я, конечно же, понимаю, что это очень сложный момент, момент, требующий системной, структурной трансформации все системы налогообложения в стране, однако меня интересовала бы больше информация по срокам, по временным рамкам, можем ли мы исходить из допущения, что НДС в существующем виде, со всеми существующими оговорками, льготами, сокращениями, а также экспортные пошлины также существующими некоторыми послаблениями будут именно в этом виде существовать, скажем, в течение ближайших 2х лет? Правильно ли я понимаю эту ситуацию?

Mark Henderson

Yes, that was great. I think clearly what you're saying is that there's a lot of very complex issues to consider here and I absolutely understand that; we're talking about a hugely comprehensive transformation of the existing system. What I'd be interested to find out if you can help me on this is what your view on the timeline for further news flow on this might be. It seems to me that really we should be working on the assumption that the existing model, that being MET with all its reductions and export duties with some selective release, will continue to be the structure that's supplied for at least the next two years perhaps.

Вадим Яковлев

Я думаю, что да, изменения в течении 2х лет, это реалистичное допущение. Что касается того, в какой последовательности, каким образом реализовывать эти изменения, мне кажется, разумным является подход, когда новая система применяется изначально к новым активам и затем распространяется на традиционные регионы, на старые активы. Такой подход позволил бы, с одной стороны, стимулировать работу на новых активах, с другой стороны сохранил бы предсказуемость налоговых поступлений по добыче в традиционных регионах и существенным образом снизил бы риски администрирования новой системы. Но вот подобные вопросы разворачивания новой системы - они также пока находятся в стадии рассмотрения и обсуждения и никаких решений на данный момент не принято.

Vadim Yakovlev

I find a two-year timeframe a very realistic assumption, Mark. As far as the way this is going to be implemented and what is going to be the order in which they are going to be prioritized, these changes I mean, I find it logical to first apply the new systems to the new assets and then start to use this new system for the conventional assets as well. Such a structure would first of all incentivize investment into new assets and new regions and besides, it would make predictable tax income from conventional production regions and would make the administrative risk of introduction of a new system lower in such regions. Here again, I'd like to declare that as far as deployment of such a new system is concerned, no decisions have really been taken and it's only on the state of discussions right now.

Борис Зильберминц (через переводчика)

Ну, я, пожалуй, отвечу Вам коротко. Марк, поскольку до этого Вам пришлось заслушать долгий и очень подробный ответ моего коллеги. Коротко если сказать, то всё, что вы увидели во 2 квартале, все эти замечательные результаты, это результат моей кропотливой работы в течении последних 2х лет.

Boris Zilbermints

Mark, thank you on your second question and I will enter your conversation with () longer and I'll give you a quick and easy answer. It took me years since joining to turn the things in upstream around and so you see the result.

Марк Хендерсен (через переводчика)

Борис, ну может быть, всё-таки как-то поподробнее, если можно?

Mark Henderson

And just a quick question, Boris, can you keep it going?

Борис Зильберминц

С удовольствием. Значит, в действительности, неожиданно наверное для многих было ожидать рост добычи на наших (?) месторождениях, или стабилизацию на месторождениях в Ноябрьском регионе, который даёт 2/3 добычи, 100% добычи Газпром-Нефти. Я хочу сказать, что мы посвятили прошлый год очень серьёзному изучению геологии месторождений и построению моделей этих месторождений, а также провели опережающую геолого-разведку путём проведения работ по сейсмике 3-х мерной и по бурению или расконсервации разведочных скважин. Все эти мероприятия дали нам новые данные геологические и помогли определить ещё не выработанные участки на месторождениях, которые уже разрабатываются в течении последних 20-30 лет. Плюс к этому мы действительно улучшили и качество и скорость бурения и то, что Вы заметили, что мы пробурили больше и метров и скважин по низким ценам, чем в прошлые годы, это результат тоже серьёзной работы с буровыми подрядчиками, улучшение своей службы, и, соответственно, мы стали бурить по сравнению с 2008 годом на 25% быстрее. И то, что касается растущего актива, это Газпром-Нефть Хантос, работающего на Приобском месторождении, здесь также была проведена опережающая геолого-разведка, построена новая модель месторождения, что дало нам возможность, опять же, с опережающими темпами повышать добычу на этом месторождении. Также по скорости бурения на Приобском месторождении, в целом сейчас являемся лучшими в России. И мы ещё ожидаем роста добычи на этом крупнейшем месторождении компании на протяжении следующих 2х лет.

Boris Zilbermints

Probably it has been an unexpected thing to see production going up and also stabilization of production in the Noyabrskoye(?) region, which gives us two-thirds of production from our 100% subsidiaries. I'd like to point out additionally that we spent much effort last year on geology models, fine tuning and on building such models, as well as more extensive geological exploration, including 3D seismic and drilling and also re-launching of exploration wells. This allowed us to get

new data and identify the underdeveloped and un-depleted parts in the mature field that has been under production for the last 20 to 30 years. I'm glad you noticed that the quality as well as () penetration of our drilling has increased and indeed this is a result of our qualitative changes in both the number of wells and the quality of drilling at lower price due to our constant and consistent work with our drilling contractors and our own departments, which allowed us to increase the rate of penetration by 25%. As far as the () is concerned, the Gazprom Neft, the Priobskoye field, the forward-going geologic exploration allowed us to create a new model for this field and improve production from this field considerably. By the way, in terms of rate of penetration, Priobskoye field is now leading in this indicator; we are best in Russia in terms of rate of penetration in Priobskoye field. We see the potential for increasing production from this field for the next two years in this major field of ours.

Марк Хендерсен (через переводчика)

Большое спасибо.

Mark Henderson

Thank you very much guys.

Максим Мошков

Да я тоже хочу поблагодарить компанию Газпром-Нефть за отличную презентацию и за готовность менеджмента отвечать на вопросы и очень подробно это делать. У меня уточняющий вопрос к Борису. Если позволите всё-таки уточните, понятно что та тенденция, которая () наметилась в компании, она весьма положительная и, пожалуй, приведёт к пересмотру инвестиционного кейса компании аналитиками и в этой связи мне хотелось всё-таки уточнить, насколько састэйнабл (?) этот перелом, если сказать, что в течении 2х лет будет рост добычи по этим месторождениям, то что такого састэйнабл (?) и сколько всё-таки вам придётся вводить новых скважин ежегодно чтобы поддерживать достигнутые показатели по добыче суточной? Спасибо.

Maxim Mohskov

Thank you very much for your presentation and let me additionally thank management for being so ready to answer touch questions. I have a follow-up question to Boris if I may. It is quite obvious that we see a positive upstream trend for your Company and this will probably even make analysts review your investment case for the Company at large. However, my question is how sustainable this growth is and how many new wells do you think you will have to drill in order to keep from high oil rates that you have achieved right now?

Борис Зильберминц

Я бы хотел сказать, что у нас добыча всё-таки оценивается не только по 100% дочерним обществам, а в целом по компании, вот, и в то время, как другие вводят сейчас абсолютно новые месторождения, мы пока активны, может быть, на фронте МНЭЙ (?). В частности добыча по активам и Сибирь-Энерджи и НИС она будет растущая ещё на протяжении ряда лет, причем по НИС она будет растущая благодаря почти что только нашему приходу и

применению новых технологий. Месторождения же, традиционно которые были у нас, а так же у двух совместных предприятий, Томскнефть и Славнефть, они являются большей частью старыми, находятся на стадии падающей добычи. Мы уже считаем, что какую-то панацею у себя на 100% предприятиях нашли. Мы планируем на следующий год держаться того же уровня добычи, который достигнут будет в 2009 году. Плюс к этому также вместе во вторыми акционерами работаем в наших совместных предприятиях с тем, чтобы тоже максимально снизить темп падения добычи на двух этих местах. Вы уже наверное знаете, что мы начали также учитывать весь продаваемый нами добываемый газ, а это в текущем году 2 млрд кубометров, в следующем году мы запускаем 2 газовых месторождения, у которых будет годовая добыча ещё порядка 3-4 млрд кубометров, что в переводе на условное топливо ещё 3-4 млн тонн, поэтому мы планируем, что у нас добыча в тоннах условного топлива в целом по Газпром-Нефти с учётом дочерних зависимых и совместных предприятий будет расти.

Boris Zilbermints

First and foremost I'd like to point out that our production results are not only due to the results of our 100% subsidiaries, but rather Company at large and we are more active while others are more active in introducing into production, put into production new fields; we are more active in our M&A activities. If we look at production from NIS and Sibir Energy, expect this production to keep growing. By the way, while NIS is concerned, it is going to grow due to us coming there and us applying new state of the art technologies there. As far as our conventional sales are concerned, including our joint ownership with Tomskneft and Slavneft, here we have quite depleted fields with declining production. I believe we have found a cure to keep our production stable as the sales that are with our 100% subsidiaries and we are planning to keep using this cure and hopefully keep the productions table on the level of the year 2009. As far as our joint ventures are concerned, we work closely with our owners in order to introduce the necessary measures to bring the production back up and maintain stable levels of production in those sales. Besides, we now started to take into account all the gas we produce and selling this amount to 2 billion cubic meters and they're going to launch to gas fields next year that for the amount of about 3-4 billion cubic meters of gas, which is about 4 million tons in of oil equivalent and this will increase our totals if we take together total production of our 100% subsidiaries and all affiliated and dependent entities of Gazprom Neft quite considerably.

Наталья Шалагина - INTERFAX MOSCOW

Спасибо большое, Наталья Шалагина, Интерфакс. Мой первый блок вопросов касается Сибирь-Энерджи и МНПЗ. Какие изменения Газпром Нефть планирует вносить в управление Сибирь-Энерджи и её дочками? Как изменится структура СП по МНПЗ? Это СП будет ликвидировано? Как продвигаются переговоры с Правительством Москвы о соглашении по управлению Сибирь-Энерджи и, соответственно, МНПЗ? И ещё после того, как Газпром-Нефть увеличил долю в Сибирь-Энерджи, она планирует увеличивать переработку на МНПЗ? Когда и насколько? Второй вопрос я бы хотела задать по поводу евробондов, Газпром-Нефть планировала в ближайшее время определиться с размещением евробондов до 1 млрд долларов? Компания отказалась от этих планов? И какие виды привлечения денежных средств планирует Газпром-Нефть в ближайшее время: кредиты или облигации и на какие на суммы? Спасибо большое.

Nataliya Shalagina

I have two lots of questions. One is concerning Sibir Energy and Moscow Refinery. Now that you increased your share in Sibir Energy and Moscow Refinery, are you planning to manage it in a different way, are you planning to introduce any changes in the structure of the joint venture and if yes then what these changes would be? Are you working with Moscow Government and are you coordinating with the Moscow Government the way you are going to manage Sibir Energy and Moscow Refinery. The question concerning Moscow Refinery, are you going to increase refining in this refinery and if yes, then when are you planning to do that and to which level? My second question is financial, it concerns debt. Your Company announced earlier the plans for Eurobonds to about \$1 billion; have you now refused from this plan and what is basically your plan for attracting funds for the nearest future, are you going to use bonds over any other sources to attract funds?

Вадим Яковлев

Наталья, я запомнил последние 2 вопроса, я на них отвечу, тем временем разберёмся, может кто-нибудь остальные записал. Что касается объёмов переработки, ну, мы сконсолидировали вместе с приобретением над МНПЗ его показатели и, соответственно, теперь, консолидируем на отчётности Газпром-Нефти консолидирована только наша прямая доля в переработке, которую мы успели, но и доля Сибирь-Энерджи. Вот. Что касается, в целом объёмов переработки, ну они будут несколько увеличиваться, поэтому являются результатом приобретения этого актива, связано с реализацией программы приватизации завода, поиском дополнительных возможностей сбыта, вот, т.е. это текущая операционная работа. Что касается размещения евробондов, у нас всегда в работе несколько инструментов, в частности во 2 квартале мы разместили первый транш, а в 3 квартале мы разместили второй транш рублёвых облигаций, в общей сложности мы таким образом в текущем году разместили 18 млрд рублей на российском рынке, вот, кроме того, сейчас у нас на завершающей стадии находится привлечение () кредита, мы подписали с 3-мя банками соглашение на 30 млн долларов и продолжаем работать, возможно увеличим величину размеров. И все опции, которые я сейчас назвал, рублёвые облигации, и сертификаты, более дешёвые инструменты, чем еврооблигации и в текущих условиях мы подсчитали для себя, что эти инструменты на нас более () Что касается рублёвых облигаций, то мы одновременно проводим операции по переводу рублёвых выплат в долларовые потоки (?) по существу, стоимость такого инструмента в 2 раза ниже чем стоимость евробондов. Да, Наталья, и что касается управления Сибирь-Энерджи, ну, как Вы знаете, с учетом тех изменений, которые прошли в составе акционеров, был сформирован новый состав Совета Директоров, Газпром-Нефть широко представлена в Совете Директоров Сибирь-Энерджи, кроме того представитель Газпром-Нефти является Генеральным Директором Сибирь-Энерджи, и ряд менеджеров Газпром-Нефти назначены на ключевые должности, в частности, Финансовый Директор, Коммерческий Директор, т.е. многие изменения уже произошли. Что касается дальнейших изменений, то мы вместе с Правительством Москвы проведём определённую работу по оптимизации корпоративной структуры, организационной структуры Сибирь-Энерджи, и мы придём к таким решениям, которые позволят более эффективно управлять компанией, конечно, это решение будет отображать текущее состояние её акционерного состава.

Vadim Yakovlev

Nataliya, I actually managed to memorize two of your list of questions, so I'll answer those. First, concerning the volume of refining at Moscow Refinery, we consolidated these assets into our

reporting and now Gazprom Neft is going to indeed increase refining volumes. However, this is not going to be a direct result of refining share of Sibir Energy; rather this increase will be due to our operating activity to the things that we regularly do in terms of revamping and concerning our () marketing activities, etcetera. As far as Eurobonds are concerned, we as a Company make sure of several instruments to attract funds, including Eurobonds, we used to use those. Second, to the sum of RUB18 billions we acquired Eurobonds and we also are planning to attract funds in the form of syndicated loan to the amount of \$300 million, which for negotiations might rise to \$500 million. The option of Ruble bonds as well as syndicated loan, we find it cheaper than Eurobonds at present, that's why we prefer, as I said, Ruble bonds and syndicated loans to Eurobond and this is also connected with the current exchange rate. As far as Sibir Energy management is concerned, as you probably know a lot of our representatives are now on the Board of Directors and the Company has now seen a new Board of Directors. Financial Director, Commercial Director are the key positions taken by Managers of our Company and now we are in the process of discussion with the Government of Moscow in terms of further optimization of corporate structure in order to make it more efficient in terms of management of these assets.

Анна Сидоркина

Уважаемые господа, спасибо большое, за то что вы участвовали в нашем конференц-колле. Если у вас остались какие-то вопросы, мы будем рады на них ответить чуть позже пожалуйста обращайтесь в службу ()()

Ladies and gentlemen, thank you very much for your attention. If you have any further questions please be so kind as to address those to our Investor Relations Department. Thank you.

Вадим Яковлев

Спасибо всем, кто принял участие в нашем конференц-колле.

Thank you to all the participants on the conference call today.