

Смогут ли российские нефтегазовые компании обойтись без западных партнеров, даже если найдут деньги и технологии в Азии? | 16



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Нефть и газ

Вторник 10 июня 2014 №99 (5372 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



- | | | | | | |
|----|---|----|--|----|---|
| 16 | Удастся ли «Газпрому» остановить падение своей доли на внутреннем рынке газа? | 18 | Навсегда ли Россия утратила лидирующую позицию импортера и транзитера туркменского газа? | 17 | Готовы ли российские трубкини к выполнению китайского газового контракта? |
|----|---|----|--|----|---|

Россия третий месяц находится под действием санкций со стороны США и ЕС, вызванных присоединением Крыма по итогам референду-ма 16 марта. Две основные проблемы на данный момент — подоро-жание кредитов и ограничение доступа к западным технологиям. Однако и их Россия может решить, занимая деньги у дружественного Китая, а технологии получая на «вторичном» рынке.

Лицензия на копию

— санкции —

Изначально меры против РФ выра-зились в заморозке переговоров по новому базовому соглашению РФ—ЕС и договору о либерализации ви-зового режима. Также был отменен саммит РФ—ЕС и встреча G8 в Со-чи. Затем против ряда российских чиновников и бизнесменов были введены индивидуальные визовые санкции и проведена заморозка ак-тивов и счетов. Но пока в результа-те санкций ни одна из российских компаний не заявила об отказе от крупных проектов или запланиро-ванных ранее инвестиций. С нача-ла действия санкций на рынке опа-лились, что американские и евро-пейские компании, которым в Рос-сии принадлежат доли в ряде про-ектов, включая «Сахалин-1», «Саха-лин-2» и «Ямал СПГ», будут вынужде-ны выйти из них. Однако иностран-ные партнеры заявили о сохране-нии интереса к работе в РФ.

Наиболее показательно позиции иностранных партнеров «Роснеф-ти» продемонстрировал ПETER-бургский международный эконо-мический форум. Там компания заключила около четырех десят-ков международных соглашений. «Роснефть» даже собирается запу-стить немного раньше намеченно-го срока проект в Арктике, кото-рый разрабатывает вместе с аме-риканской ExxonMobil. Компании также сообщили об изучении воз-можности строительства СПГ-заво-да на Дальнем Востоке. «Роснефть» также согласовала с британской BP, своим акционером и крупнейшим инвестором в нефтегазовый сектор России, условия совместной разра-ботки сложных месторождений в Оренбургской области. Таким обра-зом, подписанные документы под-твердили слова главы «Роснефти» о том, что «идея отказа от российской нефти является лишь теоретиче-ским упражнением».

Также сохранили свои планы и компании, акционером которых являются Геннадий Тимченко.— НОВАТЭК, СИБУР и «Стройтранс-газ». Так, консорциум, возглавляе-мый «Стройтрансгазом», выиграл тендер на строительство в Болгарии наземной части газопровода South Stream из России в Южную Европу оценочной стоимостью €3,5 млрд. В консорциум помимо «Стройтранс-газа» входит болгарская Gasproect Jug AD. В конце мая Еврокомиссия заявила о несоответствии результа-тов тендера европейским нормам и предложила заморозить строите-льство South Stream, однако на рынке сомневаются, что ЕС удастся повли-ять на ситуацию.

ГЕРОИ НЕДР

Для составления рейтинга самых упоминаемых в рос-сийских СМИ нефтегазовых компаний и представляющих их фигур были взяты крупнейшие добывающие, пере-рабатывающие и транспортные структуры российского ТЭК. Подсчет велся с 1 января по 5 июня 2014 года по ресурсам базы данных «Интегрум» (более 4 тыс. источников — центральная пресса, интернет-издания, информагентства, ТВ и радио).

ЧУЖОГО НЕ НАДО

Несмотря на ухудшение отношения инвесторов к российским компаниям, российский нефтегазовый сектор сохранил возможность выгодных при-влечения. Прежде всего это связано с тем, что российский нефтегазовый сектор характеризуется умеренной долговой нагрузкой и приемлемым покрытием процентных платежей. Как результат, санкции в отношении российских компаний пока не оказали серьезного ущерба отрасли.

В то же время выгодно рефинансиро-вать свои обязательства компании пока не могут из-за высоких ставок на финансовых рынках. В перспективе компании могут столкнуться с ростом ставок по заимство-ваниям в долларах и евро — правда, это общеэкономический риск, не связанный с политической ситуацией.

Компании нефтегазового сектора привлекают заемные средства в основном на финансирование текущей операционной

В то же время Запад не перестает угрожать ужесточением мер против России. Сейчас наибольшие опасе-ния с точки зрения возможных про-блем от санкций у экспертов и и-гроков рынка вызывают два направ-ления: привлечение кредитов и до-ступ к услугам и технологиям.

О возникновении угрозы огра-ничения доступа к финансовым ре-сурсам из-за санкций говорили главы ЛУКОЙЛа, «Газпром нефти» и «Башнефти». А несколько росси-йских компаний уже отказались от работы с зарубежными кредитора-ми из-за непривлекательных ус-ловий займов. «То, что есть ситуация, которая может ограничить нас в до-ступе к финансовым ресурсам, та-кая угроза есть. Плюс снижение рейтинга инвестиционного для компании ЛУКОЙЛ, конечно, уже отсекает определенный сегмент акционеров, которые могут инве-стировать в компанию», — сказал ее глава Вагит Алекперов. «В настоя-щее время процентная ставка ком-пании 3,17% в год. Это не трагично, но мы ожидаем удорожания заим-ствований», — соглашается глава «Газпром нефти» Александр Дюков. В то же время он отметил, что ком-пания «подстраховалась» и выпол-нила всю программу кредитования на 2014 год. Глава «Башнефти» Алек-сандр Корсик отметил, что «запад-ные банки опасаются давать креди-ты, не понимая, чего ждать в буду-щем. Сейчас не самое лучшее время для привлечения финансирования, но время пройдет, рынки успокоят-ся, и все будет нормально».

О том, что банки стали более на-стороженно относиться к финанси-рованию проектов в России из-за ситуации с Украиной, заявил и гла-ва французской Total (владеет 20% проекта НОВАТЭКа «Ямал СПГ», яв-ляясь миноритарным акционером самой компании) Кристоф де Мар-жери. «Многие финансовые ин-ституты уже заняли выжидатель-ную позицию: даже если это не за-прещено, давайте подождем и по-смотрим, прежде чем продолжать занимать деньги», — отметил он. По словам господина де Маржери, если это будет продолжаться долго, компании будут искать новые воз-можности для развития проектов. При этом сам Геннадий Тимченко, подпавший под санкции Минфи-на США, заявлял, что помочь с фи-нансированием «Ямал СПГ» могут китайские банки. В частности, речь идет о предоставлении проекту око-ло \$20 млрд. Также рассчитывает на помощь Китая в привлечении за-емных средств и «Роснефть». Если стороны договорятся, то росси-йская компания сможет рассчиты-

вать на аванс в рамках контракта с китайской компанией Sinopec.

В целом анализ Fitch показал, что у большей части российских компаний достаточно ликвидно-сти, чтобы выдержать полное за-крытие рынков рефинансирова-ния до конца 2014 года. Moody's та-же считает, что большинство круп-ных российских компаний в со-стоянии справиться с рисками ре-финансирования в условиях кон-фликта вокруг Украины. В свою оче-редь, Standart & Poors полагает, что экономические интересы европе-йских стран и США будут преобла-дать и еще более негативный сце-нарий, предусматривающий значи-тельные и продолжительные пере-бои в поставках нефти и газа на фо-не введения масштабных финансо-вых санкций в отношении России, вряд ли будет реализован.

Второй существенной угрозой для масштабных проектов росси-йских компаний может стать ограни-чение работы западных подрядчи-ков, а также продажи России лицен-зий и новых технологий. Угрозу де-фицита технологий и подрядчиков признают и в Кремле.

В связи с этим президентская комиссия по развитию топливно-энергетического комплекса рас-сматривает вопрос о создании стра-тегического резерва комплектую-щих для высокотехнологичного оборудования иностранного про-изводства, которое используется в сфере нефтегазодобычи и перера-ботки. Российские нефтяники уже сейчас признают, что начали испы-тывать проблемы, например, с ма-териалами для осуществления но-вых видов гидроразрывов пласта и других работ или технологий, кото-рые на отечественном рынке еще не представлены. Теперь компа-нии ищут им альтернативы на ми-ровом рынке.

Впрочем, есть ряд схем, которые давно используют страны, против которых введены международные санкции, например Иран. Речь идет о закупке технологий и лицензий по методу China souru. Он сводится к тому, что в Китае местные техно-логи изучают уже построенный в стране завод западной компании или проект, построенный по ино-странной лицензии, и делают со-бственную копию. Такие лицензии могут быть впоследствии проданы. К тому же Россия сможет купить у стран, не разделяющих санкции, оборудование «с пробегом» и полу-чить лицензию вместе с ним или от-дельно, так как продать документа-цию компания, обладающая ей, мо-жет несколько раз.

Ольга Мордюшенко

Лидером рейтинга самых упоминаемых компаний оказался «Газпром». Монополист, как мы помним, с начала года добивался от Украины погашения задолженности за газ и перехода на новые цены за поставляемое соседу голубое топливо. Руководитель газового моно-полиста Алексей Миллер также лидирует в списке самых упоминаемых топ-менеджеров нефтегазового комплекса страны. Росту упоминаемо-сти «Газпрома» в СМИ способствовали и подписанный им 21 мая 2014 года 30-летний контракт с китайской CNPC.

c18

Дмитрий Александров.— Отношение EBITDA/ процентные платежи, характеризующее спо-собность компании отвечать по своим обя-зательствам, в целом по выбранным ком-паниям составляет от 7,9 для „Транснефти“ до 38 у ЛУКОЙЛа». Вместе с тем, по данным Fitch, экстренной потребности в ресурсах не испытывает ни одна компания.

Основной источник привлечения средств для большинства крупных компа-ний нефтегазового сектора — финан-совые рынки. До ценового роста середины 2000-х была популярна схема кредитования у неф-тетрейдеров под залог поставок нефти. Те-перь чаще всего компании нефтегазово-го сектора привлекают финансирование через синдицированные кредиты, поскольку бан-ки готовы предложить таким заемщикам вы-годные условия. Нефтегазовые компании — один из наиболее комфортных заемщиков для банков, всегда имеющих ликвидный залог в виде товарной нефти и будущей добычи, объем которой стабилен и с точки

Нарастающий эффект трубопроводной дипломатии

— контракт —

«Газпром» и китайская CNPC 21 мая поставили точку в десятилет-них переговорах о поставках рос-сийского газа в Китай, заключив контракт. Действовать он будет в течение 30 лет и предусматри-вает поставки объемом 38 млрд кубометров в год, что делает его самым крупным в истории «Газ-прома». Соглашение стало очень своевременным на фоне украин-ского кризиса и санкций против России.

В конце мая Россия и Китай за-вершили самые длительные пере-говоры в газовой сфере, тянувши-еся с 2004 года. В итоге «Газпром» и CNPC подписали соглашение о по-ставке в Китай 38 млрд кубометров российского газа ежегодно. Базовая цена поставок не раскрывается, но, по словам главы монополии Алексея Миллера, общая стоимость контра-кта за весь срок составит \$400 млрд. То есть с учетом пятилетнего периода наращивания объемов базовая цена газа может составить около \$380–395 за 1 тыс. кубометров, рассчитали экс-перты ФНЭБ и «ВТБ Капитала». Это примерно соответствует средней це-не «Газпрома» для Европы (\$386 за 1 тыс. кубометров в прошлом году). В дальнейшем базовая цена будет из-меняться в соответствии с динами-кой корзины нефтепродуктов (ма-зут, дизтопливо и нефть Brent), бази-сом для которой является Сингапур.

Для того чтобы поставлять газ в Китай, «Газпрому» предстоит по-строить отвод от газопровода «Си-ла Сибири». Общие инвестиции в организацию экспорта оценивают-ся в \$55 млрд. На строительство ин-фраструктуры «Газпрому» потребует-ся не менее пяти лет, ресурсной ба-зой должны стать Чаяндинское и Ко-выктинское месторождения. Чаян-ду и первую нитку «Силы Сибири» планируется запустить в конце 2019 года. Ковыкту — в конце 2021 года. Сейчас «Газпром» обсуждает с кита-йской стороной возможность пред-оплаты на уровне \$25 млрд для полу-чения ресурсов на строительство, од-нако это может означать снижение цены, так как изначально аванс кон-трактом не предусматривался.

В «Газпроме» уверяют, что, несмо-тря на гигантские затраты на орга-низацию поставок и строительст-во инфраструктуры, экспорт в Ки-тай для монополии по норме доход-ности не будет уступать другим до-бычным и транспортным проек-там. Минимально для монополии она составляет 12% в добыче и 15% на газопроводах. В то же время экс-перты уверены, что именно доро-гостоящая инфраструктура сводит на нет выгоду от поставок в Китай, зато приносит много пользы с политиче-ской точки зрения.

Некоторые эксперты на рынке на-строены довольно скептически в от-ношении китайского контракта. На рынке вызывают опасения высокие инвестиции в проект (около \$55 мл-рд), которые могут сделать его не-рентабельным, сложности разра-ботки ресурсной базы, а также пло-хо развитая газовая инфраструктура Китая. Так, по расчетам швейцарско-го банка UBS, на этой сделке компа-ния может потерять \$14 млрд. Сдел-ка с Китаем может стать прибыльной только при условии отмены экспорт-ной пошлины на трубопроводный газ, однако пока российские власти согласились только на нулевую став-

зрения добычи, и с точки зрения спроса. Например, «Газпром нефть», по данным, указанным на сайте компании, сей-час выплачивает пять синдицирован-ных кредитов, соглашение о привлечении последнего из них — клубного кредита на \$2,15 млрд — компания подписала в декабре прошлого года. Ближайшее окончательное погаше-ние по таким кредитам предстоит компа-нии в сентябре 2016 года. Бизнес-модели также, несмотря на волатильность цен, позволяют иметь приемлемую устойчи-вость по марже на длительных сроках. Обли-гационный рынок компании ТЭКа также используют очень активно, чаще прибегают к заимствованию через выпуск еврообли-гаций, что связано со спецификой бизне-са, ориентированного на экспорт, делающего валютные займы удобными с точки зрения управления ликвидностью и открытой валютной позицией. По данным компании Fitch, в прошлом году совокупный объем облигаций, выпущенных компаниями рос-

КРУПНЕЙШИЕ НЕФТЕГАЗОВЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ РОССИИ И ИХ ВЛАДЕЛЬЦЫ



«Газпром» позаботился о ресурсной базе для выполнения китайского газового контракта. Из девяти крупнейших перспективных нефтегазовых месторождений страны «Газпром» контролирует четыре (из которых Чаяндинское и Ковыктинское месторождения предпола-гаются базовыми для 30-летнего контракта по поставкам газа в Китай), два разрабатываются «Газпром нефтью» и по одному — «Роснефтью», НОВАТЭКом и ЛУКОЙлом.

ку налога на добычу полезных иско-паемых для «китайских» месторо-ждений. Кроме того, газовое согла-шение стран будет выгодным для российских производителей труб, у которых появится возможность пре-тендовать на контракты общей сто-имостью \$5,7 млрд. В то же время, по оценкам экспертов Bank of America Merrill Lynch, проект будет иметь по-ложительную рентабельность. В бан-ке ожидают, что NPV проекта состав-ит \$3,2 млрд даже без учета льгот.

Вице-премьер РФ Аркадий Двор-кович уверен, что проект «Газпрома» по поставкам газа в Китай выгодный и аналитики, считающие, что это не-так, «говорят полную ерунду». «Эти аналитики весь контракт себе плохо представляют. Цена — это лишь один элемент, а есть и другие элементы в этой сделке, которые важны и кото-рые дают нормальный возврат на ка-питал», — отметил он. Эксперты схо-дятся во мнении, что такой круп-ный контракт не сможет не отразить-ся на российской экономике. В бли-жайшие несколько лет он незначи-тельно улучшит экономическую ди-намику — примерно на 0,2% в год в 2014–2016 годах, обеспечит бюджету дополнительные доходы, но «тренд вялого роста российской экономики от этого не изменится», говорится в обзоре института «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики».

Ежегодные поступления в федераль-ный бюджет экспортных пошлин на газ по действующей ставке, 30% от це-ны, составят при разных курсах дол-лара, по расчетам экспертов Центра развития, 0,15–0,25% ВВП. Такие рас-четы подтверждают и в российском правительстве. Глава Минэкономраз-вития Алексей Улюкаев сообщил, что контракт с Китаем может добавить к росту ВВП России с 2015 года 0,3–0,4 процентного пункта ежегодно.

Партнерство повлияет и на бан-ковский сектор. На фоне санкций, которыми России грозят США и ЕС, на рынке опасаются повышения сто-имости кредитов и снижения их до-ступности. Впрочем, место западных банков частично могут занять кита-йские. «Китайские банки никогда не были активны на российском рын-ке, но сейчас, наверное, активизиру-ются, чему способствовали послед-ние заявления российских чиновни-ков и заключение крупного газового контракта», — считает председа-тель правления Нордеа-банка Игорь Бу-ланцев. Но он отметил, что в ближай-шие пару лет основным источником финансирования останутся запад-ные и европейские банки, хоть сто-имость кредитов в них подорожает.

c17

во многом уже решены, окно возможностей постепенно открывается. Недавний отказ некоторых банков от кредитования сделки с «Роснефтью» является скорее мелким инцидентом, нежели угрозой для компа-нии, тем более что доступ к разумным по объемам средствам сейчас всегда может быть найден в АТР, если не произойдет эк-страординарных биржевых рублевых облигаций на общую сумму 35 млрд руб.

По прогнозам Fitch, в 2014 году компа-нии нефтегазового сектора будут активно привлекать фондирование в связи с необ-ходимостью значительных краткосрочных погашений и выплат. Наиболее активным заемщиком, скорее всего, будет «Газпром», но dello которого приходится большие объемы выплат. «В дальнейшем динамика заимствований не претерпит существенных изменений», — считает Дмитрий Алексан-дров.— Проблемы с доступом к ликвидно-сти на облигационном рынке, возникшие в начале года у российских эмитентов,

Елена Мелованова

нефть и газ

тенденции

Восточный след

На прошлой неделе на заседании долгожданной президентской комиссии по ТЭКу президент «Роснефти» **Игорь Сечин** заявил о необходимости снижения зависимости российского нефтегазового комплекса от «иностранных контрагентов» в связи с возрастанием «рисков реализации российских международных проектов». И в этой связи он предложил к обсуждению приоритеты развития отрасли.

— позиция —

Нефтяные компании уже проводят работу по развитию собственных компетенций, что должно привести к снижению зависимости от услуг иностранных контрагентов, в том числе в отношении нефтепромысловых услуг. Следует отметить возможные финансовые риски, ограничения по доступу к рынкам капитала, мы не исключаем также и возможности манипулирования, а также осуществления других действий, целенаправленных и скоординированных, с целью добиться снижения цен на нефть в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Однако, как нам видится, указанные действия не будут иметь долгосрочный характер, в том числе по причине высокой зависимости бюджетов стран—производителей нефти от мировых цен на нефть. И все же, опираясь на реальные и новые возможности, мы исходим из предположения, что, для того чтобы повысить устойчивость российской экономики к внешним воздействиям, необходима ее диверсификация с упором на раскрытие возможностей внутреннего потребления, развития смежных отраслей и выхода на новые перспективные рынки сбыта.

Нашими приоритетами должны стать развитие внутреннего рынка, прежде всего в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также диверсификация наших экспортных поставок в сторону развивающихся рынков Азиатско-Тихоокеанского региона. Прежде всего нам необходимо обеспечить



Вопреки давлению западных санкций, в рамках развития дальневосточного ТЭКа, «Роснефть» в партнерстве с ExxonMobil объявила о возможности строительства СПГ-завода на Дальнем Востоке. Председатель правления «НК „Роснефть“» Игорь Сечин (слева) и президент ExxonMobil Development Нил Даффин

развитие ТЭКа на востоке страны, создать в этом регионе новый крупный центр нефтегазодобычи, сформировать надежную ресурсную базу на десятилетия вперед. В этой связи принятие решения об ускоренном распределении участков недр — очевидный шаг для развития экономики Восточной Сибири и Дальнего Востока. Развитие ресурсной базы в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке позволит нашей стране и нашим компаниям существенно увеличить долю на новых растущих рынках. По прогнозам, к 2030 году Россия может увеличить объем поставок в АТР более чем вдвое по сравнению с текущим уровнем. Важным вопросом в реализации планов по ускорен-

ному развитию добычи нефти в Восточной Сибири является расширение и развитие ВСТО. Реализацию этого назревшего инфраструктурного проекта можно было бы осуществить на условиях как проектного финансирования, в том числе с привлечением финансовых накоплений пенсионных фондов, как государственных, так и не государственных, а также самих нефтяных компаний, заинтересованных в разработке Восточно-Сибирских месторождений.

Восточный нефтехимический комплекс — это один из пилотных и главных проектов развития компании в дальневосточном регионе. Предварительно стоимость проекта оценивается в сумму: по первым-вторым оче-

рем — 659 млрд рублей, полное развитие — 1,3 трлн рублей. Мы просили рассмотреть вопрос придания проекту статуса приоритетного и утвердить комплексный план строительства инфраструктуры для интересов восточно-химического комплекса на Дальнем Востоке. Включить все необходимые для обеспечения государственной поддержки мероприятия в соответствующие федеральные целевые программы с конкретными поручениями федеральным, региональным и местным органам власти, а также субъектам естественных монополий.

Мы также просим рассмотреть возможность предоставления независимым производителям газа возможности экспорта газа с новых ме-

сторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока.

А в рамках работы по деофшоризации нашей экономики можно было бы предусмотреть возможность распределения новых участков недр только организациям, мажоритарные акционеры которых являются российскими юридическими или физическими лицами.

В настоящее время в государственных органах, отраслевых и экспертных сообществах идет активное обсуждение предложений Минфина России о проведении так называемого большого налогового маневра. Кажущееся упрощение налоговой системы отрасли, по мнению Министерства финансов, должно сохранить безубыточность нефтяного сектора и решить текущие бюджетные потребности за счет потребителей всех стран Таможенного союза. При этом не принимается во внимание, что эти предложения создают дестимулирующий эффект добычи. Проекты в нефтегазовой и нефтяной сферах, как правило, реализуются в течение 30–50 лет. Для принятия инвестиционных решений на такой срок и для привлечения финансирования на долгосрочной основе требуются прежде всего стабильности и предсказуемость, особенно налоговой системы.

Помимо этого нужно провести инвентаризацию системных льгот, по нашему мнению, предоставленных отдельным проектам, и при необходимости оформить ее законодательным образом. Эти меры помогут не только решить текущие бюджетные вопросы.

ПОЗИТИВНЫЙ ИНСТИНКТ

Привлекательность «Роснефти» в глазах инвесторов состоит не только в ресурсной базе и способности демонстрировать одномоментный успех, но и в умении стабильно добиваться позитивных результатов.

Показателен анализ конкурентной группы российских и международных нефтегазовых компаний с точки зрения среднего темпа прироста добычи углеводородов и среднего темпа прироста запасов углеводородов на протяжении последних десяти лет. Так, «Роснефть» лидирует по обоим показателям со средним темпом прироста добычи углеводородов в размере 27% и средним темпом прироста запасов углеводородов в размере 11,2% в 2004–2013 годах. Рост добычи нефти в 2012 году достиг почти 5% по сравнению с предыдущим периодом.

● **Показатели «Роснефти»: запасы углеводородов (на 31 декабря 2013 года) в размере 33 млрд баррелей нефтяного эквивалента (по методике SEC), добыча нефти и газа за первый квартал 2014 года в размере 455 млн баррелей нефтяного эквивалента и добыча жидких углеводородов за первый квартал 2014 года в размере 377 млн баррелей нефтяного эквивалента — оставили конкурентов далеко позади.** Маржа EBITDA, или соотношение прибыли до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации к выручке, показывает рентабельность производственной деятельности. В первом квартале 2014 года маржа EBITDA «Роснефти» составила 21% — лучший показатель в сопоставимой группе компаний.

Традиционно «Роснефть» демонстрирует и максимальную эффективность среди публичных нефтегазовых компаний в отношении удельных операционных затрат на добычу, которые в первом квартале 2014 года составили \$3,8 на баррель нефтяного эквивалента.

В отношении новых добывающих активов с более высокими удельными затратными показателями в 2013 году менеджмент компании сумел выстроить интеграционные процессы таким образом, что практика жесткого контроля над издержками была немедленно распространена на новые активы, что позволило сохранить их на рекордно низком уровне (\$4,3 на баррель нефтяного эквивалента по 2013 году) и добиться дальнейшего сокращения в первом квартале текущего года.

Операционные затраты российских конкурентов существенно выше, чем у «Роснефти», не говоря уже о крупнейших международных компаниях. Например, удельные операционные затраты американской ExxonMobil превышают аналогичный показатель «Роснефти» более чем в четыре раза.

Нефтяная отрасль вступила в эпоху «трудной нефти» — масштабных проектов на удаленных территориях и/или требующих применения сложных технологий, что неизбежно

ведет к удорожанию производства нефти и газа. Способность управлять и контролировать эффективность капиталовложений без ущерба для выполнения проектов — удельный показатель оценки работы менеджмента и успешности компании.

За последние три года «Роснефть» удалось не только сохранить удельный показатель капитальных вложений в нефтедобычу практически на неизменном уровне (\$9,5 на баррель нефтяного эквивалента в 2012 году по сравнению с \$9,4 на баррель нефтяного эквивалента в 2011 году), но и более чем на четверть сократить удельные капитальные вложения в 2013 году до \$7,1 на баррель нефтяного эквивалента, добившись рекордного выполнения бизнес-плана по всем основным производственным и финансовым метрикам. Динамика ближайшей российской конкурентной группы за тот же период была обратной: в 2011–2013 годах удельные капитальные затраты росли на 30% и выше год к году.

В первом квартале 2014 года капитальные затраты компании на баррель добычи нефтяного эквивалента составили \$5, что в два-три раза ниже аналогичного показателя конкурентов. По году прогнозируется сохранение лидирующие позиции по удельным капитальным вложениям в нефтедобычу и удержат показатель на уровне 2013 года посредством строгой инвестиционной дисциплины и фокуса на повышении эффективности капиталовложений, а также благодаря качеству добывающих активов.

Свободный денежный поток — или средства, которыми компания может распоряжаться по своему усмотрению, в том числе для выплаты дивидендов, — показатель финансовой устойчивости публичной компании. «Роснефть» на порядок опережает конкурентов по показателю удельного свободного денежного потока, который по сравнению с первым кварталом 2013 года достиг \$7,7 на баррель нефтяного эквивалента.

Важно отметить, что российские компании во главе с «Роснефтью» добиваются высоких показателей эффективности при наиболее высокой доле налогов в выручке. У «Роснефти», например, она составляет 59% по сравнению с компанией Petrobras, основным донором бразильского бюджета, доля налогов в выручке которой на треть ниже.

Последние показатели нашего анализа — EV (Enterprise value — стоимость компании с учетом всех источников финансирования)/запасы и EV/EBITDA — свидетельствуют об оценке рынком качества портфеля активов и перспектив развития компании. И такой подход для российских компаний, пожалуй, является наиболее корректным методом оценки, нежели замеры рыночной капитализации, целиком определяемой сейчас политической конъюнктурой.

Олег Трубецкой,
при участии «Роснефти»

ОАО «НК «РОСНЕФТЬ» – ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ПО УДЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ (ДАННЫЕ ЗА 1 КВ. 2014 ГОДА, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

КРИТЕРИЙ	ПОКАЗАТЕЛЬ	РОСНЕФТЬЛУКОЙЛГАЗПРОМ НЕФТЬExxonMobilShellbpPetroChinaPETROBRAS							
		РОСНЕФТЬ	ЛУКОЙЛ	ГАЗПРОМ НЕФТЬ	ExxonMobil	Shell	bp	PetroChina	PETROBRAS
Профессиональное управление проектами и успешное применение технологий	Средний темп прироста добычи углеводородов в 2004-2013	27,0%	2,1%	6,9%	-0,1%	-1,6%	-2,3%	3,9%	2,6%
	Средний темп прироста запасов углеводородов в 2004-2013	11,2%	-1,6%	8,2%	2,1%	2,4%	-0,2%	1,8%	1,2%
Эффективность производственной деятельности	Маржа EBITDA	21,0%	12,8%	19,7%	17,3%*	10,7%*	14,9%*	15,6%*	20,6%*
	ОРЕХ БН Рид, \$/бнз	3,8	5,2	5,2	15,4*	14,4*	13,2*	13,2*	13,6
	САРЕХ БН Рид, \$/бнз	5,0	14,1	10,6	39,2*	39,5*	28,7*	26,1*	25,9
	Свободный денежный поток, \$/бнз	7,7**	1,3	5,5	20,8	22,6	8,3	-24,4	-20,9
Оценка рынком качества активов	EV/запасы, \$/барр.н.э.	3,9	3,3	3,1	17,6	19,6	9,7	14,5	14,5
	EV/EBITDA, \$/барр.н.э.	3,9	3,0	3,0	5,7	4,3	4,8	5,1	7,5
Налоговая нагрузка	Доля налогов к выручке, %	59,0%	52,1%	45,0%	43,9%	14,2%	17,1%	33,4%	44,1%

* РАСЧЕТ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ ЗА 2013 ГОД
** СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК РОСНЕФТИ БЕЗ ДОЛГОСРОЧНОЙ ПРЕДОПЛАТЫ ПО ДОГОВОРАМ ПОСТАВКИ НЕФТИ.

ИСТОЧНИКИ:
ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИЙ ЗА 2013 И 1 КВ. 2014, АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ HSBC, DEUTSCHE BANK, АЛЬФА БАНК.

РЕКЛАМА

Новая Афродита рождается из газа

Запад пытается найти новые способы сократить зависимость Европы от российского газа. Поскольку поставки СПГ из США — дело долгое, американская администрация ищет для своих европейских партнеров замену в виде новых центров газоснабжения, например в Средиземноморье. Российских компаний среди фаворитов-соискателей нет.

— замещение —

Байден на Кипре

В конце мая вице-президент США Джоозеф Байден прибыл в Республику Кипр, где объявил о готовности оказать содействие в скорейшем урегулировании конфликта между северной и южной частями острова.

● В 1974 году Турция аннексировала северную треть Кипра под предлогом защиты турецкого населения и содействовала провозглашению Турецкой Республики Северного Кипра (ТРСК). За 40 лет государство было признано только Анкарой.

Миротворческая инициатива Джоозефа Байдена имела под собой веские экономические основания. В 2011 году американская нефтегазовая Noble Energy обнаружила на шельфе Кипра газовое месторождение с запасами в 150 млрд кубометров. В ближайшие два года геологи рассчитывают пробурить в Восточном Средиземноморье еще несколько разведочных скважин, которые могут превратить регион в крупного поставщика газа для Европы. «Кипр готовится стать ключевым игроком, способным превратить Восточное Средиземноморье в новый глобальный источник природного газа», — сообщил господин Байден по прибытии на остров. Джоозеф Байден и не скрывал, что основным мотивом его поездки является поиск источников газа для вытеснения российского экспорта. «Мы должны быть решительными и объединенными перед лицом российской интервенции», — заявил он в ходе встречи с президентом Кипра Никосом Анастасиадисом.

К бурению на шельфе Кипра готовится и тандем итальянской Eni (80%) и корейской Kogas (20%). По итогам второго раунда лицензирования офшорных участков, проведенного кипрскими властями в 2012 году, консорциум получил право на разведку и разработку трех блоков — №2, №3 и №9. В минувшем году инвесторы подписали соглашение о разделе продукции на трех блоках с Министерством энергетики, торговли, промышленности и туризма Республики Кипр. Первую скважину Eni собиралась заложить во втором полугодии 2014 года. Но по просьбе Кипра уточнила сроки и теперь намеревается приступить к бурению уже в августе. Еще одну скважину заложит в 2015 году французская Total, получившая по итогам тендера 2012 года право на разведку и разработку блоков №10 и №11.

Для Кипра бурение двух скважин будет означать многое. После проведения двух раундов лицензирования национального сектора шельфа семь блоков остались свободными. Правда, по блокам №5 и №6 продолжаются консультации все с тем же консорциумом Eni-Kogas. Но как сообщил министр энергетики, торговли, промышленности и туризма республики Георгиос Лаккотрипис, Кипр подождет завершения бурения скважин в этом и следующем годах, прежде чем начнет проводить третий раунд. Открытие дополнительных запасов резко повысит интерес, а следовательно, и экономическую выгоду для государства, полагает чиновник.

То есть кипрские власти уже почувствовали резко возросший ин-

терес со стороны международных нефтесервисных компаний. В мае Halliburton подписал соглашение о размещении базы для обслуживания офшорных операций в районе Ларнаки. Такое же решение принял и Schlumberger. Это означает, что компании уверены в большом объеме работ на местном шельфе.

При этом кипрское руководство все больше вовлекается в высокую энергетическую политику. Оно активно обсуждает создание национальных нефтегазовых компаний, которые могли бы выступить партнерами международных гигантов при разработке шельфа, различных способов транспортировки газа, проектов сжижения газа на территории острова. Наконец, общается с политиками уровня Джо Байдена — если бы не газ, разве это стало бы возможным?

Ливанский тендер

Упомянутая Noble Energy успешно поработала в течение последних 15 лет и в экономической зоне Израиля, открыв там крупные месторождения Тамар и Левиафан. Продолжением этих работ стало бурение успешной разведочной скважины на блоке №12 офшорной зоны Кипра, открывшей месторождение Афродита. В нынешнем году Noble Energy про-

должит разведку на блоке №12, рассчитывая увеличить запасы и уточнить структуру пласта. По мнению некоторых геологов, месторождение Афродита является продолжением крупнейшего месторождения в офшорном секторе Израиля Левиафан с запасами 560 млрд кубометров. Если это предположение подтвердится, то странам придется договариваться о совместной разработке объекта.

По расчетам Halliburton, в ближайшие годы в Восточном Средиземноморье должны быть пробурены от 50 до 60 морских скважин общей стоимостью от \$5 млрд до \$7 млрд. И не только на шельфе Израиля и Кипра.

В апреле 2013 года Министерство энергетики и водоснабжения Ливана провело первый раунд лицензирования офшорных участков в своем национальном секторе. С этой целью карта экономической зоны Ливана была поделена на десять блоков общей площадью 17,9 тыс. кв. км с глубиной моря от 1,5 тыс. до 2,5 тыс. м. Пять из этих блоков были выставлены на торги. По условиям тендера в феврале — апреле 2013 года состоялась предквалификация участников тендера, которую, по данным правительства, успешно прошли 46 междуна-



ЛЕВАНТИЙСКИЙ БАССЕЙН СРЕДИЗЕМНОГО МОРЯ*
*Согласно оценкам геологической службы США, объем ресурсов на шельфе в Левантийском бассейне составляет:

3,450 млрд куб. газа
1,7 млрд барр

родных нефтегазовых компаний. Из них 12 компаний претендуют на роль операторов, оставшиеся 34 — на роль участников будущих консорциумов. До августа министерство соберет заявки от претендентов, в сентябре-октябре оценит их привлекательность, а в ноябре объявит победителей. Состав участников серьезный: Total, ExxonMobil, Chevron, Eni, Statoil, Shell и другие гранды. По предварительным данным, среди отобранных правительством участников значатся и три российские компании — «Роснефть», ЛУКОЙЛ и НОВАТЭК, но ни одна из них не претендует на роль оператора.

Часть шельфа Египта также приходится на Левантийский осадоч-

ный бассейн, оказавшийся столь успешным для компаний, работающих в Израиле и Кипре. В 2012 году Египетская холдинговая компания по использованию газа (Egyptian Natural Gas Holding Company, EGAS) объявила тендер на 15 блоков в Средиземном море и бассейне дельты Нила, из них 13 офшорных и 2 оншорных. Так как конкурс не привлек достаточного числа участников, делладин пришлось отодвинуть на более поздний срок. Тем не менее по итогам подачи заявок Египет подобрал весьма представительный состав компаний для разведки и разработки офшорных участков. Например, консорциум Total-Enel получил блок East El Burullus Offshore площадью более 2,5 тыс. кв. км с глубиной моря от 100 до 1,6 тыс. м. BP в консорциуме с Shell и бразильской Petronas присудили блок North Damietta Offshore. BP без партнеров получила блок North Tineh Offshore на глубине около 1 тыс. м. А еще одна британская компания, BG, выиграла блок North Gamasa Offshore.

Зафиксировала свое присутствие и Eni: ей достался глубоководный блок Shorouk Offshore площадью около 3,8 тыс. кв. км, с глубиной моря от 1,4 тыс. до 1,8 тыс. м. Победителями по другим блокам были объявлены Dana Gas, Petroceltic International, Edison, Sea Dragon, Pura Vida Energy.

Судя по концентрации звездных имен в списке компаний, получивших право на бурение в Восточном Средиземноморье или претендующих на него, мировая нефтегазовая

отрасль вполне уверена в том, что израильские Тамар и Левиафан не станут исключением и затраты на бурение нескольких десятков разведочных скважин окупят себя в ближайшие годы. Однако российских компаний среди победителей пока нет.

Русские потери

В 2013 году в предварительном порядке победителем тендера по блоку №9 на шельфе Кипра был выбран консорциум в составе НОВАТЭК, GPB Global Resources (подразделение Газпромбанка) и Total. В ходе дальнейшего переговорного процесса, когда претенденты должны были создать альянсы с кипрскими компаниями, выявились противоречия, которые привели к прекращению консультаций и передаче блока №9 консорциуму Eni-Kogas.

«Газпром» в течение нескольких последних лет пытался войти в состав консорциумов, осваивающих месторождения Тамар и Левиафан на шельфе Израиля. В феврале 2013 года консорциуму удалось подписать меморандум о маркетинге до 3 млн тонн в год СПГ с месторождения Тамар. Однако вскоре после этого Минэнерго Израиля ввело запрет иностранным компаниям торговать газом с Тамара.

В декабре 2013 года появилась информация о том, что НОВАТЭК может стать участником ряда проектов в Израиле, в частности проекта строительства подводного трубопровода до Кипра, а также возведения мощностей по сжижению газа. В дальнейшем она не нашла развития.

В настоящее время предложены два способа монетизации будущего газа из Восточного Средиземноморья: поставка по трубопроводам в Иорданию, Турцию, Грецию и далее в Европу и сжижение газа на предприятиях на территории Кипра, Израиля, Египта, или на борту плавучего завода СПГ. Пока участники разработки средиземноморского шельфа склоняются к строительству завода СПГ, что обойдется примерно в 10 млрд долл. и позволит снабжать сжиженным газом как Европу, так и Азию. В апреле киприоты объявили тендер на закупку 0,7-0,95 млрд куб. метров газа в год в течение 10 лет, чтобы обеспечить сырьем завод СПГ, которому пока не хватает собственного газа. Консорциум, разрабатывающий месторождение Левиафан, объявил о намерении принять в тендере участие.

Альтернативой сжижению газа может стать строительство трубопровода East Med, который соединит месторождение Левиафан с Кипром и далее с восточной частью острова Крит, откуда газ может быть доставлен в Европу. Обсуждается и возможность поставки газа в Турцию, но так как у Анкары есть разногласия с Кипром по поводу северной части острова, то этот вариант представляется менее вероятным. В своем отчете за минувший год Eni оценила стоимость проекта East Med в 20 млрд долл. и признала его нерентабельным. Но это было до украинского кризиса. Теперь у трубопроводного проекта могут появиться влиятельные политические спонсоры, заинтересованные в том, чтобы средиземноморский газ в полном объеме поступил на европейские рынки и вытеснил поставки «Газпрома». Отсутствие отечественных компаний в списке тех, кто будет решать судьбу левантийского газа, может негативно отразиться на судьбе российского экспорта в Европу.

Юрий Кортев, RusEnergy

Наиболее крупные нефтегазовые месторождения в Восточном Средиземноморье			
Блок	Месторождение	Консорциум	Запасы, (млрд куб. м)
Alon A	Yam Thetis, Noa, Mari B	Noble Energy (47,06%, оператор), Avner Oil (26,47%), Delek Drilling (26,47%)	34
Matan	Tamar	Noble Energy (36%, оператор), Isramco Negev (28,74%), Delek Drilling (15,63%), Avner Oil Exploration (15,63%), Dor Gas Exploration (4%)	260
Rachel and Amit	Leviathan	Noble Energy (39,6%, оператор), Ratio Oil Exploration (15%), Delek Drilling (22,7%), Avner Oil and Gas Ltd. (22,7%)	560
Block 12	Atrodite	Noble Energy (70%, оператор), Delek Drilling (15%), Avner Oil Exploration (15%)	150

Источник: RusEnergy по данным компаний.

ОКНО ВЫЛЕТА

К широкомасштабному освоению шельфа российскому нефтегазовому комплексу еще предстоит готовиться. Но практические задачи надо решать сейчас. По словам Алексея Виноградова, президента крупнейшей в мире вертолетной компании ОАО «ЮТэйр — Вертолетные услуги», нефтегазовому комплексу недостает некоторых видов вертолетов — отечественная промышленность их не выпускает.

При выборе вертолетов мы исходим не из названий производителей или страны происхождения, а из экономической целесообразности, продиктованной рынком. Рынок не терпит пустот в сегментах. Так случилось, что по части легких и средних вертолетов (по западной классификации) отечественных аналогов пока нет. Поэтому мы покупаем иностранные суда. Главным показателем эффективности вертолета является весовая отдача, то есть соотношение максимальной взлетной массы вертолета и максимального количества груза, который этот вертолет может поднять и (главное) перевезти. Именно поэтому сейчас группа компаний «ЮТэйр» активно предлагает легкие вертолеты с хорошей весовой эффективностью.

Отечественные суда мы тоже покупаем: сегодня флот семейства Ми-8АМТ/171 — это в основном вертолеты, купленные у производителя за последние пять-семь лет. Работа по выбору новых типов также продолжается. Одно из преимуществ вертолетов российского производства — их неприхотливость в сервисе и ремонтнопригодность в полевых условиях. Авиационное обслуживание, например, на шельфе, как правило, связано с доставкой вахтовых бригад на морские платформы с береговых мест постоянной дислокации. Потому техническое сопровожде-



ние в организационном плане мало чем отличается от традиционного. Следует отметить, что обслуживание морских нефтегазодобывающих платформ — это очень специфичный вид работ, который требует как специально оснащенных воздушных судов, так и специально подготовленных не только летных команд, но и детально проработанных организационных процедур обеспечения полетов. Даже экипажировка персонала особенная: весь персонал при полетах на платформы обязан быть обеспечен индивидуальными средствами выживания на воде — гидрокостюмами. Мы готовимся к такому развитию рынка и уже закупает соответствующую авиатехнику, отменяющую самым современным международным требованиям. В конце года флот группы «ЮТэйр» дополнит первый такой вертолет — ЕС175 производства Airbus Helicopters, стартовый заказчиком которого мы являемся и в разработке которого принимали участие.

При работе на отдаленных территориях в отрыве от постоянных мест базирования вертолетов, по мере необходимости организуются временные станции технического обслуживания в максимально возможной близости от мест выполнения авиаработ.

Мы можем предложить заказчикам любые вертолеты для выполнения любых работ. Это позволяет реализовать принцип «одного окна» для получения практически всего спектра вертолетного обслуживания: от самого легкого вертолета Robinson до самого грузоподъемного Ми-26. И все это возможно в рамках одного контракта, что упрощает планирование логистики производственного процесса.

Одно из преимуществ вертолетов российского производства — их неприхотливость к сервису и ремонтнопригодность в полевых условиях.

Реклама

От сложных задач к простым решениям





+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

ОАО ВТБ Лизинг

нефть и газ тенденции

Плюс загазованность всей страны

Оставаясь крупнейшим поставщиком газа на внутреннем рынке, «Газпром» продолжает терять свою долю. И это притом, что внутренний газовый рынок становится важнейшим направлением роста для восполнения падающих экспортных доходов, как минимум, по двум причинам: из-за сокращения объемов поставок газа в западном направлении и предстоящего роста затрат в связи с созданием инфраструктуры под китайский контракт.

— инфраструктура —

Внеплановое падение

В России более 50% первичного энергопотребления обеспечивается за счет природного газа. Однако для «Газпрома» до недавнего времени внутренний рынок газа был по коммерческим причинам менее интересен, чем экспорт. Но ситуация в нефтегазовой мировой сфере резко меняется, что отражается на глобальном энергетическом рынке. И не в лучшую для России сторону. К глобальным изменениям можно отнести, содной стороны, американскую «сланцевую революцию» и финансовый кризис, с другой — ситуацию в Европе со стагнацией и падением спроса на газ, ужесточением регулирования. К этим же факторам можно добавить появление новых центров газодобычи, изменение системы ценообразования, развитие спотовой торговли.

Что касается экспортных поставок российского газа в европейские страны и Турцию, то, с одной стороны, в «Газпроме» 2013 год оценивают как рекордный: в прошлом году, по данным ФТС и Росстата, экспорт природного газа из России составил 196,4 млрд кубометров, в том числе 138 млрд кубометров — в дальнее зарубежье. Это всего на 10% больше показателя 2012 года, когда Россия экспортировала 178,7 млрд кубометров газа (из них 112,7 млрд кубометров — в страны дальнего зарубежья). При этом не следует забывать, что экспортные показатели 2012 года оказались хуже 2011 года (189,7 млрд кубометров, из них 117,2 млрд кубометров — в страны дальнего зарубежья) из-за падения спроса на газ на европейском рынке. То есть экспортные показатели прошлого года выглядят несколько оптимистичнее показателей предыдущих лет, однако уместно вспомнить, что по основному сценарию Минэкономразвития экспорт газа в 2013 году ожидался в объеме 233,1 млрд куб. м, а по негативному — 219,2 млрд куб. м. Прогнозы по экспорту газа в Минэкономразвития также периодически пересматриваются, естественно, в сторону понижения: с 240,7 млрд куб. м до 186,7 млрд куб. м в 2014 году, на 2015 год планировалось экспортировать 187,5 млрд куб. м, в 2016 году — 190 млрд куб. м. Согласно недавним, но наверняка не последним корректировкам, объемы газа на экспорт в 2014 году запланированы на уровне прошлого года. Что в лучшем случае означает стагнацию. В итоге в обозримом будущем экспортные объемы российского газа на европейском направлении имеют тенденцию к снижению.

Если говорить об азиатском векторе российской экспортно-газовой стратегии, то, с одной стороны, у «Газпрома» в этом направлении появились надежды на долгосрочные поставки одному из крупнейших в

мире потребителей газа — Китаю — и, таким образом, диверсификации своих поставок. С другой — реализация этого контракта потребует больших финансовых затрат, которые даже для «Газпрома» окажутся очень весомыми при сравнительно небольших контрактных объемах — 38 млрд куб. м.

Еще в 2007 году была утверждена «Восточная программа», которая подразумевала создание в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с возможностью экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР. Частью этой программы является строительство газопровода «Сила Сибири» мощностью 61 млрд куб. м, обустройство и вовлечение в разработку Ковыктинского и Чайандинского месторождений, а также месторождений независимых производителей газа с дополнительной суммарной добычей до 25 млрд куб. м в год. Общая стоимость реализации Восточной газовой программы ранее оценивалась более чем в 1 трлн рублей. Согласно программе, газ с введенных в работу месторождений предназначался не только для экспорта в Азиатско-Тихоокеанский регион, но и для удовлетворения внутренних нужд российских регионов. В декабре прошлого года реализация программы, в том числе обустройство месторождений, была приостановлена из-за сложностей в переговорах с главным азиатским потенциальным потребителем российского газа Китаем. Однако теперь, после подписания газового контракта, «Газпром» заявляет о намерении возобновить выполнение Восточной программы и строительство газопровода «Сила Сибири». Но теперь цена этого проекта иная. По словам президента России, инвестиции в инфраструктуру проекта со стороны России составят около \$55 млрд, и не менее \$20 млрд обещает инвестировать китайская сторона — всего более \$70 млрд. По словам Владимира Путина, «это будет самая большая на ближайшие четыре года стройка в мире», и, как отметил президент, не только в газовой сфере в российской, но и в мировой энергетике. Это очень серьезные инвестиции, которые придется оправдывать. А окупаемость этого проекта под большим вопросом.

Долгосрочные потери

В той ситуации внутренний российский рынок становится все более интересным «Газпрому». При этом не следует забывать, что за него борются также независимые газодобывающие компании. И пока успехов у «Газпрома» здесь не наблюдается. Притом что на внутренний газовый рынок приходится около 50% реализации «Газпрома», эта доля в последние год-полтора активно снижается, даже несмотря на постоянный рост



Внутренний рынок газа становится важнейшим драйвером роста доходов нефтегазовых компаний. Но «Газпром» не может остановить падение своей, пока еще самой крупной доли рынка.

Крупнейшие поставщики газа в РФ				
По итогам 9 месяцев 2013 года	«Газпром»	«Новатэк»	«Газпром нефть»	
Чистая выручка от продаж газа в РФ (млн руб.)	536925	86523	15974	
Объемы поставок газа в РФ (млрд куб. м)	171	47,75	8,8	
Средняя цена поставки газа в РФ (руб./тыс. куб. м)	3 143	1 812	1 815	

цен и неизменной цель сравнить доходность продаж газа на российском рынке и на внешнем. В прошлом году «Газпрому» так и не удалось удержать свою долю на рынке. Среди потребителей газа прошла кампания по перезаключению долгосрочных контрактов, в результате колероссийского газа Китаем. Однако теперь, после подписания газового контракта, «Газпром» заявляет о намерении возобновить выполнение Восточной программы и строительство газопровода «Сила Сибири». Но теперь цена этого проекта иная. По словам президента России, инвестиции в инфраструктуру проекта со стороны России составят около \$55 млрд, и не менее \$20 млрд обещает инвестировать китайская сторона — всего более \$70 млрд. По словам Владимира Путина, «это будет самая большая на ближайшие четыре года стройка в мире», и, как отметил президент, не только в газовой сфере в российской, но и в мировой энергетике. Это очень серьезные инвестиции, которые придется оправдывать. А окупаемость этого проекта под большим вопросом.

Ряд долгосрочных контрактов «Газпрома» будет перезаключаться и в этом году. И не факт, что в его пользу. Объясняется это просто: конкурентная борьба на внутреннем рынке усиливается, планы независимых компаний — производителей газа по развитию газового бизнеса амбициозны. В первую очередь благодаря эффективному контролю над расходами независимые газовые компании, крупнейшими из которых являются НОВАТЭК и «Роснефть», к 2012 году серьезно увеличили свое присутствие на внутреннем рынке. Тот год вполне можно назвать началом передела внутреннего газового рынка России. НОВАТЭК, крупнейший российский независимый производитель газа, активно экспансия на российском рынке начал еще в 2011 году: тогда компания приобрела 100% акций компании «Газпром межрегионгаз Челябинск», обеспечив себе доступ к новым покупателям. В 2012 году НОВАТЭК сумел

найти подход к крупнейшим потребителям газа — клиентам «Газпрома». В итоге были заключены контракты на поставку НОВАТЭКом генерирующей компании «Е.ON Россия» газа в 2013–2027 годах на 510 млрд рублей. Российский филиал Fortum заявил о намерении закупить в течение следующих 15 лет газ НОВАТЭКа на общую сумму 146 млрд руб. НОВАТЭК стал к тому же эксклюзивным поставщиком производителя удобрений «Уралкалий» и подписал контракт с «Мосэнерго» на поставку 27 млрд куб. м газа в период 2013–2015 годов. Еще 50 млрд куб. м газа в течение десяти лет компания поставит Магнитогорскому металлургическому заводу, 12 млрд куб. м в течение пяти лет — «Северстали».

А активная сбытовая политика «Роснефти» на внутреннем рынке заставила потесниться не только «Газпром», но и НОВАТЭК. «Роснефть», добывшая в 2012 году 16,4 млрд куб. м газа (что на 28% больше добычи в 2011 году), в 2013 году добыла 38,17 млрд куб. м, а план добычи на 2014 год — свыше 55 млрд куб. м. Потенциал компании в этом направлении достаточно высок, поскольку «Роснефть» обладает значительными запасами газа в начальной стадии освоения. Покупка ТНК, нефтегазовой компании «Итера» и консолидация ОАО «Сибнефтегаз» позволили «Роснефти» не только существенно увеличить добычу природного газа, но и открыли доступ к крупной, налаженной сбытовой сети в регионе. В течение 2012 года «Роснефть» заключила соглашения о поставках газа с Е.ON, Enel, Fortum. Договор «Роснефти» с Е.ON Россия» предус-

матривает поставки газа в 2013–2015 годах Сургутской ГРЭС-2. Скорее всего, заключение этого контракта впоследствии даст «Роснефти» возможность участвовать в поставках газа и на другие объекты потребления «Е.ON Россия». Кроме того, нельзя забывать и об унаследованных «Роснефтью» соглашений ТНК-ВР на продажу газа для ТТК-9, ТТК-7 и ТТК-5 на \$37 млрд до 2030 года.

Более того, «Роснефть» заменит и НОВАТЭК в качестве поставщика газа для «Интер РАО» после истечения контракта газовой компании в 2016 году и будет ежегодно поставлять энергохолдингу до 35 млрд кубов на условиях take or pay («бери или плати»). В первый год поставок «Интер РАО» закупит у нефтяной компании 32,3 млрд куб. м. Благодаря агрессивной сбытовой политике руководства компании объем контрактов «Роснефти» в 2013–2014 годах достигнет 34 млрд куб. м газа, в 2015 году объем планируется увеличить до 37 млрд куб. м, в 2016 году — до 73 млрд куб. м, в 2017 году — до 77 млрд куб. м.

Следующие шаги по завоеванию внутреннего рынка «Роснефть» делает в восточном направлении: компания намерена участвовать в Восточной газовой программе и формировать центры газодобычи в Красноярском, Хабаровском, Приморском и Камчатском краях, Иркутской и Сахалинской областях, Якутии. Об планах «Роснефти», касающихся добычи и сбыта газа, можно судить по заявлениям руководства компании, согласно которым после 2020 года компания намерена добывать около 100млрд куб. м газа и занять 20% внутреннего российского газового рынка.

Равнодоходные игры

«На внутреннем рынке „Газпром“ по-прежнему лидирует в поставках газа, но его цена за 1 тыс. куб. м выше в среднем на 70%, чем у независимых поставщиков. — „Б“, — говорит аналитик «Альпари» Анна Кокорева. — Что и является основной причиной потери клиентов». То, что «Газпрому» придется уступить часть внутреннего рынка конкурентам, было понятно давно, поскольку независимые производители газа НОВАТЭК и «Роснефть» имели возможность поставлять газ для своих потребителей по более выгодным ценам за счет значительно более низкой НДСИ. По оценкам Анны Кокоревой, если средняя отпускная цена газа у НОВАТЭКа составит около 1,8 тыс. руб. за 1 тыс. куб. м, то цена газпромовского газа — от 3194 руб. до 4149 руб. за 1 тыс. куб. м, из которой примерно 50% приходится на НДСИ и другие налоги.

Не сбьлись и надежды «Газпрома» на реализацию идеи о равнодоходности цен (при которых оптовые цены в России должны были определяться по формуле, обеспечивающей равную доходность поставок на внешний и внутренний рынки). И похоже, сама эта идея теряет актуальность. По крайней мере, в ближайшие годы она представляется трудновыполнимой, если принять во внимание сегодняшние экспортные цены российского газового монополиста в Европе: в Германию газ поставляется по \$473 за 1 тыс. куб. м, в Чехию — \$430, Литве он обходился в \$500, Греции — в \$470, Болгарии — в \$360. Поэтому разрыв между внутренними и внешними ценами, даже за вычетом пошлин и транспортных затрат, останется достаточ-

но большим для того, чтобы перейти к обсуждаемой формуле, как ранее заявлял министр энергетики РФ Александр Новак, в 2017–2018 годах. Правда, при этом министр отмечал, что переход может произойти не только за счет повышения тарифов на газ на внутреннем рынке, но и за счет снижения экспортных цен вследствие изменения глобального рынка. Тем не менее равнодоходные цены на газ могут оказаться слишком высокими для российской промышленности, учитывая ее сегодняшнее состояние: по итогам прошлого года объем промышленного производства в России в 2013 году остался на уровне 2012 года.

Ситуация для «Газпрома» на внутреннем рынке также осложняется тем, что в последние три-четыре года внутренний газовый рынок стагнирует. По мнению ряда специалистов газовой отрасли, это связано не только с замедлением развития отечественной промышленности, но и с применением новых технологий потребления газа, что также влияет на спрос. Общий объем сегодняшнего рынка газа в России оценивается примерно в 400–500 млрд куб. м, из которых около 100 млрд куб. м газа потребляет промышленность, на энергетику приходится 160–170 млрд куб. м, и 200–230 млрд куб. м — на коммунальное хозяйство. Другими словами, «Газпрому» будет очень трудно конкурировать на практически стагнирующем рынке, да еще в условиях, когда большая часть объемов газа законтракована до 2016 года, то есть ближайшие годы уже «расписаны». Чтобы выйти на увеличение объемов поставок газа на рынок, нужны немалые инвестиции в инфраструктуру. Однако этот вопрос также упирается в экономическое развитие страны. Если даже российская промышленность будет развиваться темпами 3–4% в год, то с учетом энергоэффективности большого разбега для роста потребления энергии не будет и рынок останется в прежнем состоянии, без притока на него новых потребителей.

Поэтому сегодня «Газпрому» остается бороться с растущей конкуренцией только за счет снижения цен на свой газ для потребителей. Считается, что, если «Газпром» получит право предоставлять для всех промышленных потребителей на всей территории страны скидку в размере до 15% от тарифа ФСТ, эта мера может помочь компании остановить сокращение своей доли на внутреннем рынке. Однако эксперты не исключают того, что «Газпром» не сумеет воспользоваться возможностью продавать газ по цене ниже тарифа ФСТ по причине низкой операционной эффективности компании, что в итоге может обернуться для нее потерями.

Одной из попыток удержать рынок Анна Кокорева считает и получение компаний «Газпром нефть» в доверительное управление 50% акций «Нортгаза» несколько месяцев назад. Соглашение предусматривает, что «Газпром нефть» будет осуществлять управление 50% в «Нортгазе» в интересах собственника. В настоящее время в совете директоров «Нортгаза» паритетно представлены «Газпром нефть» и НОВАТЭК. Как полагают Анна Кокорева, суть этого соглашения в том, чтобы сделать свою «дочку» «Газпром нефть» независимым поставщиком газа и через нее «Газпром» будет конкурировать с «Роснефтью» и НОВАТЭКом.

Константин Анохин

НЕФТЕСМЕШЕНИЕ

Возможность распространения международных санкций заставляет отечественные нефтегазовые компании думать о диверсификации бизнеса. Привлекать новые технологии они смогут, но вряд ли справятся с большинством проектов без иностранных партнеров. В то же время и сами партнеры — а большинство иностранных компаний в ТЭКе присутствуют, как минимум, несколько лет — уходят из России не собираются.

В последние годы в российском ТЭКе внимание было сфокусировано на двух типах проектов — разработки шельфа и создания инфраструктуры для производства СПГ. Именно они в среднесрочной перспективе станут основой для роста большинства российских компаний, которые опыта подобных проектов не имеют, а потому фактически без иностранных партнеров обойтись вряд ли смогут.

Подвляющее большинство мировых мейджоров пришли в российский ТЭК еще в начале 1990-х. В своей книге «Больше, чем бизнес» экс-глава ВР Джон Браун вспоминает, как в 1990 году он ел гамбургер в машине, припаркованной у Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР, заместитель министра которой Вагит Алекперов предложил британским бизнесменам фактически стать совладельцами своей будущей компании — ЛУКОЙЛ. Технологии и возможности — то, чего не хватало появившимся российским компаниям. Господин Браун отмечает, что тогда еще наши нефтяники не доверяли тому, что не изобрели сами. Но входить в российский бизнес в ВР предпочли постепенно. Джон Браун рассказывает, как облетал десятки месторождений в Тюменской нефтяной провинции. Но покашливать в добычные проекты в ВР не получалось. В итоге в 1997 году она договорилась о покупке 10% СИДАН-КО у Владимира Потанина. Но затем основной актив компании — «Черногорнефте» — перешел под контроль Тюменской нефтяной компании (ТНК), и ВР фактически осталась ни с чем. Она начала искать новые пути для развития. Например, рас-

сматривала возможность покупки долей в «Сибнефти» Романа Абрамовича и ЮКОСе Михаила Ходорковского. В итоге выбор остановили на ТНК. Стороны долго вели переговоры и решили, что будут владеть в новой компании по 50%. Так в 2003 году появилась ТНК-ВР, которая просуществовала десять лет. Роли партнеров Джон Браун описывает так: «ВР получала доступ к российским запасам и рынку труда, а также известность в России, ТНК — наши инвестиции, технологию и возможности, а также, что не менее важно, репутацию надежного партнера среди западных инвесторов». Теперь ВР фактически вернулась к первоначальной схеме, став лишь миноритарием «Роснефти».

В начале 1990-х уровень добычи начал падать, полупный газ (ПНГ), который можно было эффективно использовать, просто массово сжигался.

Другой компанией, которая пришла в Россию в начале 1990-х, стала ExxonMobil. СРП по разработке «Сахалина-1» она заключила еще в 1995 году. В интервью «Б» в декабре 2011 года глава российского офиса компании Гленн Уоллер называл этот проект «одним из наиболее успешных». Исторически на Сахалине работала «Роснефть», но она вряд ли смогла бы пробурить самые длинные в мире горизонтальные скважины, которые были необходимы для начала добычи на «Сахалине-1». В то же время иметь «сильных местных партнеров» — это часть стратегии ExxonMobil. «Партнерство с государственной компанией важно не только в России, это определяющий фактор глобальной нефтяной отрасли. Такие тенденции есть во всех странах, и ExxonMobil считает это сочетание очень работоспособным», — говорил Гленн Уоллер. Сейчас ExxonMobil является стратегическим партнером «Роснефти». Совместно с ней американская компания будет вести разработку трех Восточноприпономоземельских участков в Карском море, Вала Шатского — в Черном. Кроме того, они станут партнерами по проекту будущего завода СПГ на Сахалине. Привлечение ExxonMobil связано с возросшими амбициями «Роснефти». Реализовать шельфовые проекты самостоятельно компания

не сможет. При этом в целом ExxonMobil не поддерживает санкции против России и президента «Роснефти» Игоря Сечина. «Мы не считаем санкции эффективными, если только они тщательно не претворяются в жизнь», — говорил в конце мая глава компании Рекс Тиллерсон. Источники «Б» отмечают, что, возможно, все совместные проекты компаний будут реализованы, несмотря на давление американских властей на ExxonMobil. «Для ExxonMobil слишком важен бизнес в России, и компания не будет из него выводить или как-то сокращать масштабы своей деятельности», — говорит один из собеседников «Б». ExxonMobil не единственная иностранная компания, которая решила вести бизнес в России при поддержке «Роснефти».

Аналогичные соглашения есть у Statoil и Eni. Они работают с «Роснефтью» на шельфе и в проектах по трудноизвлекаемой нефти. До этого добывающий бизнес в стране они не вели. Другой крупный совместный проект российской компании и мейджоров — «Сахалин-2». Поначалу Shell, Mitsui и Mitsubishi пытались справиться своими силами. Но в 2007 году у них возникли проблемы с российскими властями, которые обвинили их в несоблюдении экологических требований. Претензии были сняты после того, как в проект вошел «Газпром», получивший в 2007 году контрольный пакет. «Просто в какой-то момент политика властей изменилась, они начали выступать за ужесточение контроля над российскими недрами. Так в проект вошел «Газпром». Но даже несмотря на это, проект остается очень эффективным для всех его участников. Просто такие правила игры», — говорит источник «Б», близкий к «Сахалину-2».

Топ-менеджер одной из иностранных компаний объясняет: «У России огромный потенциал, и местные игроки просто не в состоянии справиться сами. Иметь проекты в стране сейчас — это диверсификация бизнеса. Новых регионов в мире осталось очень немного, добыча в Северном море сокращается. В то же время с точки зрения политических рисков работа в России гораздо эффективнее, чем в Африке, Ираке, Венесуэле».

Кирилл Мельников

ДЕВЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ СТРАНЫ

Чайандинское нефтегазоконденсатное месторождение. Запасы составляют более 1,2 трлн куб. м в год. Месторождение планируется ввести в эксплуатацию в 2017 году. Объем добычи на Чаянде должен составить около 25 млрд куб. м в год.

Ковыктинское нефтегазоконденсатное месторождение. Запасы газа составляют 1,5 трлн куб. м. Ожидаемый уровень добычи — около 35 млрд куб. м газа в год. Кроме того, месторождение богато гелием, производством которого «Газпром» также планирует заняться на Ковыкте.

Южно-Киринское газоконденсатное месторождение (проект «Сахалин-3»). Запасы нефти оцениваются в 464 млн тонн, газа — до 682 млрд куб. м, газового конденсата — до 131 млн тонн. Ввод месторождения в эксплуатацию запланирован на 2018 год.

Бованенковское нефтегазоконденсатное месторождение. Проектная мощность оценивается до 140 млрд куб. м в год. По запасам природного газа входит в тройку в России и пятерку крупнейших месторождений в мире.

Новопортовское нефтегазоконденсатное месторождение. Считается самым крупным на Ямале. Извлекаемые запасы месторождения составляют свыше 230 млн тонн нефти и 270 млрд куб. м газа. Предполагается, что на первом этапе нефтедобыча здесь составит 400–500 тыс. тонн ежегодно, а к 2020 году достигнет 6–9 млн тонн в год.

Приразломное нефтяное месторождение. Запасы нефти составляют 72 млн тонн, что позволяет достичь годового уровня добычи в 6,6 млн тонн. Первый танкер с нефтью, добытой на Приразломном месторождении, отправится на экспорт уже в ближайшее время.

Ванкорское нефтяное месторождение. Считается крупнейшим из месторождений, открытых и введенных в эксплуатацию в России за последние 25 лет. Начальные извлекаемые запасы Ванкорского месторождения по состоянию на 1 января 2014 года оцениваются в 500 млн тонн нефти и конденсата, 182 млрд куб. м газа (природный и растворенный). Суточная добыча (по состоянию на 1 января 2014 года) — более 60 тыс. тонн. Коэффициент извлечения нефти на Ванкоре — один из самых высоких в России.

Южно-Тамбейское месторождение. По состоянию на 31 декабря 2012 года запасы месторождения составляют 481,4 млрд куб. м доказанных запасов природного газа и 13,4 млн тонн доказанных жидких углеводородов.

Нефтегазоконденсатное месторождение имени Юрия Корчагина. Извлекаемые запасы оцениваются в 28,8 млн тонн нефти и 63,3 млрд куб. м газа. Максимальный уровень добычи нефти и газового конденсата составляет 2,3 млн тонн в год и 1,2 млрд куб. м газа в год.

нефть и газ

практика

Нарастающий эффект трубопроводной дипломатии

— контракт —

По его мнению, «Газпрому» было бы проще и дешевле не торопиться с вводом Чаянды, а купить газ независимых производителей по цене, близкой к цене ФСТ, иначе проект поставок в КНР рискует не окутиться.

НОВАТЭК и «Роснефть» сейчас активно лоббируют в правительстве свое право на доступ к «Силе Сибири».

Обсуждается вариант, при котором компании могли бы направлять в трубу до 25 млрд кубометров в год. Глава «Роснефти» Игорь Сечин сказал, что крупнейшему в мире импортеру энергоресурсов Китаю, который хочет заменить угольную энергетику газовой, он готов продавать топливо либо в партнерстве с «Газпромом», либо самостоятельно: «Если будет возможность войти на рыночных условиях в газотранспортную систему, которую создаст „Газпром“, с удовольствием воспользуемся: это снизит наши инвестиции. Но если не будет — мы готовы рассматривать возможность строительства на базе, скажем, консорциума независимых производителей и трубопроводных систем». «Роснефть» пока не обсуждает возможную продажу трубного газа с китайскими партнерами. По словам Игоря Сечина, речь идет только о возможных поставках СПГ с завода на Сахалине, который планируется построить вместе с ExxonMobil.

В то же время крупнейший в мире потребитель СПГ Япония заинтересовалась, напротив, трубопроводным газом. Эта страна готова включить в повестку дня запланированного на осень визита российского президента Владимира Путина в Японию вопрос о прокладке газопровода с Сахалина на Хоккайдо. Речь идет о трубопроводе длиной



Китайская компания CNPC (на фото — офис в Ашхабаде), с которой «Газпром» подписал 30-летний контракт, стала главным игроком на нефтегазовом рынке Азии

1350 км и пропускной способностью 20 млрд кубометров газа в год, что соответствует примерно 15 млн тонн СПГ. Стоимость проекта оценивается в \$5,9 млрд. Проект обсуждается не первый год. Но в конце мая его поддержала группа из 33 депутатов японского парламента. Они намерены в июне представить его премьер-министру Синдзо Абэ. По оценке экспертов, так японские политики отреагировали на подписание Россией и Китаем газового контракта. По трубе в Японию можно будет подавать газ проекта «Сахалин-3» (общие ресурсы его оцениваются в 1,3 трлн куб. м). Правда, в «Газпроме» пока сомневаются в возможности реализации проекта: по словам зампреда правления монополии Александра Медведева, он будет слишком дорогим из-за высокой сейсмичности территории. Однако японская сторона уверяет, что существующие в Японии технологии гарантируют сейсмоустойчивость трубопровода.

Таким образом, становится очевидно, что, несмотря на споры об эффективности газовых поставок в Китай, контракт, который в «Газпроме» назвали «соглашением тридцатилетия», во многом определит развитие как экономической, так и политической ситуации в стране на ближайшие годы. При этом «Газпрому» предстоит одновременно осуществлять сразу несколько мегапроектов, в том числе «Силу Сибири» с отводом на Китай, завод СПГ во Владивостоке, а также газопровод South Stream в Южную Европу, на замораживании которого сейчас настаивает Еврокомиссия, указывая на его несоответствие Третьему энергопакету. На рынке не сомневаются в том, что монополии хватит средств на все эти стройки, хотя рост стоимости кредитов негативно скажется на их рентабельности.

Ольга Мордюшенко

Труба растет

— подряд —

В рамках исполнения китайского газового контракта «Газпром» в скором времени должен приступить к постройке газопровода «Сила Сибири». Огромную выгоду от этого должны получить российские металлургические компании — в случае, конечно, их готовности к выполнению заказов.

Общая протяженность газопровода «Сила Сибири» составит около 4 тыс. км, что потребует не менее 2,6 млн тонн труб большого диаметра (свыше 1450 мм; ТБД). Это означает, что российские трубки в совокупности могут претендовать на контракты стоимостью \$5,7 млрд. Более того, опрошенные эксперты указывают, что приоритет при строительстве трубопровода будет отдан трубам отечественного производства. Такой масштабный контракт, безусловно, представляет для российских трубных и металлургических компаний уникальную возможность не только улучшить свое финансово-экономическое положение, но и продемонстрировать созданные конкурентные преимущества, полагает директор НО «Фонд развития трубной промышленности» Олег Калинин.

Такого же мнения придерживается и старший аналитик ИК «Велес Капитал» Айрат Халиков. По его словам, производственные мощности трубной отрасли значительно превышают объемы спроса, поскольку ряд отечественных трубопрокатных компаний инвестировал крупные средства в расширение производства, но из-за сокращения инвестиционных программ «Газпрома» эти мощности до сих пор простаивали. Поэтому в последующие четыре года отечественная трубная промыш-

ленность сможет на треть увеличить объем выпуска. Причем и после запуска «Силы Сибири» спрос на трубную продукцию в России останется повышенным из-за дальнейшего осуществления контрактных обязательств, подразумевающих строительство новых маршрутов транспортировки, утверждает эксперт.

По словам господина Калинин-го, ведущие российские трубные компании ОАО ТМК, ОАО ЧТПЗ, ЗАО ОМК в период с 2000 по 2013 год вложили в обновление производственных мощностей более 360 млрд рублей, создав более 30 тыс. рабочих мест и увеличив производительность труда на 57%. Кроме того, российские трубки за последние десять лет осуществили в отрасли революцию в области импортозамещения. Если до начала модернизации импорт ТБД в РФ достигал 90% от необходимости сортамента, то сегодня трубные компании наладили производство всего спектра ТБД.

Если в 2000 году производство труб в России составляло 9 млн тонн, то в 2012 году уже 19 млн тонн. При этом, как утверждают эксперты, российские производители в первую очередь ориентируются на внутренний рынок. Всего же экспортные поставки составили 1,35 млн тонн. В прошлом году около 10% от общего объема трубного производства в мире пришлось на долю всего четырех российских компаний — ОАО ТМК, ОАО «Объединенная металлургическая компания» (ОМК), ОАО ЧТПЗ и «Северсталь». «Наша трубная продукция успешно конкурирует не только с иностранной продукцией в России, но и за рубежом. Наши трубы используются, например, для добычи нефти на шельфе Вьетнама и Папуа — Новой Гвинеи, мы работаем с ведущими российскими нефтегазовыми компаниями в самых

суровых климатических условиях, предоставляя не только трубу, но и предпродажное и послепродажное обслуживание», — утверждает по этому поводу Олег Калинин.

Однако российская трубная отрасль испытывает жесточайшую конкуренцию со стороны лидера в мировом производстве труб — Китая. Более того, импортеры из Китая зачастую используют методы недобросовестной конкуренции, такие как демпинг и государственное субсидирование отрасли. Китайское правительство предоставляет трубопрокатным заводам льготные программы кредитования, а также обеспечивает китайские трубные компании сырьем, ресурсами и электроэнергией по заниженной стоимости.

Тем не менее, по словам Айрата Халикова, китайские трубы при строительстве газопровода вряд ли составят конкуренцию российским. «Российская сторона строит свой участок газопровода, а китайская — свой. Практически невозможен вариант, при котором китайцы попытаются заставить «Газпром» использовать при строительстве китайскую продукцию, даже путем заключения дополнительных соглашений», — считает эксперт.

«Газпром» также наверняка откажется от импорта китайской продукции, поскольку 120 тыс. тонн труб, необходимых на якутском участке строительства «Силы Сибири», должны быть произведены с использованием особых технологий. Так, они должны выдерживать морозы до -60°С и резкие перепады температур. Российские компании, в отличие от китайских конкурентов, обладают большим потенциалом для налаживания производства подобной продукции, поскольку обладают всеми необходимыми технологиями.

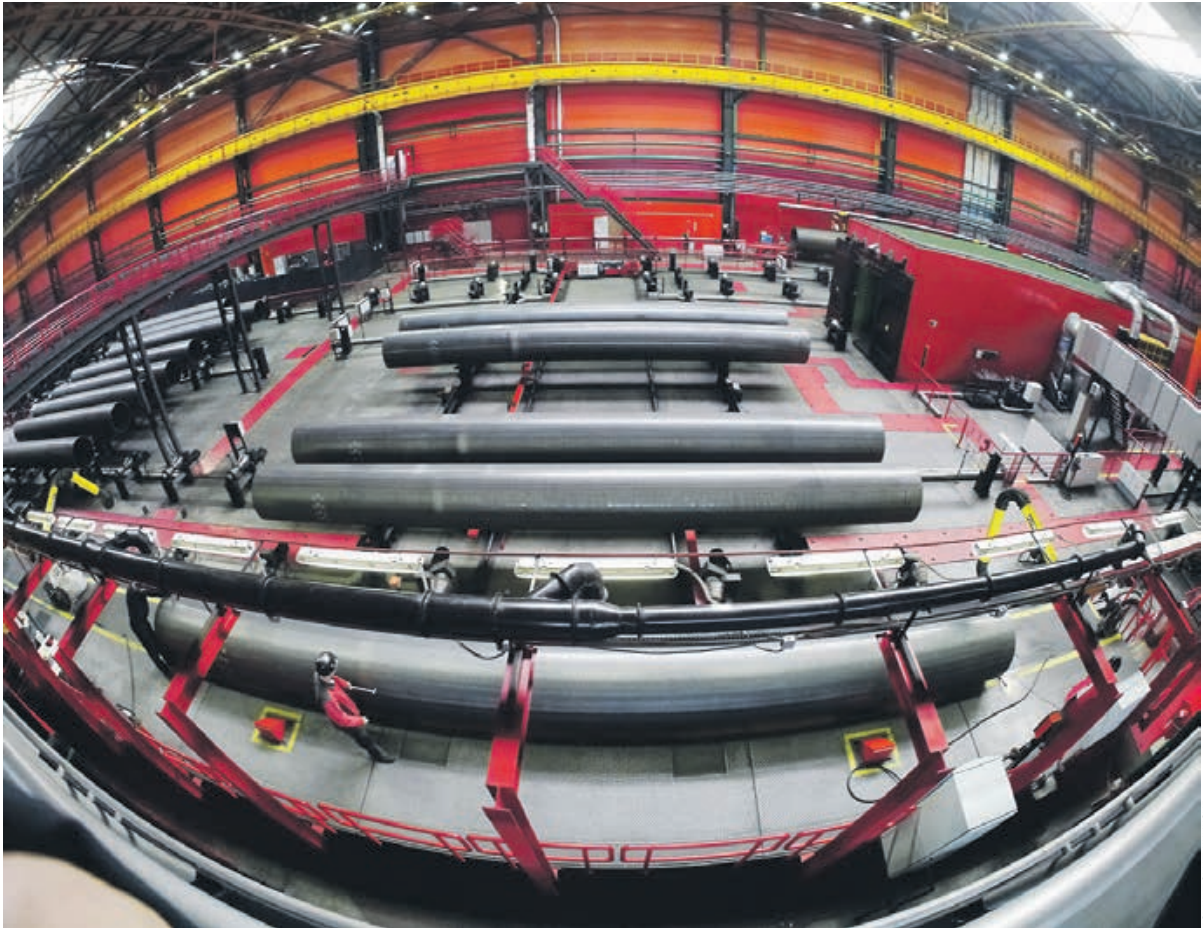
Как полагает доктор Го Чанган из Центра стратегических исследований Шанхайского университета, выбор «Газпрома» падет на российские трубы из-за более высокого качества отечественной продукции. По его словам, основным конкурентным преимуществом китайских труб на протяжении последних лет была их невысокая рыночная цена. Тем не менее в экстремальных погодных условиях трубы должны быть изготовлены по специальным технологиям, поскольку необходимо выдерживать сверхнагрузки. Большинство китайских

трубопрокатных заводов, по мнению эксперта, не ориентированы на производство подобной продукции. Более того, изготовление и доставка партии труб большого диаметра из Китая в среднем занимает от трех до пяти месяцев, в то время как российские предприятия затратят на это лишь полтора-два месяца. Поэтому, как считает эксперт, импорт труб из Китая может существенно тормозить процесс строительства «Силы Сибири».

В способности российской трубной отрасли удовлетворить запросы «Газпрома» уверены и сами труб-

ники, что подтверждают, например, представители ТМК. «Контракт такого масштаба, может, и, по моему мнению, должен, полагает Олег Калинин, — оказать значительную поддержку российской черной металлургии и трубной промышленности. И для этого есть все основания, так как и металлургия, и трубки готовы производить и производить продукцию, полностью отвечающую требованиям заказчиков, строящих трубопроводы в самых сложных климатических условиях».

Владимир Тодоров, Шанхай; Илья Ильин, Москва



Тридцатилетний китайский контракт дает российским трубникам уникальную возможность не только улучшить доходность, но и реализовать созданные за последние годы технологические возможности и мощности

ЭЛИТ

начало продаж 2-ой очереди

ЭЛИТ

Живите настоящим... платите в будущем

КОМПЛЕКС КЛУБНЫХ ДОМОВ

м. ФРУНЗЕНСКАЯ

- Современная авторская архитектура
- Прекрасные виды
- Идеальное место для развития детей

САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ

ПРЕМИУМ

ДОМ С ДАНОМ

БИЗНЕС

СТАРТ ПРОДАЖ

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

м. УНИВЕРСИТЕТ

- Охраняемая территория 15 га
- Идет заселение
- Впервые! Квартиры с отделкой

DOMINION

ГАРМОНИИ СТИХИЙ

КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ

м. ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ

- Охраняемая территория, парк
- Разумные площади от 30м²
- Подземный паркинг

ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

реклама

ИНТЕКО

(495) 232-08-08

www.magistrat.ru

Проектная декларация на сайте.

МАГИСТРАТ

НЕДВИЖИМОСТЬ

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

ООО «Магистрат»

нефть и газ практика

Среднеазиатская модель ценообразования

Экспорт туркменского природного газа в Россию неуклонно снижается. С момента запуска газопровода из Туркмении через Узбекистан и Казахстан в Китай Россия постепенно утрачивает свою лидирующую позицию импортера и транзитера туркменского газа. Зато доходы Туркмении продолжают расти.

— транзит —

Нейтральный коридор

После распада СССР большинство представителей политической и экономической элиты Туркмении покинуло страну, направившись в Россию, на Украину или за пределы нынешнего СНГ. На месте остались построенная нефтегазовая инфраструктура и система трубопроводов, включающая самый масштабный на то время трубопровод САЦ. И вопрос о прекращении поставок туркменского газа в Россию тогда не стоял. Из года в год цена, которую платил «Газпром» за импорт туркменского газа, себестоимость которого была низкой, росла, а значит, туркменское правительство получало сверхприбыль. Туркмения, по сути, успешно примерила на себя государственную модель стран Персидского залива: наличие колоссальных природных ресурсов на фоне относительно небольшого населения.

Политика «Газпрома», направленная на то, чтобы контролировать других участников рынка вне рыночных механизмов, ограничивая взаимодействие поставщиков и потребителей, в конечном счете привела к тому, что рыночный механизм отреагировал адекватно: он переориентировался туда, где ограничений оказалось меньше. Китай вовремя сделал свое предложение, подкрепив его беспроцентным кредитом. В результате месторождение, где добывается природный газ для поставок в Китай, практически отдаю CNPC.

Тенденция постепенного снижения объемов транзита туркменского газа через Россию показывает, что «Газпрому» следует занимать



РИММА СУБХАНКУЛОВА

более деликатную и нейтральную позицию в отношении своих партнеров в тех случаях, когда его роль и выгода естественным образом состоят в большей степени именно в полезном и независимом посредничестве, нежели в попытках управлять и контролировать взаимоотношения этих партнеров, избыточно форсируя свои естественные преимущества.

Как итог в 2009 году туркменской стороной было предложено «Газпрому» новое ценообразование по рыночной формуле взамен стандартных на то время \$130–150/1 тыс. куб. м, которые «Газпром» платил «Туркменгазу». Данный шаг повлиял на объемы транзита туркменского газа по территории РФ, который



РИММА СУБХАНКУЛОВА

По данным Министерства нефти и газа Туркменистана (слева) продажа газа приносит до 90% ВВП Туркменистана. Что позволяет успешно решать социальные вопросы. Хватает денег даже на оснащение остановок кондиционерами и телевизорами (вверху) и облицовку зданий в столице белым мрамором

в 2012 году составил лишь 10 млрд куб. м вместо ожидаемых 30 млрд. По словам собеседников из Министерства нефти и газа Туркменистана, экспорт туркменского природного газа в Россию будет продолжать осуществляться согласно 25-летнему соглашению о сотрудничестве в газовой отрасли, однако объемы экспорта будут находиться в коридоре 5–8 млрд куб. м в год.

Потому что на данный момент перспективное для Туркмении направление — китайское. В 2013 году экспорт туркменского природного газа в Китай составил не менее 27 млрд куб. м, в Иран — 9 млрд куб. м. Через сеть из восьми газопроводов Туркмения планирует довести объем поставок природного газа в Китай до 230 млрд куб. м к 2030 году.

А самый желанный проект — трубопровод в Индию через Афганистан и Пакистан. Туркменское руководство ведет также переговоры о реализации проекта ТАПИ

— трубопровода, который должен дойти до столицы Индии Нью-Дели.

31 мая компанией Asia Trans Gas с долевым участием «Узбекнефтегаза» и CNPC был сдан в эксплуатацию узбекский участок третьей нитки С газопровода Средняя Азия—Китай. Как ожидается, линия D будет проходить по территории Таджикистана и Киргизии. Максимальный объем поставок природного газа в Китай может составить 230 млрд куб. м в 2030 году, для этого сейчас ведутся переговоры о строительстве дополнительных четырех трубопроводов в Китай.

Общие запасы природного газа Туркмении оцениваются в 18 трлн куб. м, или 10% мировых, что выводит страну на четвертое место по разведанным запасам в мире. Официальные цифры представители министерства не разглашают. Что не меняет сути дела. Уже в 1989 и 1990 годах чистый экспорт туркменского природного газа составил не менее 70 млрд куб. м в год. Чтобы понять масштабы, приведем пример. Катара аналогичные объема производства (именно производства, а не экспорта) удалось реализовать только к

2009 году. При этом сегодня оба государства стремятся укрепить свои позиции на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона, только Катар — за счет увеличения флота танкеров и наращивания поставок СПГ, а Туркмения — за счет строительства дополнительных веток трубопроводов. То есть потенциал еще четверть века назад был настолько велик и уже тогда Туркмению сравнивали с ОАЭ и Саудовской Аравией. Спустя годы стабильные доходы госмонополии «Туркменгаз» от продажи природного газа по долгосрочным контрактам составляют, по оценкам экспертов, до 90% ВВП государства. Что позволяет успешно решать социальные вопросы.

Белокаменная тишина

Сегодня жители Туркмении могут похвастаться квотами на бесплатный газ, воду и электричество, квоты рассчитаны таким образом, что даже при избыточном потреблении домохозяйства практически ничего не платят. Для предприятий вторичные источники энергии предоставляются также со скидками. Кроме того, ежемесячно каждый водитель получает талоны на бесплатные 120 л бензина. Если машины нет, тоже не беда: практически все автобусные остановки оснащены кондиционерами и телевизором. По оценке Мирового энергетического агентства, общие субсидии на первичные источники энергии в Туркмении в 2011 году составили \$6 млрд, или \$1 тыс. на одного жителя страны.

Сегодня в Ашхабаде, городе с 400-тысячным населением, продолжается строительный бум, некоторые гостиницы очень напоминают построенные несколькими годами ранее известные здания в арабских странах Персидского залива. На стройках зачастую слышна французская и итальянская речь, а значит, многих европейцев устраивают здешние условия труда. В пой-

сках совершенства практически все здания построены из белого мрамора, на поддержание белизны которого тратятся огромные суммы из бюджета. До 11 часов вечера все постройки и улицы подсвечиваются лампами и фонарями на любой вкус и цвет. Все улицы столицы моются вручную несколько раз в неделю. На главной странице ежедневной газеты «Нейтральный Туркменистан» красуется фотография президента страны господина Бердымухамедова. Но даже не читая газет, можно понять, куда сегодня направляется президент: во время его перемещений по городу на 30–40 минут перекрывается движение не только на основной магистрали, но и на нескольких соседних улицах. А немногочисленных прохожих просят выйти в здания.

Для того чтобы покинуть пределы родного города или веляята, житель Туркмении обязан заранее оповестить паспортный стол о цели своей поездки и ее сроках. В столице практически на каждом перекрестке стоит патрульная машина, и сотрудники милиции постоянно кого-то проверяют. За въезд в Ашхабад на грязном автомобиле наказание следует неотвратимо. Среди местных иностранцев ходят разговоры о прощухе в гостиницах, ресторанах и основных местах скопления людей. Всех приезжих предупреждают, что неправильно расцененный разговор с местным представителем противоположного пола может обернуться депортацией.

В центре Ашхабада стоит памятник Пушкину, но книги великого русского поэта купить нигде: в Туркмении нет книжных магазинов. Некоторые книги можно купить на местных барахолках, но их качество оставляет желать лучшего. А конспекты в университетах (в том числе в Международном университете нефти и газа) делают под копирку.

Римма Субханкулова

ДЕФИЦИТНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

Россия является мировым лидером по добыче нефти и держит второе место по добыче газа. При этом российские нефте- и газохимические предприятия производят только 2% мирового объема пластмасс и 10% — синтетического каучука. Поэтому неудивительно, что тема импортозамещения стала одной из главных на международном форуме «Большая химия», который прошел в конце мая в Уфе.

Сегодня Приволжский федеральный округ — лидер среди российских округов по количеству перерабатывающих предприятий: в нем сосредоточено около 43% мощностей всей российской нефте- и газохимии, в округе работает 77 крупнейших промышленных предприятий нефтегазохимии России. Как заявил на форуме президент Башкирии Рустам Хамитов, химическая промышленность Приволжского федерального округа вполне способна производить громадное количество отечественной химической продукции. Поэтому химическая отрасль страны вполне могла бы составить конкуренцию иностранным компаниям на внутреннем рынке.

Но этого не происходит — большую часть нефтехимии Россия закупает за рубежом. Более того, в последние годы инвестиции в долгосрочные проекты в сфере нефтехимии стали заметно сокращаться: если в 2005 году доля инвестиций в долгосрочные проекты химической промышленности составляла 24% от всего объема инвестиций в отрасль, то в 2012 году этот показатель сократился до 6%.

Сокращение инвестиций в отрасль является следствием ряда проблем, основные из которых на сегодня дефицит или высокая цена углеводородного сырья, недостаток пиролизных мощностей для дальнейшего развития глубокой переработки углеводородного сырья и низкая конкурентоспособность российской продукции по сравнению с зарубежными аналогами.

Сравнение показателей отечественной химической промышленности с зарубежной оказывается не в нашу пользу. Газ в России добывается примерно столько же, сколько в США (около 670 млрд куб. м), но производство этана в России в 30 раз меньше (0,7 млн

тонн в год против 21,5 млн тонн в год в США). При этом доля перерабатываемого газа к добытому составляет в России 15%, в то время как в США — 71%. Если в США показатель извлечения этана при добыче природного газа близок к 100%, в странах Востока этот показатель колеблется от 20% до 30%, то в России процент извлечения этана находится на уровне 6–8%.

В России 90% существующих мощностей старше 30 лет, и с большой долей вероятности можно прогнозировать рост дешевого экспорта химической и нефтехимической продукции из США как на европейский рынок, так и на российский. Даже сегодня импорт ПВХ-С из США в Россию вырос по сравнению с 2008 годом в десять раз и составляет около 50% рынка химической продукции, еще около 37% отечественного рынка занимает продукция из Китая.

Поэтому поскольку импортозамещение подразумевает главным образом повышение конкурентоспособности отечественной химической промышленности в отношении американских и китайских производителей, то, мягко говоря, российским предприятиям есть над чем работать. И вопрос завоевания рынка для отечественных химиков в этом плане будет решаться весьма непросто.

Более того, последний налоговый маневр в нефтяной отрасли, согласованный Минэнерго и Минфином, который подразумевает резкое снижение пошлин, снижение акцизов и резкое повышение НДС, мало способствуют цели выйти на уровень конкурентоспособности. По словам президента ОАО «Объединенная нефтехимическая компания» Кирилла Тюрденева, налоговый маневр может похоронить перспективы развития нефтехимии в России. «Перенос налогового обложения с экспорта на добычу нефти — снижение экспортных пошлин, компенсированное ростом НДС,— делает привлекательным экспорт нефтехимического сырья и приведет к росту цен на него на внутреннем рынке, убыточности базового передела нефтехимии,— пояснил Кирилл Тюрденев.— Сырье, по нашим оценкам, может подорожать на 50%. Сегодня с рентабельностью большинства пиролизных и так не все хорошо, а при осуществлении маневра они начнут просто закрываться».

Константин Анохин

ГЕРОИ НЕДР

Вторые места в своих номинациях заняли «Роснефть» и ее президент Игорь Сечин, подпавший в апреле под санкции США из-за событий на Украине. Тройку самых освещаемых в СМИ компаний замыкает ЛУКОЙЛ, а вот его президент Вагит Алекперов уступил третье место в рейтинге первых лиц компаний совладельцу «Трансойла» Геннадии Тимченко — еще одному фигуранту санкционных списков США и Канады. Сама компания «Трансойл», несмотря на отзыв у нее рейтинга агентством Moody's и подпадание под санкции, стала

лишь 11-й по упоминаемости в СМИ. Последнее, 20-е место в рейтинге упоминаемых компаний заняло ООО «Нефтегазиндустрия», основным активом которого является Афинопольский нефтеперерабатывающий завод. Об основном акционере компании Владимире Когане СМИ сообщали в 7,5 раза чаще, поэтому он оказался на пять позиций выше в своем рейтинге. Остальные руководители и акционеры чаще всего упоминались в СМИ без отрыва от представляемых ими нефтегазовых активов.

Ольга Дорохина



РЕКЛАМА

«ЮТэйр» - крупнейший вертолетный оператор России, входит в пятерку лидеров мирового вертолетного бизнеса.

- Клиенты на 4-х континентах.
- Более 45 лет опыта работы в нефтяном секторе с ведущими российскими и международными нефтегазовыми компаниями.
- Крупнейший поставщик транспортных услуг для миротворческих миссий ООН.
- Высокое качество и безопасность авиационных работ любой степени сложности во всех географических и климатических зонах.

Телефон: +7 (3462) 770-369
Факс: +7 (3462) 243-199
E-mail: hs@utair.ru
www.utair.ru

