

на протяжении последних лет мы сделали несколько удачных покупок. Это небольшие активы, но, собственно говоря, больших в Башкирии и нет. Помимо приобретенных, как вы знаете, мы реализуем в республике большую программу геологоразведки. Приобрели в Башкирии несколько лицензий на геологическое изучение и с большой степенью уверенности можем сказать, что на этих участках возможно открытие достаточно серьезных запасов, которые позволят не только поддерживать добычу в Башкирии на сегодняшнем уровне, но даже увеличить ее.

BG: После того как «Бурнефтегаз» выйдет на планируемые показатели добычи, какой дисбаланс между добычей и переработкой сохранится у компании?

А. К.: На самом деле нас не очень волнует этот дисбаланс, поскольку у нас есть долгосрочные контракты на поставку нефти с Shell и ЛУКОЙЛом. Эти контракты сегодня позволяют нам быть уверенными в стабильном обеспечении сырьем наших заводов.

BG: Ваш проект в Ираке. Он себя оправдал? Не пожалели, что в него вошли?

А. К.: Проект в Ираке себя оправдает, когда там начнется добыча. Но мы точно не пожалели, что вошли в этот проект. Наши геологи верят, что мы откроем в Ираке серьезные запасы и будем добывать приличные объемы нефти. Сейчас там ведутся сейсмические работы, все идет по плану.

BG: По итогам прошлого года «Башнефть» стала лидером по приросту добычи в России. Удалось ли сохранить эти темпы в первом полугодии? Что этому способствовало?

А. К.: Нам удалось даже нарастить эти темпы. Во втором квартале этого года по сравнению со вторым кварталом прошлого мы увеличили добычу на 11,5%. Это лучший результат среди российских нефтяных компаний. Среднесуточная добыча «Башнефти» во втором квартале достигла рекордного уровня за последние 20 лет — 48,1 тыс. тонн. У этого роста три составляющие: увеличение добычи на зрелых месторождениях в Башкирии, добыча на месторождениях имени Требса и Титова в Ненецком автономном округе и добыча нашего нового актива в Западной Сибири — «Бурнефтегаза», который во втором квартале обеспечил почти 4% нашего производства нефти.

BG: Какова ситуация в переработке?

А. К.: В первом полугодии этого года наши НПЗ переработали 10,8 млн тонн нефти — на 2,8% выше уровня первых шести месяцев прошлого года. Мы активно продолжаем программу модернизации, результатом которой становится последовательное улучшение наших производственных показателей. Растет глубина переработки, выход светлых нефтепродуктов. Недавний ввод в эксплуатацию установки гидроочистки бензина каталитического крекинга позволил нам увеличить производство топлива Евро-5 — во втором квартале 2014 года этому стандарту соответствовали почти 89% произведенных «Башнефтью» бензинов.

BG: Какие еще итоги работы «Башнефти» являются, на ваш взгляд, показательными?

А. К.: Ситуация такая, что уже ничем никого, пожалуй, не удивить. Все привыкли, что у «Башнефти» все в порядке. Это, наверное, и есть наиболее показательный результат нашей работы. Добыча растет, переработка модернизиру-

ется, расширяется и качественно улучшается наша собственная розничная сеть. Все идет в соответствии с нашими планами, и это самое важное достижение.

BG: В июне компания провела день инвестора в Лондоне, где в том числе говорилось о возможном СПО. Недавно «Башнефть» отказалась от этих планов, объяснив это неблагоприятной ситуацией на рынке. Вы окончательно отказались от этой идеи?

А. К.: Технически мы по-прежнему находимся в высокой степени готовности к возможному вторичному размещению ценных бумаг. Но рынки сейчас не самые лучшие из-за известных геополитических событий. Будем внимательно следить за финансовыми рынками. Если ситуация изменится к лучшему — вернемся к планам СПО.

BG: Вы неоднократно говорили, что «Башнефть» не стремится покупать все, что попадает на глаза, а приобретает активы избирательно. Какие сделки рассматриваете сейчас?

А. К.: Мы точно не заинтересованы в расширении нефтепереработки — действующих мощностей нам достаточно. Основная задача в этой сфере — завершить процесс модернизации. В первую очередь нам, конечно, интересны приобретения в добыче. Это могут быть как уже добывающие активы, активы с запасами, так и геологоразведочные проекты. Мы также заинтересованы в расширении собственной сети АЗС, чтобы иметь гарантированный канал сбыта нефтепродуктов в периоды колебаний рынка.

BG: Вы достаточно активно расширяете розницу. Есть ли еще что покупать в регионах, которые вас интересуют?

А. К.: Мы постоянно ведем переговоры с самыми разными компаниями. Но каждая сделка — предмет конкретных договоренностей, и пока они не достигнуты, мы не можем говорить об этом подробно.

BG: Если ориентироваться на верхний предел сделки по вашей недавней покупке сети АЗС «Оптан» — 8,8 млрд рублей, то выходит, что каждая заправка обошлась вам примерно в 80 млн рублей. Это гораздо дороже, чем «Башнефть» покупала заправки у АСПЭКа в 2010 году...

А. К.: Боюсь, что нехитрыми расчетами можно очень легко ввести себя в заблуждение. Если вам предлагают купить квартиру за 15 тысяч рублей за квадратный метр, то первый важный вопрос: где? Если в центре Уфы, наверняка купите с удовольствием. А готовы ли вы купить за такую стоимость в деревне? Наверное, нет. Заправка — прежде всего место расположения. Именно оно определяет объем продаж и денежный поток. Заправки, которые мы купили сейчас, в хорошем техническом состоянии, они очень удачно расположены, зарабатывают хорошие деньги.

BG: Компания намерена снизить до нуля выпуск темных нефтепродуктов. Какие действия в рамках этого плана запланированы?

А. К.: Как я уже говорил, у нас есть программа модернизации заводов, которая состоит из двух частей. Первая часть — выпускать моторное топливо в соответствии со стандартом Евро-5. Эта составляющая программы практически завершена. Сейчас идут пусконаладочные работы на водородной установке, после этого мы будем гото-

вы практически стопроцентно выпускать и бензин, и дизель стандарта Евро-5. Вторая часть программы связана как раз с тем, о чем вы спрашиваете: сокращение выпуска темных нефтепродуктов. Ключевой элемент этой программы — строительство еще одной установки замедленного коксования, а дальше есть варианты: или строительство еще одного гидрокрекинга, или реализация так называемой программы расшивки узких мест. Эта программа предусматривает увеличение производительности и модернизацию существующих установок, что приведет к тому же результату. Мы сейчас находимся на пороге принятия решения, по какому пути пойти. Но и в том, и в другом случае к 2019 году у нас не будет дешевых темных нефтепродуктов.

BG: Выделение из «Башнефти» сервисных активов и Объединенной нефтехимической компании, которые зависели и продолжают зависеть от «Башнефти». На какой срок рассчитан переходный период, когда вы можете отказаться от приоритетного их обеспечения, с одной стороны, за- казав, с другой, сырьем?

А. К.: Это несколько разные вещи, давайте их разделим. Смысл выделения ОНХ в том, что эта компания планирует развивать нефтехимический бизнес, который не является для «Башнефти» профильным. Отношения, которые между нами существуют, — это поставки некоторых видов сырья, в том числе — параксилола. Эти отношения строятся на абсолютно рыночных условиях, и говорить о каком-то переходном периоде не приходится. Покупают по рынку — мы продаем. Не покупают по рынку — мы не продаем. Зависимость только в том, что и той, и другой стороне эти контракты выгодны. Если говорить о сервисной компании, которая сейчас называется «Таргин», то вы абсолютно правы: действительно есть зависимость этой компании от наших заказов, как, впрочем, есть и наша зависимость от «Таргина», поскольку конкурентный рынок нефтесервисных услуг в Башкирии пока не развит. Поэтому суть наших взаимоотношений состоит в том, что на три года мы гарантировали «Таргину» около 70% физических объемов заказов «Башнефти». Мы приобретаем эти услуги по рыночным ценам, которые определяются по итогам открытых тендеров на оставшиеся 30% наших заказов. После переходного периода доля «Таргина» в контрактах «Башнефти» будет постепенно снижаться.

BG: Вы прогнозируете это, основываясь на качестве или на стоимости услуг этой компании?

А. К.: Мы хотим иметь больше разных подрядчиков и не полагаться на одного. «Таргин», в свою очередь, хочет иметь больше заказчиков в разных регионах России и тоже не полагаться на одного. Это правильный подход со стороны обеих компаний.

BG: «Башнефть» остается владельцем гостиницы «Башкортостан», которая сейчас реконструируется, но в августе передала ее в управление «Интуристу». Как долго вы планируете держать этот актив за собой?

А. К.: Конечно, это непрофильный для нас актив. Нефтяной компании совершенно ни к чему владеть гостиницами. Мы пока не прекратили участие в гостинице «Башкортостан», потому что в 2015 году в Уфе состоится саммит ШОС и БРИКС, и у нас есть обязательства перед республикой, что эта гостиница будет нами реконструирована. Мы эти обязательства выполним, после чего

рассмотрим вопрос, кто может стать новым собственником отеля.

BG: С начала года «Башнефть» неоднократно повышала цены на бензин на своих заправках. Последовало разбирательство в региональном управлении ФАС. Уверены ли в «Башнефти», что все было сделано по закону?

А. К.: Мы всегда работаем в соответствии с правилами, которые устанавливаются государством. Рост цен на наших заправках укладывается в рамки инфляции и повышения акцизов в этом году. Если сравнить сегодня цены на высокооктановые автобензины на наших АЗС, то они ниже, чем у наших конкурентов, которые сопоставимы с «Башнефтью» по масштабам деятельности и качеству услуг.

BG: Встречаетесь ли вы с руководством республики? Какие темы обсуждаете?

А. К.: С президентом Башкирии Рустэмом Закиевичем Хамитовым мы встречаемся регулярно. Естественно, Рустэма Закиевича интересует, что мы собираемся делать, каковы наши планы с точки зрения добычи, переработки, количества рабочих мест, объема налогов, который мы планируем платить в бюджет. У нас тоже бывают некоторые вопросы, которые связаны, например, с отведением земель для проведения сейсмических работ. Все проблемы решаются абсолютно в деловом, рабочем порядке. Иногда встречи носят чисто информационный характер. Я заезжаю к президенту, рассказываю, что происходит в компании.

BG: Несколько сотрудников «Башнефти» в прошлом году были избраны в Курултай. Дает ли это представительство какой-то ощутимый эффект?

А. К.: Мы не рассматривали участие наших сотрудников в Курултае с точки зрения интересов компании. Это личное дело каждого сотрудника. Думаю, с точки зрения республики, избирателей это было правильное решение, потому что депутатами стали квалифицированные люди, которые хорошо понимают, какие проблемы и задачи стоят перед промышленностью и республикой, умеют их решать. С точки зрения «Башнефти» я сознательно дистанцируюсь от работы наших сотрудников в Курултае. Считаю, что компания никоим образом не должна участвовать в политике.

BG: Недавно истек срок соглашения между «Башнефтью» и Фондом поддержки социальных программ правительства республики, в который компания делала ежегодные отчисления. Будет ли пролонгировано это соглашение и в каких объемах?

А. К.: Мы продолжим благотворительную поддержку социальных проектов в республике. В этом году размер финансирования на эти цели запланирован на уровне 1,1 млрд рублей.

BG: Отслеживаете ли вы, на что тратятся эти деньги?

А. К.: Эти средства идут на совершенно конкретные объекты, есть их согласованный перечень. Конечно, мы видим результат — построенные школы, больницы, спортивные сооружения и многое другое. Мы искренне считаем, что социальная ответственность — одна из важнейших составляющих нашей работы.

БЕСЕДОВАЛА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА

«РУСТЭМА ЗАКИЕВИЧА (ХАМИТОВ — BG) ИНТЕРЕСУЕТ, ЧТО МЫ СОБИРАЕМСЯ ДЕЛАТЬ, КАКОВЫ НАШИ ПЛАНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОБЫЧИ, ПЕРЕРАБОТКИ, КОЛИЧЕСТВА РАБОЧИХ МЕСТ, ОБЪЕМА НАЛОГОВ. У НАС ТОЖЕ БЫВАЮТ НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ, НАПРИМЕР, С ОТВЕДЕНИЕМ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СЕЙСМИЧЕСКИХ РАБОТ»