



ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«НЕФТЬ И ГАЗ»

ПЕРЕЛОМНЫЙ ГОД

Это удивительный год для экономики. Отчасти, конечно, вынужденно. Как, например, принятие решения об обнулении экспортных пошлин для восточносибирской нефти. Разумеется, это даже не столько экономическое, это, прежде всего, политическое решение, благодаря которому будут выполнены азиатские нефтяные контракты, то есть состоится новое для России экспортное направление. В этом же году начались первые поставки в Японию сахалинского газа с первого российского завода СПГ. Таким образом, у нас складывается экономически адекватная альтернатива европейским традиционным энергопоставкам.

Что важно. Потому что общими усилиями западных СМИ скоро «Газпром», который занимает четверть европейского газового рынка, будут пугать европейских детей. Причина прозаична — конкуренция капиталов. Из десяти крупнейших в мире в этом году сделок M&A три совершены с участием наших компаний. Кроме того, сразу несколько российских компаний (ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть») во время кризиса занялись скупкой в Европе нефтеперерабатывающих мощностей.

И не только потому, что кризис — лучшее время для покупки подешевевших активов. Главное, что преодоление кризиса возможно именно за счет технологического развития, приобретения конкурентных преимуществ, что было менее важно в период высоких цен на энергоносители.

Российские компании и отечественная экономика в целом делают все то же, что и самые агрессивные экономики мира. Причем не только за рубежом, но и внутри страны. Например, 31 июля началось строительство на Дальнем Востоке «газового ВСТО».

Кризис всех заставил быть активнее. 13 июля в Анкаре было подписано межправительственное соглашение по газопроводу Nabucco, главной альтернативе российскому Nord Stream. В этом году Великобритания ввела в действие инфраструктуру по приему СПГ и его регазификации и уже приняла первый танкер со сжиженным газом из Катара. Даже Туркмения готовится в конце года ввести новый газопровод в Иран и начала разработку нового месторождения на китайский кредит. Из упомянутой уже десятки крупнейших мировых сделок еще три принадлежат американцам, три — китайцам, одна — британцам. То есть конкуренты не дремлют. Интересный год.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НОВЫЕ ЛИДЕРЫ

РЫНОЧНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ НАЧАЛИ ГОТОВИТЬСЯ К ЛУЧШИМ ВРЕМЕНАМ. ТО ЕСТЬ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ В НАИБОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОРИЕНТИРОВАННЫ НА ДОСТИЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, УМЕЮТ ГИБКО РЕАГИРОВАТЬ НА МЕНЯЮЩУЮСЯ ОБСТАНОВКУ. ВО ВРЕМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПРЕИМУЩЕСТВО ПОЛУЧАЮТ ТЕ, КТО УМЕЕТ ЛУЧШЕ ДОБЫВАТЬ, ЛУЧШЕ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ И ЛУЧШЕ ПРОДАВАТЬ. ЮРИЙ КОГТЕВ, ВИКТОРИЯ САДЫКОВА, RUSENERGY



БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ Лидером по росту рейтинга оказался НОВАТЭК (+0,62). Анализируя его операционные показатели за первое полугодие, Владимир Веденеев из Банка Москвы особо отметил то, что компания сумела увеличить продажи конечным потребителям во втором квартале 2009 года на 25,6% по отношению к первому кварталу 2009 года. В то же время продажи газа на скважине сокращены на 45%.

За счет этого доля продаж конечным потребителям выросла до 75% (по сравнению с 53,7% в первом квартале).

Аналитики объясняют это тем, что в апреле 2009 года НОВАТЭК пересмотрел условия договора о реализации природного газа с одним из крупных трейдеров и перевел продажи с ним на базис поставок непосредственно в регионах потребления газа. Иными словами, НОВАТЭК воспользовался кризисом, чтобы избавиться от посредников и выйти на конечного потребителя. В итоге средние цены реализации компанией природного газа конечным потребителям во втором квартале 2009 года увеличились на 4,8% по отношению к первому кварталу 2009 года. При этом возросли и транспортные расходы. Но независимость, как правило, окупается.

«Несмотря на снижение спроса на газ во втором квартале, НОВАТЭКу удалось увеличить финансовые показатели за счет значительного роста продаж углеводородов», —

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС ГОСКОРПОРАЦИЙ, НЕ ОСТАВЛЯЮЩИЙ ЧАСТНЫМ НЕФТЕГАЗОВЫМ КОМПАНИЯМ ШАНСОВ УДЕРЖАТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ ПРИ ВЫСОКИХ ЦЕНАХ, СЕЙЧАС НЕ РАБОТАЕТ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

говорит Владимир Веденеев. Для сравнения: добыча газа НОВАТЭКом в июне 2009 года снизилась на 3% по сравнению с июнем 2008-го. У «Газпрома», ставшего лидером по снижению рейтинга (−0,35), снижение составило 37%.

КУДРИН НЕ ДОГОНЯЕТ Умение продавать в полной мере требовалось и от нефтяников. В первом полугодии сложились благоприятные условия для экспорта сырой нефти. Цена на нефть в период с начала января до конца июня выросла на 64%, до \$68,6 за баррель. Кроме того, «ножницы Кудрина» в период растущих цен запаздывают и «очищенная» цена (netback) экспорта растет.

Об этом говорит, в частности, Дмитрий Лютягин из ИК «Велес Капитал». Он указывает на то, что экспортная пошлина с начала года стабильно росла, но отставала от роста цен на нефть. Это делало экспорт сырья наиболее выгодным направлением (в переработке маржа в первом квартале держалась на уровне ниже \$5 за баррель). Росту экспорта способствовало и падение спроса на нефтепродукты на внутреннем рынке.

В этих условиях неудивительно, что такая коммерчески ориентированная компания, как ТНК-ВР, увеличила экспорт нефти в первом полугодии на 14%, до 18,76 млн тонн, по сравнению с тем же периодом прошлого года. В то же вре-

НОВАТЭК НЕ СЛУЧАЙНО СТАЛ ЛИДЕРОМ РЕЙТИНГА РОССИЙСКОГО ТЭКА (+0,62). ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ КРИЗИСОМ, КОМПАНИЯ ИЗБАВИЛАСЬ ОТ ПОСРЕДНИКОВ И ВЫШЛА НА КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

мя экспорт в страны СНГ снизился на 17%, до 2,32 млн тонн, поставки на внутренний рынок — на 4,7%, до 3,02 млн тонн.

Одновременно ТНК-ВР уменьшила в январе—июне экспорт нефтепродуктов в дальнее зарубежье на 4,5%, до 8,68 млн тонн. Экспорт в страны СНГ вырос на 23%, до 1,98 млн тонн, поставки на внутренний рынок сократились на 17,5%, до 5,05 млн тонн. В компании объяснили снижение показателей реализации нефтепродуктов сокращением внутреннего спроса в первом полугодии 2009 года из-за кризиса.

Неудивительно, что рыночно ориентированные компании, чувствующие изменение конъюнктуры, уже начали готовиться к лучшим временам.

Аналитики положительно оценили решение совета директоров ТНК-ВР об увеличении инвестиционной программы на 2009 год на \$377 млн. Средства пойдут на интенсификацию работ на существующих месторождениях, а также на Уватском и Верхнечонском проектах.

По словам Дмитрия Лютягина, пересмотреть инвестиционную программу в сторону увеличения менеджменту помогла те-