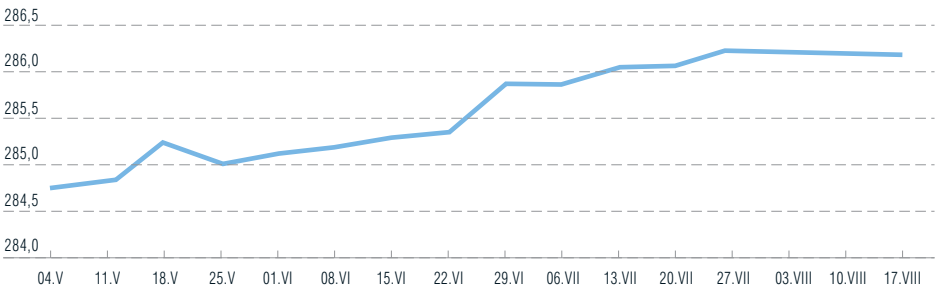


ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

кущая хорошая конъюнктура рынка энергоносителей. Эксперт прогнозирует, что при сохранении цен на нефть выше \$70 за баррель в третьем квартале инвестпрограмма увеличится еще на \$350–400 млн и ТНК-ВР сможет полноценно выполнить все свои планы по развитию нефтедобычи и переработки, а также создать задел на будущее.

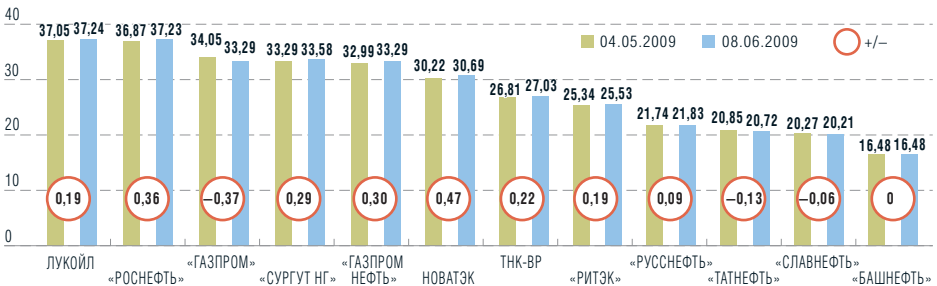
НА ПЕРСПЕКТИВУ Работает на перспективу и ЛУКОЙЛ, лидирующий в рейтинге с конца прошлого года (рост рейтинга за последние три месяца — +0,19). Аналитики позитивно оценили успехи компании в наращивании перерабатывающих мощностей на юге и севере Европы. Денис Борисов из ИФК «Солид» напоминает, что в июне ЛУКОЙЛ договорился о покупке у французской Total 45% в НПЗ TRN в Нидерландах. В прошлом году ЛУКОЙЛ приобрел 49% в итальянской компании ERG, управляющей нефтеперерабатывающим комплексом ISAB на Сицилии. Завод в Голландии ежегодно перерабатывает 8,5 млн тонн Urals, но главная его ценность — в гидрокрекинге. Это один из крупнейших заводов в районе Роттердама для переработки мазутов, вакуумного газойля — полуфабрикатов, которые экспортирует ЛУКОЙЛ, используя терминал в Высоцке в Ленинградской области.

СНИЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ Иной подход продемонстрировала компания «Татнефть». Она в январе—июне экспортировала 8,35 млн тонн нефти, что на 1,2% меньше, чем в первом полугодии 2008 года. В том числе в дальнее зарубежье «Татнефть» поставила 7,28 млн тонн собственной нефти (снижение на 6,8%), в ближнее — 1,08 млн тонн (рост в 1,7 раза). На внутреннем рынке «Татнефть» реализовала 4,76 млн тонн нефти, что на 7,1% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Иными словами, маркетинговые специалисты «Татнефти» действовали в направлении, прямо противоположном тому, которое выбрали их коллеги из ТНК-ВР. В ИК «Велес Капитал» объясняют эти расхождения тем, что «Татнефть» была вынуждена увеличить продажи сырой нефти на территории России из-за заключенных ранее контрактов. Кроме того, осуществлялись поставки по контрактам с равной доходностью, так как цены на сырую нефть на внутреннем рынке имели схожую динамику с ценами на нефть на мировом рынке.



СУММАРНЫЙ РЕЙТИНГ ДОЛГОСРОЧНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

ИСТОЧНИК: RUSENERGY.



РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

ИСТОЧНИК: RUSENERGY.

Сравнение финансовых результатов по МСФО позволит понять, у какой компании коммерческая политика оказалась эффективнее. Но уже сейчас можно заключить, что данные «Татнефти» по РСБУ не впечатляют. Выручка в первом полугодии снизилась по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 25% — до 101,2 млрд рублей, прибыль от продаж — на 26%, до 38,3 млрд рублей. Особенно низкие показатели пришлось в второй квартал. Как указывает Денис Борисов, чистая прибыль «Татнефти» во втором квартале составила 11,8 млрд рублей против 22,2 млрд рублей в предыдущем квартале.

В ПРОТИВОФАЗЕ Что же касается госкорпораций, то «Газпром», например, действует в противофазе, снижая капитальные вложения в развитие бизнеса на ближайшие годы и откладывая сроки запуска стратегических месторождений. В частности, рассматривается вопрос о переносе сроков запуска Бованенковского месторождения

на полуострове Ямал. В меморандуме к выпуску евробондов, выпущенном в июле, содержится намек на возможность задержки с освоением Штокмана. С одной стороны, компанию можно понять. Добыча газа на основных месторождениях падает на 20 млрд куб. м в год, а реализация газа в 2009 году снизится как минимум на 40–50 млрд куб. м. Таким образом, компания сэкономит на капитальных вложениях, так как ее мощности по добыче сегодня являются избыточными. Однако аналитики уверены, что в долгосрочном плане перенос ввода Бованенковского месторождения может сказаться негативно. «Если спрос на газ восстановится так же быстро, как падал, то «Газпрому» будет сложно справиться с ростом потребности в газе только за счет имеющихся мощностей», — говорит Дмитрий Лютягин. К тому же могут быть потеряны темпы завоевания рынка Западной Европы (где к 2025 году ожидается снижение доли собственного производства с нынешних 40%

до 19%, а на высвобождающуюся долю может претендовать и «Газпром»).

Аналитик напоминает, что газовая монополия уже несколько раз переносила начало работ по ямальскому проекту, поэтому возможности новых переносов запуска месторождения ближе к контрольным датам не исключены: «Проект весьма сложный и дорогостоящий, на его запуск потребуется не один год. Поэтому концерну стратегически важно спешить с созданием инфраструктуры региона».

РЫНОК ПОКАЖЕТ При высоких ценах на нефть административный ресурс госкорпораций не оставляет частным нефтегазовым компаниям шансов на удержание лидирующих позиций в отрасли. Но во времена экономического кризиса картина меняется. За последние три месяца наиболее существенно укрепили свои позиции в рейтинге долгосрочной инвестиционной привлекательности, составляемом агентством RUSENERGY на основании оценок аналитиков, те компании, которые в наибольшей степени ориентированы на достижение коммерческих результатов, обладают умением гибко реагировать на меняющуюся обстановку. Как долго им удастся демонстрировать свои конкурентные преимущества, зависит от рыночной конъюнктуры. Сейчас она, судя по всему, постепенно восстанавливается. Если цены на нефть продолжат повышаться, вал экспортных доходов позволит гигантам ТЭКа скрыть любые недочеты и проявления неэффективности. Но прошедший период наглядно показал, кто в отрасли лучше защищен от кризисных явлений. Поэтому именно рыночно ориентированные компании, чувствующие изменение конъюнктуры, уже начали готовиться к лучшим временам. ■

В составлении рейтинга принимают участие: Дмитрий Александров (ИК Financial Bridge), Денис Борисов (ИФК «Солид»), Владимир Веденеев (Банк Москвы), Владимир Детинич (ИФ ОПМА), Дмитрий Дзюба (банк «Зенит»), Дмитрий Лютягин (ИК «Велес Капитал»), Константин Комиссаров (группа компаний «Регион»), Виталий Крюков (ИФД «Капиталь»), Максим Шейн (ИК «Брокеркредитсервис»). Рейтинг составлен агентством RusEnergy.



ГРУППА ЧТПЗ

новые реки России

www.chtpz-group.ru

Официальный дистрибьютор
ЗАО ТД «Уралтрубосталь»
Филиал в г. Москва: +7 (495) 775-35-55
Филиал в г. Первоуральск: +7 (34392) 7-60-90
Филиал в г. Челябинск: +7 (351) 255-61-17