# Газовый пузырь

**проект**

*(Окончание. Начало на стр. 13)*

Так как в ходе подготовки проекта Total и «Газпром» разработали принципиально разные варианты технического решения. Французская сторона считала эффективной транспортировку газа и конденсата на берег по одной трубе (с разделением их на берегу), а российская — отделение конденсата от газа сразу на добывающем судне и отгрузку его там же. Три года участники проекта рассматривали различные схемы, и в апреле 2011 года совет директоров Shtokman Development одобрил одну из них, аналогичную варианту Total. Однако даже после этого участники проекта не смогли принять инвестиционное решение.

Первоначально его планировалось утвердить в конце 2009 года — начале 2010 года, в 2013-м начать поставки трубопроводного газа, а в 2014-м — сжиженного (СПГ). Но в 2010 году совет директоров Shtokman Development перенес срок запуска на 2016–2017 годы. По новому плану окончательное инвестрешение о производстве трубопроводного газа планировалось принять в марте 2011 года, а об СПГ — до конца 2011 года. В итоге компании отложили срок сначала на декабрь 2011 года, затем еще два раза переносили его: на первый квартал и конец первого полугодия 2012 года.

Но разногласия внутри Shtokman Development этим не исчерпывались. Как рассказывали источники „Ъ“, участники проекта неоднократно обсуждали вопрос о переносе не только сроков принятия инвестрешения, но и запуска добычи на месторождении. Инициатором этого, по заверениям собеседников „Ъ“, был «Газпром». Однако в самой монополии всегда это отрицали и говорили, что сроки запуска месторождения будут соблюдены.

AP PHOTO/GREENPEACE

**Активисты Greenpeace покидают буровую нефтяную платформу «Приразломная» компании «Газпром нефть шельф» после 15 часов пребывания на ней. То есть арктические проблемы «Газпрома» не ограничиваются смутным будущим Штокмановского газового месторождения. А льготное налогообложение на добычу нефти и газа не закрывает всех вопросов**

Впрочем, в феврале 2011 года заместитель руководителя Роснедр Петр Садовник сообщил, что «ввод в эксплуатацию Штокмана может быть перенесен на 2018 год по просьбам участников проекта».

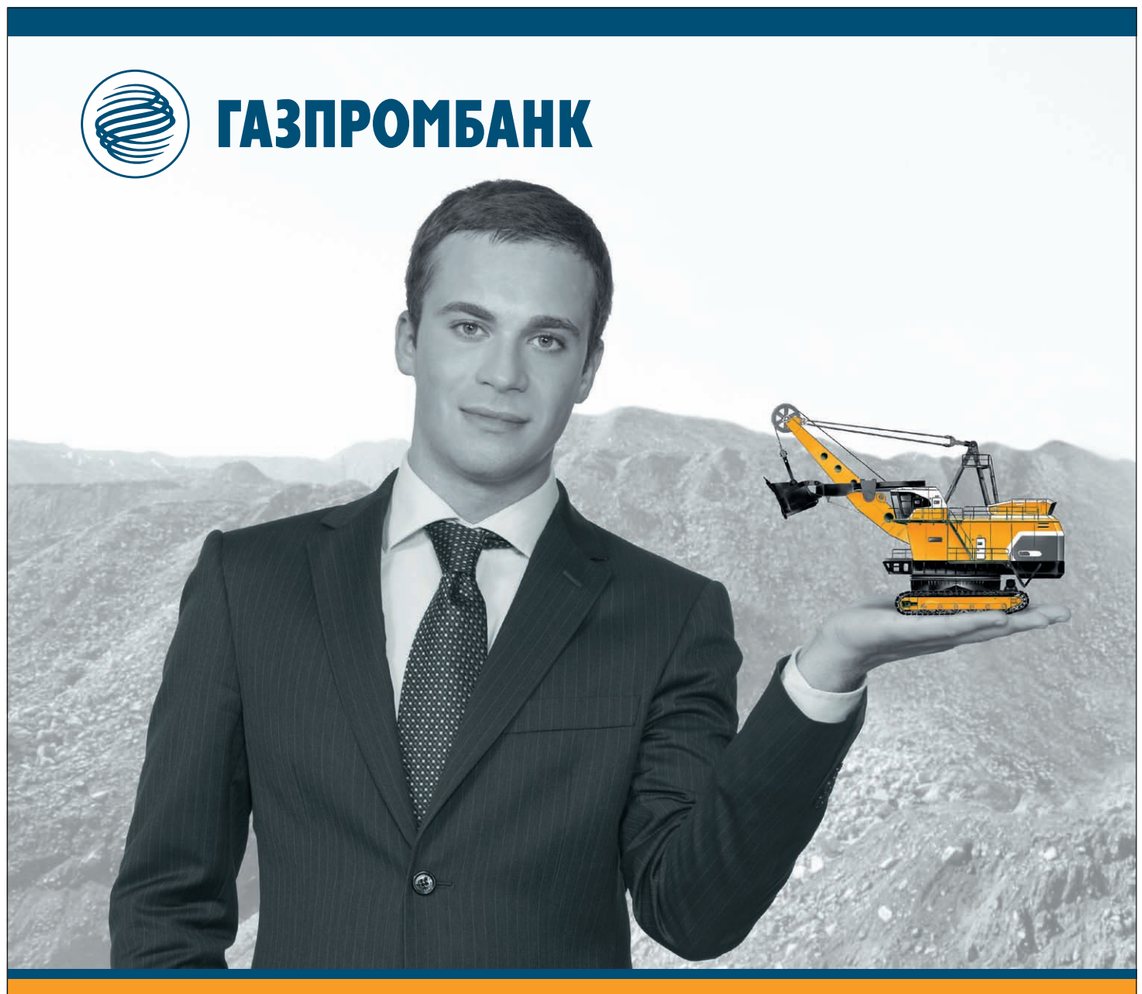
Теперь, уверены эксперты, проект будет отложен наверняка. И, может быть, даже не на два года, а на более поздний срок. Во-первых, основные договоренности «Газпрома» с партнерами по компании больше не действуют. Срок акционерного соглашения между участниками закончился 30 июня. По его условиям если компании не примут до этого времени инвестрешение, иностранные компании обязаны вернуть свои доли «Газпрому». Это уже сделал Statoil. По словам представителя норвежской компании Яник Линдбек, компания передала свои акции монополии, но хочет «продолжить работать в проекте, рассчитывая на его рентабельность». При этом глава Statoil Хельге Лунд и старший вице-президент по Европе и Азии Кюдланд Торгейр вышли из состава совета директоров Shtokman Development. На проекте Statoil потеряла около $340 млн инвестиций, которые по условиям соглашения возвращены не будут. В отчете за второй квартал компания уже отразила свои вложения в Штокман как финансовые расходы. Total еще сохранила свою долю и рассчитывает остаться в проекте.

Источники „Ъ“ еще в прошлом году говорили о возможной смене партнера в Штокмане. Причем сначала возможным кандидатом на выход из проекта называлась Total, у которой есть доля в другом шельфовом проекте — «Ямал СПГ» НОВАТЭКа. Однако Total сохранила место на Штокмановском месторождении. А ни один из возможных новых партнеров «Газпрома» (а среди них называли ExxonMobil и Shell) не готов входить в проект с небольшим пакетом, а Total отдавать часть своей доли не готова. Некоторые эксперты на рынке даже предполагают, что стороны специально дотянули до завершения срока акционерного соглашения, чтобы полноправно получить долю Statoil. Пока, по данным источников, активных переговоров о вхождении в Штокман «Газпром» ни с кем не ведет.

Это связано со второй и главной проблемой Штокмановского месторождения, которая продолжала обостряться год от года — снижением спроса на газ и попытками большинства потребителей «Газпрома» найти альтернативные источники поставок. Из-за этого новые дорогостоящие проекты теряют смысл, а «Газпром» вынужден снижать даже текущую добычу. Так, 8 августа она упала ниже минимума 2011 года — до 988,7 млн куб. м. Упал и общий объем добычи. С начала года (по состоянию на 8 августа 2012 г.) «Газпром» добыл 294 млрд куб. м, или на 6% меньше уровня аналогичного периода прошлого года. Экспорт газа в дальнее зарубежье уже два месяца находится на уровне 2011 года и отстает от прошлогоднего графика на 10 млрд куб м. Александр Назаров из Газпромбанка подтверждает, что при такой конъюнктуре проект Штокмановского месторождения «Газпрому» не нужен. К тому же компания параллельно вводит другие новые месторождения, например Бованенковское.

По сути, развал проекта связан во многом с тем, что, пока компании-участницы пытались утвердить технологические схемы, рынок газа существенно изменился. В частности, если раньше точкой безубыточности проекта была цена нефти $80 за баррель, то сейчас с учетом изменения формулы цены большинства контрактов клиентов «Газпрома», инфляции и стоимости материалов она превышает $100 за баррель. И теперь, отмечают на рынке, «Газпрому» предстоит начинать все с начала: искать партнеров в проект и договариваться с ними о схеме его разработки. При этом прогнозы развития газового рынка делают перспективы запуска Штокмана в ближайшие годы все менее реалистичными.

**Ольга Мордюшенко**


ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):
- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8 495 913 74 74

www.gpbl.ru
8 495 719 13 96

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»


# Сжижение расходной части

**технологии**

По некоторым оценкам, к 2015 году рынок потребления автогаза может увеличиться на 2 млн тонн, или примерно на 70%. Этому могут способствовать вступившие летом в силу поправки к федеральному закону «О внесении изменений в федеральный закон „Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности“ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которые сводятся к тому, что теперь использование муниципальным транспортом газомоторного топлива будет считаться одним из способов повышения энергоэффективности.

По оценкам СИБУРа, на сжиженном углеводородном газе (СУГ) в России ездит около 1 млн автомобилей, что составляет примерно 2,7% автопарка страны. Ежегодно они потребляют около 2,5 млн тонн топлива. «Это в несколько раз больше чем в 1990-е годы, но цифры в сравнительном выражении все равно скромные»,— говорит зампред компании Кирилл Шамалов. Скромные они в сравнении, например, с Польшей, где около 6 тыс. действующих АГЗС и на 1 тыс. жителей приходится 48 тонн СУГ, тогда как в России аналогичные показатели — 3 тыс. и 18 тонн соответственно. Например, в Турции все такси работают на газе. «Это показывает, что на авторынке в России у СУГ внушительный потенциал для роста»,— считает господин Шамалов.

Глава «Газпрома» Алексей Миллер оценивает рынок автогаза примерно в 3 млн тонн. По прогнозам топ-менеджера, к 2015 году потребление автогаза может увеличиться примерно на 2 млн тонн.

Гендиректор СИБУРа Дмитрий Конов говорит: «Стратегия СИБУРа направлена на переработку побочного для нефтегазовых компаний углеводородного сырья, в том числе попутного нефтяного газа. Все наши инвестиционные проекты рассчитаны на то, чтобы вовлекать в нефтехимию все большие объемы СУГ. Однако в настоящее время из 10–11 млн тонн СУГ, ежегодно производимых в России, лишь 40% идет на нефтехимию, 30% — на коммунально-бытовое потребление, 30% составляют экспортные поставки».

Представитель ЛУКОЙЛа рассказывает о планах компании по развитию розничной продажи газомоторного топлива. У ЛУКОЙЛа уже есть сеть многотопливных АЗС в ряде регионов — Волгоградской, Астраханской областях, где можно заправлять не только транспорт, но и бытовые баллоны. В 2011 году в розницу было продано 148 тыс. тонн газового топлива. «Сейчас компания работает над разными вариантами развития этого бизнеса»,— добавляет представитель ЛУКОЙЛа.

● *До середины текущего года рынок газомоторного топлива фактически регулировался документом, принятым еще в 1993 году. Согласно постановлению правительства, предельная отпускная цена газомоторного топлива должна составлять не больше 50% от бензина Аи-76.*

В Минэнерго посчитали, что, заправившись на 500 руб., автомобилист на СУГ доедет до Брянска или Нижнего Новгорода (около 370 км), а на бензине Аи-92, Аи-95 за эти деньги едва дотянет до Рязани (около 180 км), при этом Аи-98 хватит только на Подмосковье (около 160 км). Таким образом, СУГ в рознице вдвое дешевле Аи-92 при схожих показателях расхода на 100 км.

СИБУР и «Газэнергосеть» еще весной приступили к реализации пилотного проекта по переводу общественного транспорта на газомоторное топливо в Нижегородской области. Подобные эксперименты проходят и в других регионах. Например, в Ставропольском крае. Частичный перевод общественного транспорта на газ практикуется и в столице.

**Во всем мире владельцам автомобилей, которые ездят на газе, каждая заправка обходится примерно вдвое дешевле бензиновой. Тем не менее на сжиженном углеводородном газе в России ездит всего около 1 млн автомобилей, что составляет лишь 2,7% автопарка страны** ФОТО AFP

Если сейчас действительно начнется увеличение спроса на газомоторное топливо, то автомобильные компании готовы будут этот спрос удовлетворить. По свидетельству представителя ГАЗа, компания готовы производить любое количество автобусов (работающих на метане) марки ЛиАЗ в соответствии с потребностями рынка. Такие автобусы уже поставлялись в Москву, Волгоград, Рязань, Тольятти, Новгород, Санкт-Петербург, Якутск. По словам представителя КамАЗа, компания в партнерстве с «Раритек» пока производит в год несколько сот автомобилей, работающих на газе, но у нее есть возможность увеличить выпуск до нескольких тысяч в год. При этом, отмечает представитель КамАЗа, важное отличие газовых автомобилей от работающих на других видах топлива в том, что они уже соответствуют экологическому стандарту «Евро-5». «Это очень позитивное решение, соответствующее международной практике. Перевод транспорта на газ позволяет не только существенно снизить транспортные издержки, но и улучшить экологические характеристики автомобилей»,— соглашаются в группе ГАЗ, которая в 2012 году планирует произвести порядка 5 тыс. легких коммерческих «Газелей бизнес».

Впрочем, чтобы перевод общественного транспорта на газомоторное топливо выглядел более привлекательным, необходимы энергосервисные договоры. По словам господина Шамалова, одной из проблем, затрудняющих широкое внедрение газомоторного топлива, стало сокращение субсидий, выделяемых автотранспортным предприятиям, осуществляющим пассажирские перевозки по регулируемым ценам, на величину экономии, получаемой за счет перевода транспорта на более дешевое газовое топливо. «В таких условиях автотранспортным предприятиям просто невыгодно было переходить на газ»,— говорит Кирилл Шамалов. Тогда СИБУР и «Газэнергосеть» предложили механизм энергосервисных договоров, которые позволяют предприятиям на определенный период сохранять сэкономленные средства на развитие.

По мнению представителя ЛУКОЙЛа, рынок в целом пока не готов к активному переходу на газ, потому что «в России гораздо меньше автомобилей, способных работать на газе. Не все автовладельцы готовы переоборудовать свои машины, и общественный транспорт продолжает в основном потреблять бензин и дизель». Кроме того, автопроизводителям приходится сталкиваться с неразвитой инфраструктурой, в частности с отсутствием равномерной сети покрытия территории РФ метановыми заправками. К тому же «автопредприятия должны иметь оборудование, необходимое для эксплуатации газобаллонных транспортных средств, чтобы оно могло автономно обслуживать свой подвижной состав. Необходимо провести и переобучение персонала, обеспечить обязательное прохождение аттестации работников по обслуживанию газобаллонного оборудования, которое имеет свою специфику по сравнению с дизельным оборудованием»,— отмечает представитель ГАЗа.

**Кирилл Мельников**

## ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ ТРАНСПОРТ

Единственным настоящим ответом «Газпрома» на уменьшение спроса на его газ в Европе сейчас можно назвать активные попытки газовой монополии по развитию газового транспорта. То есть компания пытается покуситься на исконно нефтяную вотчину.

Сейчас «Газпром» ведет переговоры с автомобильным заводом Amo Plant о тестировании на территории Латвии автобусов, использующих в качестве топлива сжиженный природный газ. А представитель «Газпрома» на прошедшем мировом Газовом конгрессе предложил международный проект, целью которого является расширение инфраструктуры обслуживания газовых заправок, а также принятие дополнительных мер, направленных на расширение номенклатуры производства транспортных средств.

Наиболее привлекательные условия для технологического прорыва в этом направлении сложились сейчас в США. В последнем сообщении для инвесторов Chesapeake Energy, ключевого американского газодобытчика, можно найти данные о зависимости цен на заправках от роста стоимости газового сырья в США. Если цена на спотовом рынке будет $4 за 1 тыс. куб. фунтов (сейчас порядка $2,5), то стоимость сжатого и сжиженного газа на заправках будет соответственно $1,5 и $2 за эквивалент галлона дизеля. Если цены на природный газ вырастут в три раза, до $12 за 1 тыс. куб. фунтов, то цены на газовое топливо предположительно увеличатся только в полтора раза. И окажутся все равно ниже бензиновых ($3,7 за галлон).

Главной проблемой перехода на газовое топливо остается пока дороговизна переоборудования автомобилей. Но потенциал роста при успешной популяризации топлива очень привлекателен. Неудивительно, что надежды «Газпрома» связаны с газовым транспортом.

**Виталий Громадин,** «Арбат Капитал»

## КОНКУРЕНТНЫЕ СЕТИ

**Для успешного развития розничных независимых автозаправочных сетей, утверждает в беседе с „Ъ“ генеральный директор компании ТРАССА ОЛЕГ АЛЕКСЕЕНКОВ, нужны только конкуренция и контроль качества продукции и услуг.**

● *ООО «Компания ТРАССА» управляет в Москве и Московской области несколькими десятками автозаправочных комплексов с сетью супермаркетов и кафе, а также рядом сопутствующих предприятий и нефтебазой. Общий оборот компании в 2011 году превысил 7 млрд рублей.*

**— На независимые сети АЗС приходится около 40% розничного топливного рынка страны. А какова тенденция? Вертикально интегрированные нефтегазовые компании (ВИНК) побеждают или независимые сети сохраняют свои позиции?**

— ВИНК хотели бы поделить весь рынок, но их возможности пока отстают от спроса. И в тех регионах, где предложение превышает спрос, появляются условия для конкуренции и, соответственно, образования независимых сетей АЗС. Пример — рынок Москвы и Московской области, где мы работаем. Другое дело, что конкуренция наиболее заметна все же в розничном секторе: здесь много сетей АЗС, предлагающих одинаковые продукты и услуги. А вот в оптовом звене ситуация противоположная. Здесь роли распределены между несколькими крупными игроками, и когда соотношение сил по тем или иным причинам начинает меняться, это сразу отражается и на розничном рынке. В том числе в масштабах региона (например, Москвы и Подмосковья).

Оптовики начинают бороться за клиентов в лице независимых АЗС, а значит, у последних появляется возможность приобретать нефтепродукты по более низким ценам. А в регионах, где оптовый рынок более монополизирован, ВИНК объективно имеют преимущество и независимые операторы находятся в заведомо проигрышной позиции. Им просто неоткуда брать продукт по конкурентоспособной цене. Так что основные факторы, влияющие на жизнеспособность независимых сетей и позиции ВИНК,— это показатели спроса и степени монополизации топливного рынка в конкретном регионе. Чем они ниже, тем больше возможностей у ВИНК развивать свой сегмент. Самый большой недостаток ВИНК — это сложность управления, неспособность оперативно реагировать на рыночную ситуацию. В этом ключевое преимущество независимых АЗС над вертикально интегрированными сетями. Парадокс заключается в том, что, сколько бы мы ни говорили о качестве топлива (а именно этот критерий зачастую является основным при выборе потребителем той или иной АЗС), на самом деле это вопрос вторичный. Важно не то, насколько качественно продукт произведен — сейчас это способны обеспечить все нефтеперерабатывающие заводы, а в какой степени это качество сохранено! ВИНК не удается так хорошо контролировать качество топлива по всей логистической цепочке, как розничным сетям. И в этой связи преимущества ВИНК — надежность поставки и возможность сыграть на ценах — проигрывают таким качествам независимых операторов, как оперативность менеджмента, более жесткий подход к контролю качества продукта и попытки сегментироваться созданием дополнительных услуг и сервисов.

**— Нуждаются ли независимые сети в помощи со стороны государства?**

— На мой взгляд, поддержка розничного рынка сегодня вполне достаточна. Существуют биржи нефтепродуктов, на которых ВИНК продают свой товар. Нацеленность нефтяных компаний на работу с конечными потребителями исключает из цепочки посредников, завышающих цену. ГАМК довольно эффективно мониторит рынок на предмет ценовых сговоров. Что же касается различных льгот и преференций, то, по моему убеждению, в розничном сегменте нефтепродуктов они совершенно нецелесообразны. Единственное, в чем мы нуждаемся, так это в росте реальной конкуренции на оптовом рынке!

**Интервью взял Афанасий Сборов**

**«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Нефть и газ»).** Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Дмитрий Сергеев** — генеральный директор «Коммерсантъ-Холдинг» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» **Эдвард Опп** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Владислав Дорофеев** — выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Галина Дицман** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198