нефть и газ практика

«Северный поток» сомнений

транзит

Вторая ветка «Северного потока», возможно, стала самым дорогим в истории человечества подарком на день рождения. И при этом одним из самых неэффективных мегапроектов новой России. При огромных затратах на этапе строительства транспортировка газа по трубопроводу «Северный поток» примерно втрое дороже транзита через Белоруссию и Польшу.

Золотой стык

На церемонии открытия второй ветки «Северного потока» 8 октября в бухте Портовой под Санкт-Петербургом российского президента Владимиру Путина ждали все присутствующие: сотрудники международного консорциума Nord Stream, VIP-гости, журналисты. Президент ограничился видеообращением, в котором отметил, что газ в Европу будет поставляться напрямую по кратчайшему маршруту и без транзитных рисков — «стабильно и бесперебойно». «Мы это гарантируем»,— убедительно сказал в своем обращении президент. Об экономических перспективах проекта в обращении президента не говорилось.

Мысль о стабильности и бесперебойности газовых поставок в своем выступлении повторил и глава «Газпрома» Алексей Миллер, добавив, что «от исключения транзитных рисков выиграют все». Также господин отметил, что запуск второй нитки газопровода своего рода подарок Владимиру Путину на день рождения.

Что касается второй нитки газопровода в качестве подарка, то завершение одного из этапов проекта такого грандиозного масштаба действительно большое событие, которое не зазорно приурочить ко дню рождения президента страны. Особенно если об этом проекте можно говорить в превосходных степенях: это самый протяженный морской подводный газопровод в мире; здесь работали самые мощные экскаваторы; «золотой стык» второй нитки газопровода, который соединил ее морской участок с береговым и наземной инфраструктурой на российском берегу, состоит из 42 слоев, а сварка этого уникального стыка продолжалась 21 час; компрессорная станция, установленная здесь «Газпромом»,— самая крупная в мире, а шиберные задвижки, которые изолируют газопровод от камер диагностических и очистных устройств, когда они не задействованы,— самые тяжелые в мире (102 тонны). Затраты на строительство «Северного потока» также под стать остальному: на сегодня они оцениваются в €7,5 млрд. Слова о масштабности этого проекта звучат особенно весомо, когда речь заходит об энергетической безопасности Европы, что, собственно, и было одной из тем сентябрьского телефонного разговора Владимира Путина с канцлером Германии Ангелой Меркель.

Смысл энергетической безопасности Европы после ввода в действие «Северного потока» заключается в том, что по обеим его ниткам Россия сможет поставлять в Европу до 55 млрд куб. м природного газа в год как минимум в течение 50 лет, практически минуя страны-транзитеры Украину и Белоруссию.

Напомним, газопровод «Северный поток» состоит из двух ниток протяженностью 1224 км и пропускной способностью 27,5 млрд куб м в год каждая. Проходя по дну Балтийского моря из российского Выборга до Грайфсвальда в Германии, газопровод способен обеспечить газом более 26 млн домохозяйств в странах ЕС. Именно поэтому Европарламент и Европейский совет присвоили газопроводу «Северный поток» статус приоритетного проекта, отвечающего интересам всей Европы. Оператором газопровода является компания Nord Stream AG. Предполагается, что газ по газопроводу «Северный поток» будет поступать на приемный терминал в Любмине (Германия), откуда он будет транспортироваться в Бельгию, Данию, Францию, Нидерланды, Великобританию и другие страны Европы.

Ранее предполагалось, что ресурсной базой для наполнения «Северного потока» станет в первую очередь Штокмановское газоконденсатное месторождение. Однако после того как «Газпром» остановил проект разработки Штокмановского месторождения, основной ресурсной базой природного газа для наполнения газопровода стало Южно-Русское месторождение (Ямало-Ненецкий автономный округ), лицензией на разработку которого владеет ОАО «Севернефтегазпром». Доказанные запасы природного газа Южно-Русского месторождения составляют более 1000 млрд куб. м, чего, как считается, вполне достаточно для снабжения европейских потребителей газом в течение многих лет.

Непремиальные ожидания

Однако даже теперь, когда началась промышленная транспортировка газа в Европу, споры о необходимости этого грандиозного проекта не стихают. По мнению руководителя направления «Мировая энергетика» Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» Татьяны Митровой, для России «Северный поток» — самый надежный маршрут поставок российского газа в страны северо-западной Европы, которые представляют собой наиболее приоритетный рынок с большими объемами потребления. Для потребителей же запуск трубопровода — это диверсификация маршрутов и повышение надежности их энергоснабжения, выполненная в большей степени за счет самого поставщика, что, естественно, не может не радовать потребителей.

Промышленная транспортировка газа в Европу по «Северному потоку» ясности в вопрос окупаемости проекта не внесла ФОТО ПАВЛА КАССИНА

Впрочем, главный мотив строительства «Северного потока» — политический, или, точнее, политэкономический. «Самым очевидным плюсом проекта является то, что Россия сможет реально гарантировать надежность поставок российского газа в Европу, что очень важно в условиях жесткой конкуренции. Кроме того, „Северный поток“ существенно расширяет возможности России для политического и экономического торга с Белоруссией и Украиной»,— считает Татьяна Митрова.

«Северный поток», так же, как «Южный поток», был задуман в основном для того, чтобы сократить объемы прокачки газа через Украину. Сомнение вызывает экономическая эффективность этих проектов. Вряд ли можно сказать, что затраты на проект «Северный поток» безоговорочно оправданны. В 2009 году «Газпром» экспортировал в Европу около 140 млрд куб. м газа, в планах же корпорации на 2020 год назывались 200 млрд куб. м экспортируемого газа. На сегодня, по оценке директора East European Gas Analysis Михаила Корчемкина, суммарная мощность действующих экспортных газопроводов после введения в строй второй нитки «Северного потока» составляет около 255 млрд куб. м газа в год. Если учесть намерения «Газпрома» строить третью и четвертую нитки «Северного потока», а также реализацию проекта «Южный поток», экспортные мощности «Газпрома» смогут возрасти до 374 млрд куб. м в год. В самом «Газпроме» утверждают, что гарантированные закупки до 2030 года составляют примерно 225 млрд куб. м в год. В то же время, по мнению экспертов, в ближайшее десятилетие объемы экспортных поставок в Европу, включая Турцию, вряд ли превысят 170–200 млрд куб. м газа в год.

В итоге получается, что экспортные трубы «Газпрома» могут оказаться незаполненными при полном отказе как от украинской ГТС, так и от белорусского транзита с принадлежащим, кстати, «Газпрому», газопроводом. Это притом, что, по подсчетам Михаила Корчемкина, стоимость транспортировки газа по трубопроводу «Северный поток» составляет порядка $75 за 1 тыс. куб. м, что втрое дороже транзита через Белоруссию и Польшу.

Альтернативные предложения

Реализация такого мегапроекта, как «Северный поток», еще лет пять-семь назад выглядела бы более логично: тогда можно было предположить, что все свои экспортные трубопроводы «Газпром» мог бы загрузить полностью. И заветная цель корпорации — полностью контролировать европейский газовый рынок — не казалась бы такой недостижимой. Теперь же ситуация очень изменилась: вводятся в разработку новые гигантские месторождения природного газа в Австралии, расширяется добыча сланцевого газа в Америке, ведется строительство огромного количества терминалов СПГ по всему миру.

«Идет расширение альтернативного предложения газа: в ближайшие шесть-восемь лет с очень приличными объемами на европейский рынок выйдут Канада, США и Австралия»,— полагает Татьяна Митрова. А все это ведет к тому, что у стран Европы в ближайшее время будет появляться все больше возможностей получать газ от сторонних производителей. И с большой долей вероятности — по более интересным для потребителей ценам, чем предлагаемые «Газпромом». Поэтому совсем не факт, что сегодняшние покупатели российского газа выберут все законтрактованные объемы.

На недавно проведенном в Сколково «Газовом дне» директор департамента газа, угля и электроэнергетики Международного энергетического агентства Ласло Варро заявил, что США практически готовы начать экспорт сжиженного природного газа: «В будущем американский газовый экспорт будет играть все большую и большую роль в экспорте газа». По его мнению, в среднесрочной перспективе США смогут экспортировать на европейский рынок до трети сегодняшних объемов российского экспорта газа. Кроме того, по его словам, сегодня экономика Европы переживает не лучшие времена и в этих условиях спрос на газ падает, а уголь становится конкурентным товаром, замещая дорогой газ и фактически смещая его с рынка.

Пока неизвестно, как долго в Европе может продлиться время угольной энергетики. Понятно, что использование угля противоречит экологическим принципам европейской энергетической политики и имеет смысл лишь с точки зрения краткосрочных перспектив. Но нельзя отмахнуться и от того факта, что в этих условиях Евросоюз уделяет огромное внимание солнечной и другим альтернативным источникам энергии.

Пакет мер по климату и энергетике, получивший неофициальное название «проект 20/20/20», считается на сегодня в Евросоюзе приоритетным проектом. Его реализация должна привести к повышению производства и потребления энергии, получаемой из возобновляемых источников, до 20% и энергоэффективности европейской экономики — на 20% к 2020 году. Ежегодные затраты на реализацию этого проекта оцениваются примерно в €15 млрд. Сам проект свидетельствует о достаточно серьезных намерениях стран Европы если не освободиться, то, как минимум, уменьшить зависимость энергетической безопасности Европы от стран-экспортеров, в частности России.

По словам руководителя программы изучения природного газа в Оксфордском институте энергетических исследований Джонатана Стерна, в последнее время природный газ в Европе становится все менее популярным в качестве топлива: «Очень немногие политики сегодня готовы поддерживать рост спроса на газ в Европе». Кроме того, по мнению господина Стерна, «Газпрому» все-таки придется задуматься о ценообразовании на газ, в противном случае российский газ в Европе будет оставаться одним из самых дорогих.

В подтверждение сказанного уже сегодня «Газпром» вынужден реагировать на недовольство европейских покупателей ценой на газ. В середине октября итальянская компания Eni заявила о намерении не продлевать истекающие контракты с «Газпромом», которые содержат условие take or pay («бери или плати»). Но пока «Газпром» ни разу не отказывался от этого условия и, судя по всему, не намерен делать это в ближайшем будущем. Тем не менее давление со стороны потребителей газа на российского газового монополиста растет. По признанию заместителя генерального директора «Газпром экспорта» Сергея Челпанова агентству «Прайм», объем поставок газа в дальнее зарубежье в 2012 году может сократиться и составить по итогам года 142–143 млрд куб. м против прошлогодних 150 млрд куб. м. Тенденция весьма неутешительная.

Константин Анохин

«ТЕОРЕТИЧЕСКИ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ МОЖНО ОТ ВСЕГО»

О возможности приобретения страховки от падения цены на нефть или газ в беседе с „Ъ“ рассуждает АЛЕКСАНДР ШАЙКИН, директор департамента развития страхования имущества, ответственности и финансовых рисков ЗАО «Страховая компания „Транснефть“».

● *Промышленное страхование, или страхование промышленного производства и инфраструктурных комплексов, предполагает совокупность видов страхования, осуществляемых холдингами и группами разных сфер промышленного производства, а также операторами инфраструктурных комплексов (такими, как «Транснефть», РЖД, «Газпром» и т. п.).*

— Насколько велик объем в стране корпоративного производственного страхования?

— Точной статистики по этому рынку не ведется. По приблизительным оценкам, его годовой объем (включая страхование жизни сотрудников) составляет несколько десятков миллиардов рублей. Это не самый крупный сегмент: вряд ли на него приходится более 5% общероссийских страховых сборов (исключая ОМС).

— В чем главный смысл и объективное содержание страховки грузов, например, при перевозке нефти по ж/д или транспортировке нефти по трубам?

— В России страхования перевозок нефти по магистральным трубопроводам не практикуется, при таком способе транспортировки существуют другие механизмы управления рисками. Страхование перевозок нефти железнодорожным транспортом осуществляется достаточно широко. Выгода от страхования для грузовладельца очевидна. Заключив договор страхования, он получает четко определенного и финансово устойчивого плательщика по возможным будущим убыткам, связанным с повреждением или утратой груза.

— Какова доля именно производственного страхования в вашем портфеле? И какова тенденция? Что наиболее популярно?

— На страхование крупных промышленных предприятий и операторов транспортной инфраструктуры приходится около 70% совокупных сборов нашей компании. Доля этих сборов в нашем портфеле страхования юридических лиц постепенно снижается. В частности, это происходит из-за динамичного развития и роста доли банковского страхования, ориентированного в большей степени на средний бизнес. Наиболее популярными видами страхования для крупных юридических лиц продолжают оставаться добровольное медицинское страхование, коллективное страхование персонала от несчастных случаев, страхование имущественного комплекса, страхование корпоративного автопарка и парка специальной техники.

— А как можно застраховаться от падения цены на нефть?

— Теоретически застраховаться можно от всего, что не запрещено законом, а страхование от падения цены на нефть закону не противоречит. Но на практике застраховать возникновение убытков от рисков воздействия неблагоприятной экономической конъюнктуры вряд ли получится. Причина — непредсказуемость, волатильность ситуации и огромные потенциальные убытки, для покрытия которых не хватит емкости российского страхового рынка. Перестраховать такие риски на Западе тоже вряд ли получится.

— Как может застраховаться газодобывающая компания, например, от падения спроса на газ?

— Скорее всего, тоже никак. Это непросчитываемые риски с колоссальными возможными убытками.

— Какие новые виды страховки вы предлагаете нефтегазовому рынку в 2013 году?

— Страхование предприятий нефтегазового комплекса уже сложившийся рынок — сложно придумать что-то принципиально новое с точки зрения видов страхования и покрытий. Новшества могут касаться скорее технологии заключения и исполнения договоров. Например, там, где возможно, мы отходим от стандартных договоров и стараемся подогнать условия договора под индивидуальные потребности клиента. Если это удобно клиенту, мы предлагаем заменить пообъектное страхование зонтичным. Среди других наших предложений — организация сюрвейерских обследований и выдача рекомендаций по снижению риска, внедрение управления качеством восстановительного ремонта и многое другое.

— Есть примеры в практике промышленного страхования, когда бы страховка спасла компанию?

— В качестве одного из таких примеров можно привести аварию на буровой платформе Deepwater Horizon. Страховщики компенсировали убытки большинству компаний, пострадавших в результате этого ЧП (кроме, конечно, BP, которой, вероятно, придется оплачивать вред, нанесенный окружающей среде). Для некоторых компаний эти убытки были весьма критичны, так как превышали 20% их годового оборота.

ТИПОЛОГИЯ ДОЛИВА

Каким образом в условиях перманентного кризиса способна выжить монокомпания, рассказывает в беседе с „Ъ“ ВЛАДИМИР СОКОЛОВ, исполняющий обязанности генерального директора компании «Трансойл», специализирующейся на перевозке нефти и нефтепродуктов. Среди клиентов компании крупнейшие структуры страны — «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть», «Роснефть» и Gunvor.

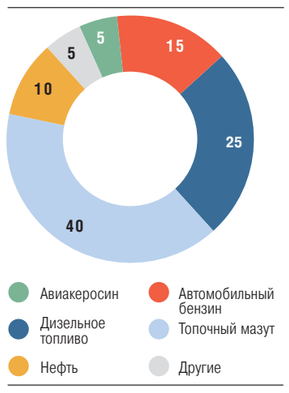
— Вы единственный в стране крупный оператор ж/д перевозок, который специализируется на одном виде грузов, почему?

— Мы долгое время не видели необходимости кардинально менять нашу бизнес-модель. По данным бенчмаркинг-отчетов, перевозка нефти и нефтепродуктов обладает непреложным преимуществом перед перевозками других товарных групп. Этот сегмент наиболее устойчив к кризисным проявлениям. При этом за последние 12 лет суммарный прирост погрузки основных видов грузов на железнодорожном транспорте составил лишь 21,5%, а нефти и нефтепродуктов — 68%. Получается, что выбранная стратегия вполне оправданна.

— Какова типология грузов? Каких становится больше, каких — меньше? Почему?

— Структура грузов компании меняется в соответствии с общим трендом — сокращением доли сырой нефти. Так, за девять месяцев прошлого года компания перевезла на 56% меньше сырой нефти по отношению к аналогичному показателю 2010 года. Это было обусловлено окончанием исполнения контракта с ОАО «НК „Роснефть“» на поставку нефти в КНР со станции Зуй. Тем не менее нам удалось компенсировать выпавшие объемы нефти другими грузами.

СТРУКТУРА ГРУЗОВ «ТРАНСОЙЛА» ИСТОЧНИК: «ТРАНСОЙЛ».



По итогам последней отчетности доля нефти в структуре грузов компании составила лишь 10%. Лидируют мазут и дизельное топливо: они занимают 40% и 25% соответственно. Отмечу также, что объемы светлых нефтепродуктов показали заметный рост — 6%. Появляются и новые виды продуктов: с января начнем транспортировку стабильного газового конденсата в направлении Усть-Луги.

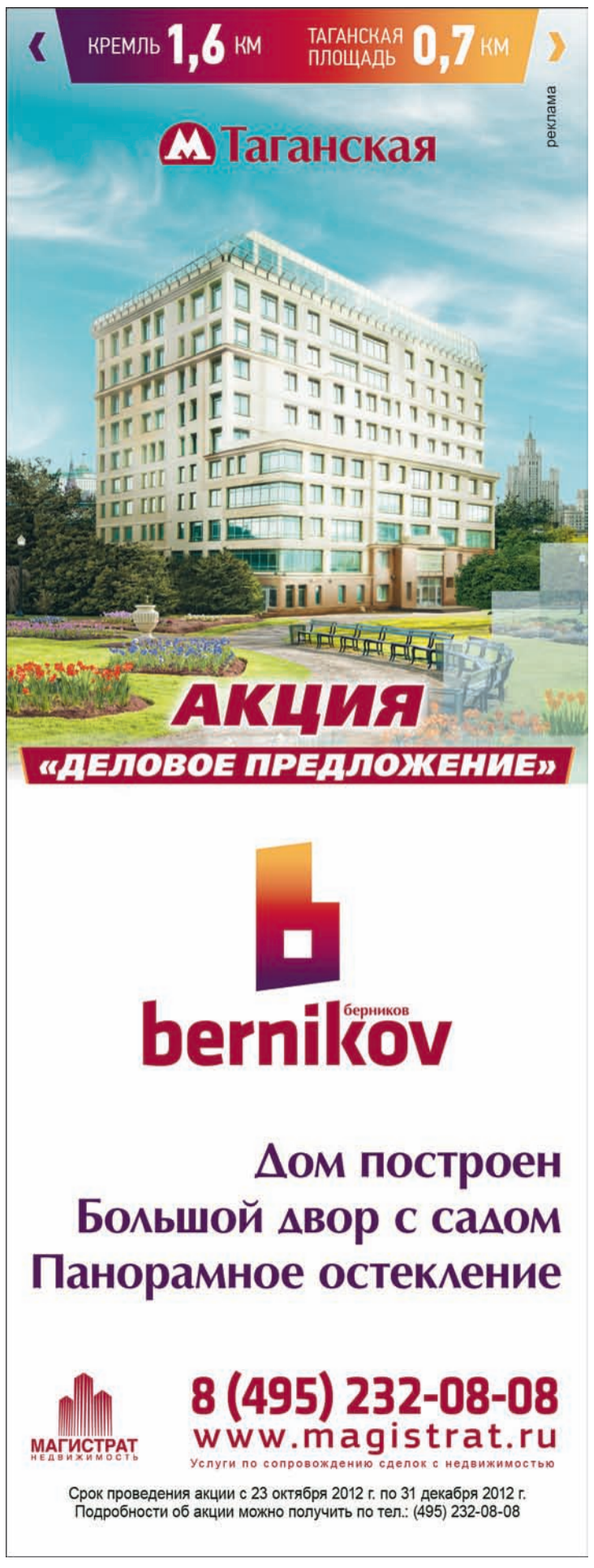
— Почему трубопроводы никак не заменят ж/д перевозки?

— Судите сами, суммарный объем перевезенных нефтепродуктов за первые девять месяцев составил 37 млн тонн, что на 26% превышает показатель трубопроводного транспорта за весь 2011 год. Я полагаю, что помимо ограниченности сети трубопроводного транспорта имеет значение и тот факт, что основным преимуществом железной дороги сейчас является системность перевозочного процесса, которую, в частности, обеспечивает маршрутизация. А для компаний нефтяной отрасли надежность и качество логистики имеют критическое значение.

— Кто ваши заказчики?

— Около 70% от общего объема перевозок компании составляют грузы трех гигантов топливно-энергетического комплекса — «Сургутнефтегаза», «Газпром нефти» и «Роснефти». Отмечу, что сложившаяся клиентская база — ключевой актив нашего бизнеса. На долю трех ключевых клиентов компании по промежуточным итогам 2012 года приходится около 40% общей добычи сырья и 39% переработки.

Объемы «Трансойла» за январь—сентябрь 2012 года обеспечили примерно 29% общесетевого прироста погрузки нефтеналивных грузов. В наших цистернах было перевезено 22% автомобильного бензина (произведенного в стране.— **„Ъ“**), прирост перевозки год к году оказался на уровне прироста выработки — 3,4%. Также за девять месяцев мы перевезли 20% выпущенного дизельного топлива и 30% топочного мазута. В третьем квартале произошло некоторое замедление, прежде всего по причине июльских трагических событий в Крымске, где наводнение привело к временной остановке движения на полигоне Северо-Кавказской железной дороги.

Причем цена перевозки выступает не единственным критерием: обычно нас выбирают именно как компанию с уровнем сервиса, полностью соответствующим сектору перевозки нефтеналивных грузов. С другой стороны, крупный бизнес также заинтересован в работе с сопоставимыми по масштабу партнерами.

Так, в октябре «Трансойл» стал оператором крупного контракта на поставку нефтепродуктов с самарской группы заводов «Роснефти», который заключил один из крупнейших нефтетрейдеров — Gunvor.