На дальних рубежах

«Роснефть» за пять лет предприняла серьезные усилия, чтобы из крупной национальной нефтекомпании превратиться в глобального игрока энергетического рынка. Компания приобрела активы практически во всех ключевых регионах, но санкции создали дополнительные трудности для зарубежного бизнеса «Роснефти».

— инвестиции —

МАРИЯ ИВАНИНА /ТАСС

Запасы «Роснефти» прирастают венесуэльскими месторождениями

Еще пять лет назад зарубежная стратегия «Роснефти» практически ограничивалась сбытом нефти и нефтепродуктов. У компании было несколько сравнительно небольших проектов по геологоразведке в Казахстане, Абхазии, ОАЭ и Алжире. Ситуация изменилась в 2010 году, когда «Роснефть» решила войти в нефтеперерабатывающий бизнес сразу в Германии и Китае. Компания купила у венесуэльской госкомпании PDVSA 50% акций лидера немецкой нефтепереработки Ruhr Oel, которой принадлежат доли в четырех местных НПЗ. Второй половиной Ruhr Oel владеет британская BP, с которой в тот момент «Роснефть» начинала обсуждать стратегическое партнерство. По мнению экспертов, эта сделка была продиктована не только коммерческими, но и политическими и стратегическими соображениями. В прошлом году «Роснефть» поставила на Ruhr Oel 21,3 млн тонн нефти — треть от всех своих поставок в Европу. «В масштабах «Роснефти» бизнес Ruhr Oel не такой уж крупный, но, вероятно, тогда эта сделка рассматривалась как часть более масштабного партнерства с BP»,— говорит Алексей Кокин из «Уралсиб Кэпитал». Тогда же «Роснефть» начинает переговоры с CNPC о строительстве НПЗ в Тянцзине — инвестиции планировались на уровне $5 млрд. «Этот проект планировался для того, чтобы обеспечить объем потребления российской нефти в Китае»,— полагает господин Кокин. Сейчас стороны разрабатывают проектную документацию, запуск завода запланирован на 2020 год.

С Венесуэлой связаны и наиболее масштабные зарубежные добычные проекты «Роснефти». В 2010 году «Роснефть», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз» и ЛУКОЙЛ вместе с PDVSA начали проект «Хунин-6» по разработке месторождения тяжелой нефти в бассейне Ориноко. Запасы оцениваются в 195 млрд тонн нефти, добыча в прошлом году выросла в 2,3 раза, до 1,5 млн баррелей. По мнению аналитиков, это изначально был во многом политический проект, который должен был сделать Россию крупнейшим иностранным инвестором в венесуэльском ТЭКе. При этом участие в проекте позволило российским компаниям поставить на баланс существенные запасы. У «Роснефти» в Венесуэле есть и собственный проект с PDVSA по тяжелой нефти «Карабобо-2», а также доли в трех более мелких проектах, доставшиеся компании после покупки ТНК-ВР.

Поглощение ТНК-ВР сделало «Роснефть» обладателем большого количества разнообразных зарубежных активов, в основном в Латинской Америке. Так, «Роснефть» получила 45% в проекте «Солимойнс» в Бразилии, где ТНК-ВР надеялась найти нефть. По итогам геологоразведки выяснилось, что там в основном газ — это заставило «Роснефть» искать варианты его монетизации на бразильском рынке. В текущем году компания консолидировала 100% в проекте. При этом «Роснефть» ведет переговоры о проведении геологоразведки на шельфе Кубы, а также в Эквадоре. «Латинская Америка является одним из немногих оставшихся в мире регионов с существенными неразведанными запасами углеводородов, поэтому стратегически работа здесь для «Роснефти» оправданна, хотя во многом она объясняется геополитическими соображениями»,— говорит Валерий Нестеров из Sberbank Investment Research. Вместе с ТНК-ВР «Роснефти» также достались добычный и геологоразведочный проекты во Вьетнаме. Ее партнером по двум блокам на вьетнамском шельфе является государственная PetroVietnam, в прошлом году стороны создали СП для работы на шельфе Печорского моря. Наконец, последняя волна зарубежных приобретений «Роснефти» пришлась на сделки по российскому шельфу с ExxonMobil, Eni и Statoil. Компания получила опционы на вход в крупные месторождения Point Thomson на Аляске и три участка в Мексиканском заливе, долю в проектах по сланцевой нефти в Западном Техасе и канадской провинции Альберта, долю в блоке на шельфе Баренцева моря и ряд других активов. Общая логика сделок была такова, что за право участия в разработке российского шельфа партнеры «Роснефти» должны были предложить ей доли в проектах в своих регионах присутствия. «Была поставлена задача стать глобальной нефтегазовой компанией с присутствием во всех ключевых регионах»,— говорит собеседник „Ъ“, близкий к «Роснефти». Для оптимизации логистики предполагалось создать собственное трейдерское подразделение — переговоры о покупке трейдерского бизнеса велись с Morgan Stanley.

Но, как отмечают аналитики, западные санкции существенно повредили этим планам. «Возможно, „Роснефти“ удалось бы со временем выстроить логичную модель развития зарубежных активов, но сейчас из-за санкций и снижения цен на нефть компания больше заботится о развитии своих ключевых активов в России»,— говорит директор Small Letters Виталий Крюков. По его мнению, наибольшие перспективы связаны с месторождениями в Латинской Америке, на которые мало влияет геополитика: там можно добиться синергии между проектами компании в разных странах региона и не исключены крупные открытия.

Юрий Барсуков

ПАРТНЕР, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

В декабре прошлого года «Роснефть» подписала документ об основных коммерческих условиях поставок нефти и нефтепродуктов на НПЗ Essar в Индии, которые могут начаться уже в следующем году. Таким образом, «Роснефть» расширяет рынок сбыта и наращивает объемы поставок в регион, где сосредоточены точки роста мировой экономики. Компания планирует поставлять крупнейшему местному нефтепереработчику Essar 10 млн тонн нефти в течение десяти лет — объем, сравнимый с крупнейшими китайскими контрактами «Роснефти». Глава российской компании Игорь Сечин заявил, что «стратегический потенциал достигнутых договоренностей сложно переоценить». Индия входит в число крупнейших потребителей нефти, ее собственная добыча покрывает всего 23% потребностей и сокращается. При этом как потребление нефти, так и общее энергопотребление в стране растут (на 3% и 7,4% в 2014 году соответственно). Таким образом, потенциально это перспективный рынок для «Роснефти», хотя есть и сложности, связанные с логистикой.

Китайские товарищи

— дружба народов —

Отношения с Китаем играют в истории «Роснефти» особую роль. Знаковые сделки по поставке нефти 2004, 2009 и 2013 годов не только заложили фундамент экономических отношений России и Китая, но и позволили «Роснефти» привлечь средства, чтобы путем покупки активов стать крупнейшей публичной нефтяной компанией в мире. Учитывая рост потребления нефти в Китае, объем сотрудничества с «Роснефтью» в ближайшие годы будет только расти.

Первая крупная сделка с Китаем состоялась в 2004 году и положила начало не только компании «Роснефть» в ее нынешнем виде, но и во многом определила характер отношений России с крупнейшей экономикой Азии. Тогда «Роснефть» подписала пятилетний контракт с CNPC на поставку 48 млн тонн нефти. Тогда же началось строительство нефтепровода Восточная Сибирь—Тихий океан, мощности которого позволили со временем резко нарастить поставки нефти в Китай. Сейчас в денежном выражении нефть занимает 70% российского экспорта в КНР. В 2009 году «Роснефть» и «Транснефть» заключили с CNPC еще один контракт, теперь уже до 2030 года, с объемом поставок в 15 млн тонн нефти в год. При этом российские компании получили льготные кредиты на $15 млрд и $10 млрд соответственно, которые «Транснефть» использовала для достройки и расширения ВСТО, а «Роснефть» — на развитие месторождений Восточной Сибири.

С середины 2000-х «Роснефть» захватила лидерство в развитии отношений с Китаем, а нынешний глава компании Игорь Сечин считался неофициальным куратором этого направления. В 2006 году китайской Sinopec разрешили стать партнером «Роснефти» по «Удмуртнефти», несмотря на крайне жесткий подход руководства РФ к допуску иностранцев на стратегические месторождения, а в 2007 году Sinopec, также вместе с «Роснефтью», стала участником освоения Венинского блока на шельфе Сахалина. С приходом Игоря Сечина на пост главы компании в 2012 году количество перспективных совместных проектов с китайцами резко выросло. «Роснефть» договорилась с CNPC о строительстве нефтеперерабатывающего завода в Тянцзине мощностью 16 млн тонн нефти и комплекса по производству ароматических углеводородов мощностью 1,4 млн тонн в год по параксилолу, который использовал бы российскую нефть.

В последние два года компания активно обсуждает с китайскими партнерами их участие в освоении месторождений на территории России. Так, «Роснефть» ведет переговоры с CNPC о продаже 10% «Ванкорнефти» (разработчик Ванкорского месторождения). Кроме того, китайцам предлагалась доля в Среднеботуобинском месторождении (лицензия принадлежит «Таас-Юрях Нефтегазодобыча»), но стороны не сошлись в цене, и теперь, как ожидается, в проект войдет британская BP.

В 2013 году «Роснефть» заключила многомиллиардную сделку на поставку нефти. «Роснефть» заключила с CNPC свой самый крупный на сегодняшний день контракт — его сумма тогда оценивалась в $270 млрд, по которому обязалась в течение 25 лет поставить 360 млн тонн нефти. При этом российской компании предоставлена возможность получения предоплаты. Для выполнения этого контракта необходимо новое увеличение мощности ВСТО и порта Козьмино, пока же 7 млн тонн нефти в год «Роснефть» поставляет в Китай через Казахстан. Наконец, «Роснефть» договорилась с Sinopec о поставках 10 млн тонн нефти в год в течение десяти лет.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Китайский лидер Си Дзиньпин — частый гость в России, стране, исправно снабжающей Китай энергоносителями

Благодаря растущему спросу на нефть в Китае, относительной географической близости новых добычных активов «Роснефти» в Восточной Сибири к этому рынку и уже созданной транспортной инфраструктуре восточное направление экспорта нефти в последние годы является наиболее выгодным для компании. В 2014 году «Роснефть» на 41% нарастила поставки в восточном направлении, до 33,5 млн тонн нефти, из которых 22,6 млн тонн пришлось на трубопроводные поставки в Китай по долгосрочным контрактам. Еще 9,2 млн тонн нефти «Роснефть» продала танкерами из порта Козьмино, а также 1,7 млн тонн было отгружено из порта Де-Кастри — значительная часть этих объемов была продана китайским компаниям.

Тем не менее Европа по-прежнему остается для «Роснефти» значимым рынком сбыта нефти, превышая показатель Азии почти вдвое (61,1 млн тонн). Однако спрос на нефть в Европе снижается (на 1,5% в 2014 году, по данным BP, причем потребление упало до самого низкого уровня с 1969 года), в то время как в Китае он растет (на 3,3% в прошлом году), хотя страна уже является крупнейшим потребителем нефти в мире. Это предопределяет рост значения Китая как рынка сбыта для «Роснефти» в ближайшие годы.

Юрий Барсуков

Опора на собственные силы

— технологии —

Стратегия компании «Роснефть» до 2030 года предусматривает развитие внутри нефтяной корпорации высокотехнологичного сервиса. Ставка сделана на формирование технологической компании мирового уровня: производство необходимого оборудования на территории РФ, локализация, разработка и трансфер передовых технологий, которые потребуются «Роснефти» для освоения новых типов запасов — восточносибирских и шельфовых месторождений, а также трудноизвлекаемые запасы (ТРИЗ). Сервисный бизнес компании должен будет обладать конкурентными преимуществами как в России, так и за рубежом.

Развивать сервисный бизнес предполагается на базе дочерних «РН-Бурение» и «РН-Сервис». По словам председателя правления ОАО «НК „Роснефть“» Игоря Сечина, новый подход к сервису обеспечит стратегические потребности компании и наилучшие показатели экономической эффективности.

В прошлом году компания приобрела российские буровые активы компании Weatherford, а также ООО «Оренбургская буровая компания». В результате доля собственного сервиса «Роснефти» в текущем капитальном ремонте скважин увеличилась за один год на 10% (с 30% до 40%), собственный флот буровых установок вырос с 83 до 213, а количество бригад, выполняющих нефтесервисные услуги, подскочило с 51 до 200.

В условиях низких цен на нефть на международных рынках для любой добывающей компании контроль над расходами на услуги подрядчиков является главным фактором сохранения эффективности реализуемых проектов. Наличие собственного сервиса позволяет «Роснефти» снизить стоимость на те же работы на 5–9% по сравнению с ценами сторонних подрядчиков. Кроме того, оптимизация затрат в прошлом году позволила ВИНК удержать расценки на нефтесервисные услуги внутри компании на уровне 2013 года.

Планы компании на ближайшую пятилетку предусматривают рост объемов бурения на 7–10% в год. По мнению представителей компании, такие показатели могут быть достигнуты, только если собственные буровые подразделения будут выполнять до 80% работ. Компания активно перевооружает свой буровой флот, закупая буровые установки у ведущих российских производителей. Сейчас «Роснефть» пользуется услугами подрядчиков в работах по гидроразрыву пласта, но в перспективе собирается создать собственное предприятие, специализирующееся на его проведении. В прошлом году на Уренгойском месторождении «Роснефть» осуществила рекордный гидроразрыв пласта, который позволил увеличить дебит скважины почти в девять раз — с 70 тыс. до 600 тыс. куб. м в сутки, конденсата — с 12 до 200 тонн в сутки.

Компания отмечает целый ряд достижений в 2014 году в рамках проектов дочерних добывающих подразделений: оптимизацию конструкций скважин в «Ванкорнефти», бурение наклонно направленных скважин на месторождениях «РН-Юганскнефтегаза», тиражирование технологий бурения на обсадной колонне на участках «Роспан Интернешнл», позволившее сократить цикл строительства скважин на четверо суток и снизить риски аварий при работе на вечной мерзлоте. Во многом благодаря успехам «родного» нефтесервиса в 2014 году компания продемонстрировала рост добычи в рамках целого ряда проектов, среди которых можно отметить освоение Ванкорского кластера, работу дочерних «Верхнечонскнефтегаза», «РН-Уватнефтегаза», а также добычу на зрелых месторождениях «Самотлорнефтегаза», «Сахалинморнефтегаза» и «Самаранефтегаза».

Ставка на новые технологии перестает быть только декларацией. Согласно годовому отчету компании, объем капиталовложений в инновации увеличился в прошлом году на 15%, в том числе затраты на НИОКР выросли на 43% по сравнению с 2013 годом.

Главное перспективное направление, новое для России,— создание кластера нефтесервисных услуг и производства оборудования для шельфовых проектов. Речь идет прежде всего об арктических проектах. Новые промышленные производства компания собирается развивать в рамках создания в поселке Росляково Мурманской области опорной береговой базы обеспечения морских проектов компании на Крайнем Севере. Среди первоочередных объектов в Росляково намечено создание многофункциональных сухих доков. Строительством морской техники займется Дальневосточный центр судостроения и судоремонта. «Роснефть» ведет активную работу по развитию судостроительного и промышленного кластера на базе судостроительного комплекса «Звезда», который будет иметь значительный мультипликативный эффект для целого ряда сопредельных отраслей.

Мария Кутузова

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Review Эффективное недропользование»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — президент АО «Коммерсантъ» | **Мария Комарова** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор АО «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Харнас** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198