

Первый квартал 2020-го стал для «Газпрома» одним из самых провальных за последние годы. Основная причина — снижение потребления на основных рынках сбыта, которые развернулись в сторону СПГ, на фоне падения цены на сырье в Европе до убыточных для компании уровней. Впрочем, по мнению экспертов и самой компании, подобная ситуация не может сохраняться долго, хотя уже и оказала негативное влияние на добычу и финансовые показатели газовой монополии.

«Газпром» испытывают рынком

— конъюнктура —

Федеральная таможенная служба раскрыла данные экспорта «Газпрома» за первый квартал 2020 года: он упал на 24,2%, до 46,6 млрд кубометров. В марте поставки в дальнее зарубежье были на 0,7% ниже прошлогоднего уровня — на уровне 14,1 млрд кубометров. Но на отдельных рынках падение было гораздо более ощутимым. Так, в марте потребление российского газа в Германии, которая является основным рынком сбыта для монополии, снизилось на 45%, до 2,67 млрд кубометров. Такое резкое падение объясняется несколькими причинами, включая теплую погоду, общее сокращение потребления на фоне коронавируса, а также сделку репо с использованием рекордных запасов газа в европейских ПХГ на 65 млрд руб. с Газпромбанком, в рамках которой текущие поставки уже были зачтены в прошлом году. Как пояснили в монополии, такие сделки являются инструментом управления оборотным капиталом, позволяя монетизировать собственные запасы газа в периоды низкого спроса.

На третьем по размеру рынку сбыта российского газа, в Турции, потребление в марте падало второй месяц подряд. Так, экспорт «Газпрома» в страну рухнул почти в семь раз, до 0,2 млрд кубометров, несмотря на ввод в начале года второго морского газопровода «Турецкий поток». После этого экспортные мощности «Газпрома» на турецком рынке достигли рекордных 31,7 млрд кубометров газа в год. При сохранении текущего спроса на трубопроводный газ половина из этого объема останется невостребованной, считают эксперты.

В феврале экспорт в Турцию был на уровне 0,63 млрд кубометров, что в два раза ниже, чем в феврале 2019 года, и в три раза ниже, чем в январе 2020 года, когда спрос немного вырос на фоне низкой температуры (на 12%, до 2,1 млрд кубометров).

Но это был короткий эпизод. В целом Турция потребляет все меньше уже третий год подряд из-за внутреннего экономического кризиса, доступности СПГ и альтернативных поставок, например из Азербайджана. Так, если в 2017 году страна купила у «Газпрома» рекордные 29 млрд кубометров, то в 2018-м импорт составил 24 млрд кубометров, а в прошлом достиг самого низкого уровня за последние 15 лет — 15,5 млрд кубометров. Это откинуло Турцию со второго на третье мест в рейтинге крупнейших потребителей российского сырья и испортило показатели экспорта российского кончерна в целом в Европу.

И в перспективе существенного роста ожидать не приходится, тем более что в середине мая «Газпром» объявил об остановке с 13 по 19 мая на плановый ремонт одного из газопроводов в Турцию — «Толубого потока» мощностью 16 млрд кубометров газа в год. Но по факту профилактические работы затянутся до конца месяца из-за техобслуживания BOTAS на сухопутном участке газопровода. По неофициальным данным, это связано с разницей в цене между трубопроводным и сжиженным газом. Так, цена на СПГ с поставкой в Турцию на спотовом рынке во втором квартале, по оценке Rystad Energy, будет на уровне \$1,5–2 за MMBtu, в то время как российский трубопроводный газ — \$6,5 за MMBtu. Так что, сокращая закупки сырья у «Газпрома», Турция увеличила на 5 млрд кубометров покупку СПГ. Поставки сжиженного газа росли по всей Европе. В апреле, по данным Gas Infrastructure Europe, они были на 0,6% выше в годовом исчислении. По оценкам турецкого Минэнерго, около трети импорта газа в страну в 2020 году придется на СПГ, а за первые четыре месяца года эта доля составляла 44%.

Беда не приходит одна

Помимо упавшего экспорта ситуация усугубило и рекордное снижение стоимости газа на спотовых рынках Европы, что с полугодовой задержкой отразится на контрактных ценах «Газпрома» на фоне снижения потребления и избытка предложения. Так, согласно данным ФСТ, средняя стоимость сырья в марте 2020 года снизилась к февралю 2020-го еще на 9%, до \$125 за 1 тыс. кубометров. Это даже ниже льготной цены для Белоруссии в \$127 за 1 тыс. кубометров. Хотя еще в январе средняя стоимость экспортного портфеля составляла \$159, в феврале — \$137 за 1 тыс. кубометров.

Выручка «Газпрома» на фоне рекордно низких цен снизилась на 52,3% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года и на 12,8% по отношению к февралю. Согласно данным ФСТ, в январе — марте доходы «Газпрома» от экспорта упали на 51,6% по сравнению с аналогичным периодом 2019-го — до \$6,81 млрд.

При этом крупнейший российский производитель сжиженного газа «Ямал СПГ» (принадлежит НОВАТЭКу) в марте продавал СПГ в Европу в среднем по \$164 за 1 тыс. кубометров (на бирже ТTF с поставкой на день вперед стоимость была на уровне \$98 за 1 тыс. кубометров). В НОВАТЭКе прогнозируют, что цены в Европе на площад-



Коронавирус и конкуренция с СПГ будут давить на добычу и экспорт «Газпрома» в 2020 году

ке ТTF останутся низкими в течение всего лета, но могут стабилизироваться с началом закачки газа и использования кондиционеров.

В следующие месяцы падение цен на трубопроводный газ сохранилось, и к концу мая котировки спотового рынка в Европе достигали отметки \$45 за 1 тыс. кубометров на британской NBP и голландской TTF. В значимом для России австрийском Баумгартене цена была на уровне \$63 за 1 тыс. кубометров. Это уже ниже не только экспортных показателей, но и стоимости в ряде российских регионов, а главное — за чертой доходности для «Газпрома», уровень нулевой рентабельности которого находится на отметке \$100 за 1 тыс. кубометров с учетом себестоимости добычи, НДСИ, транспортировки и таможенной пошлины. Такую низкую цену эксперты объясняли избытком СПГ на фоне дефицита мощностей для хранения и сомневались, что она продержится долго. Это доказывают форварды на четвертый квартал 2020 года и первый квартал 2021-го, которые почти в 2 и 2,2 раза выше текущих котировок.

Но даже если ситуация изменится, снижение отразится на финансовых показателях российской монополии за второй квартал 2020 года. В самом «Газпроме» на телеконференции по результатам 2019 года отмечали, что при текущих предположках объем экспорта газа компании в дальнее зарубежье в 2020-м можно оценить в 166,6 млрд кубометров при средней цене \$133 за 1 тыс. кубометров. В результате выручка от экспорта газа компании за вычетом экспортных пошлин, по расчетам экспертов, по итогам года в рублевом выражении может снизиться на 40%. В то же время, отмечают эксперты, финансовый результат «Газпрома» в текущем году смогут поддержать продажи газа на внутреннем рынке, объем которых, как компания ожидает, сократится лишь на 5%, а цены реализации в рублевом выражении будут стабильны.

Цепная реакция

Снижение спроса уже скорректировало добычу «Газпрома»: в марте она упала на 18%, а в апреле падение усилилось до 21%. Такое снижение, по расчетам аналитиков, может привести к сокраще-

нию производства с 500 млрд до 430 млрд кубометров. При этом эксперты допускают, что к концу года спрос восстановится после снятия карантинного режима в мире и с наступлением отопительного сезона.

30 апреля первой из российских нефтегазовых компаний «Газпром» объявил о беспрецедентных мерах по сокращению операционных и капитальных затрат в 2020 году. Они могут снизиться до 20% по сравнению с первоначальным планом. А при сохранении негативных тенденций на рынке монополия может сократить свою инвестпрограмму и в 2021 году почти на треть — до 800 млрд руб. Подобная оптимизация, считают эксперты, затормозит снижение финансовых показателей монополии. По их оценкам, EBITDA группы может сократиться на 30–35%, до \$18–20 млрд (в рублевом выражении — на 25–30%).

Несмотря на сокращение затрат и сложную ситуацию на внешних рынках, «Газпром» планирует новые экспортные газопроводы. В середине мая глава компании сообщил, что она перешла к очередному этапу предынвестиционного анализа возможности строительства транзитного маршрута в Китай через Монголию. Такой вариант в марте монополии поручил проанализировать президент Владимир Путин. Предынвестиционные исследования планируется завершить в 2020 году.

Труба мощностью до 50 млрд кубометров в год должна соединить газотранспортные инфраструктуры Запада и Востока РФ, а также газифицировать Восточную Сибирь, не имеющую доступа к магистральной трубе. Базой проекта могут стать ресурсы Ямала и Надым-Пур-Тазовского региона ЯНАО, Ковыктинского месторождения и ресурсы Красноярского края. Такой вариант позволит «Газпрому» стать балансирующим поставщиком и поставлять газ на тот региональный рынок, где цена будет выше. Стоимость строительства проекта «Сила Сибири-2» эксперты оценивают в 1,3–1,5 трлн руб. На рынке отмечают, что горизонт планирования этого проекта куда длиннее временного провала на газовом рынке, так что сокращение инвестиций его вряд ли коснется.

Ольга Матвеева



«Росшельф» останется неосвоенным

— бюрократия —

Минвостокразвития прекратило работу над созданием госкорпорации «Росшельф», которая могла бы стать и регулятором, и оператором шельфовых проектов с участием частных недропользователей. Идея расширения доступа частных компаний на шельф была реанимирована в прошлом году вице-премьером Юрием Трутневым, но сам подход к реализации вызвал волну критики со стороны Минприроды и Минэнерго. Впрочем, Минвостокразвития не оставляет идею шельфового оператора, предлагая закрепить кураторство за АО «Фонд развития Дальнего Востока и Арктики».

Минвостокразвития отказалось от планов создания госкорпорации «Росшельф», следует из письма главы министерства Александра Козлова на имя вице-премьера Юрия Трутнева. Именно господин Трутнев был инициатором создания госкомпани-оператора для расширения доступа частных инвесторов к арктическому шельфу. В 2019 году Юрий Трутнев предложил эту идею президенту Владимиру Путину.

Сама идея расширения доступа к шельфу не нова. Сейчас там имеют право работать только «Газпром», его нефтяная структура «Газпром нефть» и «Роснефть». Но на шельф претендуют и частные компании. Так, получить право на участие в торгах за шельфовые участки хотела компания ЛУКОЙЛ, имеющая успешный опыт освоения шельфов Каспия и Балтики. Но нынешняя идея создания новой госкорпорации не вызвала значительного интереса даже у нее. «Нам еще неизвестна структура закона, но понимаем, что наиболее перспективные участки уже лицензированы „Роснефтью“ и „Газпромом“». Так что остается под вопросом то, станут ли нам интересны участки, которые будут распределяться», — признавался в интервью „Ъ“ глава нефтекомпании Вагит Алекперов в декабре 2019 года.

Теперь господин Козлов в своем письме называет создание «Росшельфа» преждевременным, «учитывая изменение ситуации на мировых рынках и сокращение доходов федерального бюджета». Впрочем, несмотря на неудачу с «Росшельфом», Минвостокразвития не оставило идею создания регулятора шельфовых проектов. Так, в письме глава министерства предложил определить оператором новых шельфовых проектов АО «Фонд развития Дальнего Востока и Арктики» (входит в ВЭБ.РФ).

По задумке фонд будет управлять интернет-порталом со всеми доступными шельфовыми участками недр, осуществлять прием заявок на предоставление таких участков. Кроме того, Александр Козлов хочет, чтобы этот фонд привлекал инвесторов и готовил проекты решений правительства о предоставлении шельфовых участков. Доходы фонда будут формироваться за счет разовых платежей недропользователей за недра. При наличии инвестора на шельфовые участки предлагается создание отдельной госкомпании, которая представляла бы интересы РФ в проекте.

Сейчас полномочия по лицензированию участков недр, подготов-

ке проектов решений о предоставлении участков недропользователям закреплены за Роснедрами. Реализация идеи Минвостокразвития, по словам источника „Ъ“ в отрасли, может сломать уже сформировавшуюся систему лицензирования. Сама же идея «Росшельфа» уже подвергалась критике Минприроды и Минэнерго.

Основные претензии Минэнерго и Минприроды — неясность замысла «Росшельфа», а также передача полномочий других органов власти. Так, замминистра энергетики Павел Сорокин в письме от 13 февраля в Минвостокразвития отмечал, что законопроект о создании «Росшельфа» не раскрывал целей создания и задачи корпорации, а также вопросы ее финансово-экономической эффективности. «Указывается, что создание корпорации будет стимулировать ввод в рентабельную разработку новых морских месторождений углеводородного сырья. Однако не указывается, за счет чего будет обеспечено привлечение новых инвесторов в шельфовые проекты, в том числе в условиях действующих секторальных ограничений на финансирование проектов и привлечение технологий в разработку глубоководных участков», — говорится в письме господина Сорокина.

Кроме того, «Росшельф» претендовал на многие полномочия действующих органов власти, а сам должен был существовать в новом правовом режиме. «Проект создает конфликт интересов: корпорация наделяется административными и нормотворческими полномочиями, в то же время она будет участником соглашения, которое является непосредственным объектом контроля», — говорилось в письме Павла Сорокина. Несмотря на резкую критику, Юрий Трутнев в феврале утверждал, что особых замечаний в правительстве по поводу создания «Росшельфа» нет.

Независимо от усилий Минвостокразвития в условиях нынешних цен на нефть российский шельф не представляет интереса для недропользователей. Более того, Минприроды из-за низких темпов разведки в 2016 году объявило мораторий на выдачу новых шельфовых участков. Еще одним из ключевых препятствий для освоения шельфа являются введенные в 2014 году санкции США и ЕС, которые блокировали доступ российских компаний к западным технологиям и оборудованию. Кроме того, санкции запретили участие в российских шельфовых проектах иностранных мейджоров, что привело к корректировке планов российских игроков в регионе.

Впрочем, в аппарате Юрия Трутнева уверяют, что создание госкорпорации «Росшельф» просто откладывается из-за изменения ситуации на мировых рынках в связи с распространением коронавируса. Еще одной идеи там не отказываются. Как сообщил «РИА Новости» 21 мая Тимур Чернышев, помощник вице-премьера Юрия Трутнева, вице-премьер поручил Минвостокразвития доработать законодательство по освоению континентального шельфа РФ в районах Арктики и Дальнего Востока. Оператором реализации экономических проектов на шельфе станет один из институтов развития.

Федор Морев

Кризисная экономика

— производство —

Обвал цен на углеводороды, условия новой сделки ОПЕК+ и последствия коронавируса заставляют нефтекомпанию просить помощи у государства. Пока никаких конкретных обещаний они не получили, но некоторые вопросы, например установление спецтарифов для РЖД и «Транснефти», о котором просила «Роснефть», президент Путин поручил правительству проработать. А пока компании сокращают инвестиции, что, по мнению экспертов, скажется на добыче через несколько лет.

В конце апреля крупнейшие игроки российского ТЭКа на совещании у президента попросили помощи у правительства после обвала цен на нефть и спроса на углеводороды. В частности, участники рынка просили ввести адресную поддержку предприятий отрасли, включая предоставление госгарантий по креди-

там для их рефинансирования. Также компании предложили ввести мораторий на все изменения налоговой системы, которые могут привести к дополнительным расходам предприятий ТЭКа в 2020–2021 годах, что особенно важно для нефтяной отрасли как главного донора бюджета.

Еще одним острым вопросом стало выполнение сделки ОПЕК+ по сокращению добычи: игроки сектора рассчитывают на то, что их не будут наказывать за отставание от проектных уровней добычи на месторождениях, которые войдут в периметр сделки. Также, по данным „Ъ“, по итогам совещания формализованы поручения о запрете на импорт топлива в РФ на полгода и снижении нормативов для нефтекомпаний по продаже топлива на бирже. Кроме того, был поднят вопрос о сдвиге на год сроков модернизации НПЗ в рамках соглашения с Минэнерго о получении обратного акциза (сейчас срок истекает с 2025 года).

нефть и газ

Куда «коронакризис» заведет нефтяную индустрию

С начала года мировой рынок нефти переживает потрясения в связи со снижением спроса из-за пандемии коронавирусной инфекции. Помимо этого неопределенности добавили временные разногласия стран—экспортеров нефти относительно необходимых объемов добычи топлива. Цена за баррель нефти марки Brent спикировала с более чем \$60 в начале года до \$30–35 на текущий момент. С одной стороны, цена на нефть для мировой экономики является базисным фактором, определяющим эффективность многих других важнейших отраслей, таких как, например, нефтехимия и транспорт. Но в то же время стоимость бочки должна обеспечивать устойчивое развитие нефтяной отрасли в условиях возрастающих затрат на разработку месторождений — легко извлекаемой нефти с каждым годом становится все меньше, а добыча в Арктике и на шельфе сложнее технологически и обходится дороже.

— перспектива —

Сегодня на рынке нефти существуют три основных региональных центра, которые оказывают существенное влияние на ценообразование. Это страны Персидского залива, Северная Америка и Россия. Причем Персидский залив в силу чрезвычайно низкой себестоимости и огромных запасов нефти, пожалуй, может повлиять на рынки в большей степени.

Саудовская Аравия является одним из крупнейших экспортеров нефти среди стран Персидского залива: на нее приходится более 10% мировой добычи. В то же время себестоимость добычи саудовской нефти крайне низка: по некоторым оценкам, около \$6 за баррель. Низкая себестоимость добычи позволяет получать прибыль от экспорта нефти даже при самых минимальных ценах. Тем не менее возможность продавать нефть по очень низкой цене хоть и позволит нарастить экспорт и зайти на новые рынки сбыта, однако в долгосрочной перспективе мировая цена на нефть будет сбалансирована с учетом более дорогого топлива от других производителей.

Саудовцы просто не смогут удовлетворить весь мировой спрос и продавать свою дешевую нефть всем, кто захочет ее купить. Кроме того, мартовское пике нефти в результате развала сделки ОПЕК+ привело к тому, что некоторые экспортеры начали накапливать нефть в танкерах в ожидании восстановления цены, в результате чего стоимость фрахта многократно возросла, а экспорт морем стал менее доступным в первую очередь для Саудовской Аравии.

Одним из негативных эффектов сегодняшней низкой цены на нефть является временное снижение или прекращение поставок от производителей с относительно высокой себестоимостью, что ведет к повышению неопределенности в энергетике и нефтехимии и даже может поставить под угрозу безопасность этих отраслей. Какое-то, но очень непродолжительное время компании могут продавать нефть на экспорт с нулевой маржей и даже с убытком. Однако в определенный момент с экономической точки зрения будет выгоднее минимизировать убытки, то есть сократить экспорт нефти, оставив тот объем добычи, который необходим только для внутреннего потребления.

При таком сценарии международные цепочки поставок могут быть существенно нарушены, что приведет к росту себестоимости продукции в нефтепереработке и нефтехимии и негативно скажется на темпах экономического роста. В то же время спрос на са-



Эксперты уверены, что резкого роста цены на нефть ждать не стоит на фоне сохраняющейся неопределенности на рынке

му нефть будет возрастать, что со временем приведет к росту цен и включению в поставки на международные рынки тех компаний, которые ранее были вынуждены ограничивать экспорт из-за низкой цены.

Таким образом, цена на нефть не может продолжительное время держаться на уровне ниже себестоимости ее добычи в Северной Америке и России. Такие падения будут кратковременными и могут приводить к нестабильности на сырьевом рынке. Меры регулирования на рынке нефти необходимы, чтобы обеспечить приемлемую цену, которая покроет мировую себестоимость добычи и обеспечит стабильность поставок. В противном случае рынок будет постоянно находиться в зоне турбулентности.

Другой важный вопрос — это развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и переход к зеленой экономике. В последнее время темпы развития ВИЭ позволяли строить прогнозы о существенном увеличении их доли в энергетике. Однако, поскольку себестоимость производства электроэнергии с использованием ВИЭ довольно высока, падение цен на нефть Brent почти в два раза, скорее всего, замедлит развитие и этих технологий на какое-то время. Все зависит от того, как долго

цена на нефть продержится на относительно низком уровне. На этот период некоторые инвестиционные решения по ВИЭ могут быть отложены до восстановления нефтяного рынка. Однако, как доказало исследование Deloitte Future of Energy, несмотря на все перипетии на нефтяном рынке, мир все же движется к энергосистеме, основанной на принципах снижения вреда, наносимого окружающей среде, и использования ВИЭ.

В результате последних расширенных заседаний стран—экспортеров нефти было достигнуто соглашение о снижении мировой добычи на 9,7 млн баррелей в сутки на период с мая по июнь 2020 года, что вкупе со снижением объемов добычи странами, не входящими в картель (США, Канада, Норвегия и др.), скорректирует предложение на рынке нефти до уровня, близкого к уровню спроса. В связи с новой коронавирусной инфекцией по всему миру экономика страдает от торговых и транспортных ограничений, что снизило спрос на физические объемы нефти, по разным оценкам, на 10–25%. Таким образом, меры по ограничению добычи должны сбалансировать рынок до уровня цены, допустимой при таком кризисе, а также позволить преодолеть этот нелегкий период.

Что касается России, то доля сокращения, которая приходится на нее, составляет 2,5 млн баррелей в сутки

— это довольно существенное снижение: в последнее время среднесуточная добыча держалась ну уровне 10–11 млн баррелей. Такое сокращение, несомненно, скажется на выручке нефтяных компаний. Однако если не сокращать добычу вовсе, то цена может вернуться на \$20–25 за баррель, что губительно для нефтяной отрасли.

Сложившееся положение дел на рынке нефти в большей степени обусловлено «коронакризисом», то есть существенным снижением спроса на физические поставки нефти. Из-за этого какие-то прогнозы о восстановлении рынка сейчас делать очень трудно. Судя по всему, пример того, как ситуация с вирусом развивалась в Китае, может быть применим не ко всем странам. А это значит, что восстановление экономики некоторых стран может затянуться. К сожалению, период экономического спада будет довольно долгим, а после этого экономикам стран потребуются какая-то компенсация упущенных возможностей и потраченных резервов (у кого они, конечно, были). Скорее всего, в ближайшее время нефтяную отрасль ожидает депрессивный период выживания, и рост в этом секторе будет на прямую зависеть от восстановления экономической активности в целом.

Александр Губарев,
директор департамента
аудиторских услуг Deloitte

Кризисная экономика

— производство —

О помощи просили и малые компании. «Ассонефть» (ассоциация объединяет независимых нефтегазодобытчиков) в конце марта обратилась к премьеру Михаилу Мишустину с просьбой о предоставлении производителям с добычей менее 500 тыс. тонн в год отсрочки по уплате НДС. Компании предложили отложить уплату НДС за март—май или до достижения среднемесячной цены на нефть \$40 за баррель. По мнению «Ассонефти», если не принять необходимые меры поддержки, небольшим независимым компаниям угрожает банкротство.

Об отдельных льготах Владимир Путин в середине мая попросила крупнейшая российская нефтекомпания «Роснефть». Речь идет о переносе налоговых платежей по геологоразведке на будущие периоды, что помогло бы лучше подготовиться к выходу из кризиса, а также о снижении минимум в два раза тарифов «Транснефти» до уровня 2008 года и ОАО РЖД «в соответствие с текущими ценами» на сырье. По расчетам госкомпании, ее расходы на транспорт составляют 32% от конечной стоимости нефти. В РЖД в ответ указали, что уже сейчас около 40% объема перевозок «Роснефти» охвачено скидками. В «Транснефти» считают, что ее нынешние тарифы и так занижены, а инвестиционная недофинансирована. Тарифы монополии в 2018–2020 годах должны были индексироваться с коэффициентом 0,9–

1 инфляции, а снижение тарифов приведет к увеличению доходов частных акционеров нефтяных компаний за счет государства.

При этом, по данным источников „Ъ“, ФАС сейчас рассматривает вопрос индексации тарифа «Транснефти» на следующий пятилетний период, и она также не превысит уровня инфляции. При этом в «Транснефти» уже заявляли, что компания не будет просить об увеличении тарифа. К тому же компании приходится выплачивать 50% своей прибыли по МСФО государству в виде дивидендов, чего не было в 2008 году, на который считался господин Сечин. По расчетам «Транснефти», самую высокую долю ее тариф в цене «Роснефти» на нефть занимал в апреле (18,7%), когда цены на сырье на биржах падали до отрицательного значения, тогда как в январе этот показатель был на уровне 5,8%. Сейчас (данные на 22 мая) доля транспорта составляла 10,6%, и снижение продолжится с ростом котировок. К тому же, указывали в монополии, у «Транснефти» упал грузооборот, что отразится на ее доходах.

Впрочем, несмотря на аргументы транспортных монополий, Владимир Путин 25 мая поручил правительству проработать вопрос установления специальных тарифов «Транснефти» и РЖД на транспортировку нефти и нефтепродуктов на срок действия договоренности об ограничении добычи нефти ОПЕК+. Поручение должно быть исполнено до 15 июня 2020 года.

Но даже если государство будет оказывать помощь нефтекомпаниям, это не спасет их от сокращения доходов, и почти все крупные игроки уже заявили о снижении одного из ключевых параметров своей работы — объема инвестиций.

Первой о намерении сократить вложения в новые проекты заявила компания ЛУКОЙЛ, которая снизит их в текущем году примерно на \$1,5 млрд. В 2020 году инвестиции должны были составить около 550 млрд руб. Затем компания подтверждала, что пока не планирует дополнительного сокращения помимо уже объявленного. В конце мая в компании уточнили, что планируют продолжить реализацию планов в рамках своего крупнейшего зарубежного проекта — разработки месторождения «Западная Курна-2» в Ираке. «Несмотря на непростую ситуацию в отрасли, мы намерены продолжить работу по вводу новых производственных мощностей и рассчитываем на поддержку иракской стороны в этом вопросе», — сообщил генеральный директор Lukoil Mid-East Limited Егор Зубарев в корпоративной газете.

Помимо ЛУКОЙЛа в начале мая о пересмотре инвестиционной программы заявила «Газпром нефть». Как говорил тогда заместитель генерального директора по логистике, переработке и сбыту компании Анатолий Чернер, вложения в downstream (переработка и сбыт) в свете последних событий, безусловно, претерпят изменения, но пока рано давать им оценку: «Модернизация акти-

вов является стратегической задачей компании и, несмотря на непростую текущую ситуацию, будет продолжена». Компания сосредоточится на проектах, которые помогут снизить нагрузку на окружающую среду, увеличить эффективность, гибкость и таким образом придать работе предприятий дополнительную устойчивость, особенно в период волатильности и кризиса. Финансовый директор НК Алексей Янкевич сообщил, что физический объем инвестиционной не сократится более чем на 20%.

Глава «Роснефти» Игорь Сечин сообщил 12 мая Владимиру Путину, что с учетом драматического состояния нефтяного рынка крупнейшей нефтекомпанией страны придется оптимизировать часть капитальных затрат и сократить их в 2020 году на 25% по сравнению с первоначальным планом — до 750 млрд руб. (по сравнению с 950 млрд руб. в 2019 году). Основная часть экономики (180 млрд руб.) придется на сектор upstream, сокращение по зрелым месторождениям составит около 100 млрд руб.

Эксперты называют действия компаний по снижению вложений неизбежными и считают, что прежде всего они попытаются сэкономить на проектах в начальной стадии проработки, а также низкомаржинальных направлениях. Но, полагают они, в любом случае снижение средств в развитие отразится на дальнейшей добыче и сроках реализации намеченных ранее планов.

Ирина Салова

Коронавирус нефти не помеха

— геополитика —

Спрос на нефть в Китае, где потребление во многих отраслях на фоне распространения коронавируса в начале года обвалилось на треть, активно восстанавливается, почти достигнув уровня начала пандемии. Несмотря на предполагаемое замедление китайской экономики, в 2020-м прогнозируется рост нефтяного импорта на 2% по сравнению с прошлым годом. Но угрозой для дальнейшего экономического развития страны является растущая напряженность в отношениях между Пекином и Вашингтоном по целому ряду вопросов: от коронавируса до технологического шпионажа. Под угрозой оказалось выполнение заключенной в январе первой фазы сделки торгового соглашения между странами.

Распространение коронавируса нового типа, начавшееся в Ухане в конце 2019 года, привело к резкому сокращению спроса на нефть и другие товары в Китае. Так, если ежесуточное потребление в стране в феврале сократилось на 20%, то спрос на удобрения обвалился на треть. Но уже в марте, когда Пекин решил увеличить объем стратегических нефтяных резервов, стало понятно, что после выхода с карантина страна будет быстрыми темпами наверстывать импорт. Так, по оценкам Wood Mackenzie, стратегические и коммерческие запасы нефти в Китае могут достичь 1,15 млрд баррелей в 2020 году, что эквивалентно 83 дням спроса на нее на внутреннем рынке. В 2019 году запасы составляли 900 млн баррелей, в 2014-м — всего 200 млн.

Китай развернулся к России

В целом по итогам 2019 года КНР была лидером по импорту нефти, покупая 10,1 млн баррелей в сутки и обгоняя по этому показателю США, чей нефтяной импорт составил в прошлом году около 7 млн баррелей в сутки. Примерно 55% поставок нефти в Китай пришлось на страны ОПЕК, и это самый маленький объем импорта картеля в этом направлении с 2005 года. Китай, как крупнейший импортер нефти, воспользовался в марте ценовой войной между Саудовской Аравией и Россией, результатом которой стал обвал котировок на сырье. В итоге в апреле, по данным Главного таможенного управления КНР, Россия обошла Саудовскую Аравию в качестве основного поставщика нефти в страну. Так, в апреле РФ поставляла в Китай 7,2 млн тонн, или 1,75 млн баррелей в сутки (в апреле 2019 года — 1,49 млн баррелей в сутки). Эр-Рияд поставлял в Китай в апреле 1,26 млн баррелей нефти в сутки (–18% в годовом выражении, в апреле 2019 года поставки достигали 1,53 млн баррелей в сутки). В 2019 году Россия со средним уровнем поставок 1,6 млн баррелей в сутки уверенно лидировала среди стран-поставщиков, заняв 15% объемов китайского импорта.

В целом в апреле Китай закупал 9,84 млн баррелей нефти в сутки, а в январе—апреле 2020 года импорт в страну вырос на 1,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря росту потребления нефти со стороны национальных НПЗ. По мнению аналитиков агентства Reuters, в мае Китай может довести импорт нефти до 12,7 млн баррелей в сутки, при этом рекордные объемы КНР снова получит от стран ОПЕК.

Быстрому восстановлению спроса в Китае способствовали развитие биржевой торговли нефтью и появление новых игроков на внутреннем рынке. Представители хедж-фондов и торговых филиалов брокерских компаний, решившие сыграть на падении нефтяных цен и получившие прозвище «инвесторы-отшельники», в два раза увеличат объемы хранения нефти при Шанхайской бирже, доведя их мощность до 57 млн баррелей в период апреля—июня текущего года.

Ажиотажная скупка подешевевших баррелей привела к росту цен на фьючерсные контракты на Шанхайской бирже, в результате нефть здесь торгуется с премией к сорту Brent, а китайские госкомпании Sinopec, PetroChina и Zhenhua Oil, ориентируясь на взрывной спрос, начали усиленные поставки ближневосточной нефти по этим контрактам. Речь прежде всего идет о поставках из Ирака и Омана. Это произошло одновременно с увеличением закупок китайскими НПЗ и привело к росту импорта сырой нефти в Китай до рекордных 55 млн тонн в месяц (или 13 млн баррелей в сутки).

Но стремительное восстановление экономики и спроса в Китае может затормозиться из-за ухудшения отношений с одним из основных торговых партнеров — США. В начале мая госсекретарь США Майк Помпео обвинил Китай в создании коронавируса. Так, в программе «На этой неделе» ABC News Помпео заявил о «наличии доказательств» возникновения COVID-19 в лаборатории в Ухане. «У Китая есть история заражения мира, у них есть история работы некачественных лабораторий. Это не первый случай, когда мир подвергается воздействию вирусов в результате сбоев в китайской лаборатории», — считает господин Помпео. Напряженность между двумя крупнейшими экономиками мира оказывает давление на сырьевые рынки и понижает нефтяные котировки.

Еще одной причиной роста напряженности между двумя супердержавами стал провал в области энергетики первой фазы торговой сделки, заключенной США с Китаем в январе текущего года.

В частности, в рамках заключенных договоренностей с Вашингтоном КНР должна была в течение двух лет закупить у американцев сельхозпродукцию и другие товары на \$200 млрд, в том числе потратив более чем \$50 млрд в области энергетики, то есть на покупку нефти и сжиженного природного газа. Однако КНР в течение первого квартала последовательно наращивала поставки ближневосточной и российской нефти, в то время как поток американских энергоресурсов оставался на минимальном уровне. Сейчас для того, чтобы выполнить условия первой фазы торгового соглашения (при ценах на нефть \$30 за баррель), Китаю потребовалось бы закупать у американцев около 3 млн баррелей нефти в сутки, что эквивалентно среднему показателю всего нефтяного импорта из США в прошлом году.

«Сегодня ясно, что Китай далеко не готов выполнить свои январские обещания. Глобальная экономическая блокировка после распространения COVID-19, усугубляемая враждебностью США—Китая по вопросам происхождения вируса, означает, что практически невозможно достичь целей первой фазы сделки, что будет иметь серьезные последствия и для углеводородного сектора США», — отмечает американский политолог Ариэль Коэн.

Президент Дональд Трамп не раз негативно высказывался в адрес Пекина в связи с распространением коронавируса и не так давно заявил о своем разочаровании в связи с январской сделкой. А глава Национального экономического совета Белого дома Лоуренс Кадлоу заявил, что пандемия коронавируса не повлияет на выполнение первой фазы торговой сделки между США и Китаем. По его словам, КНР полностью придерживается ее условий. Большого прогресса удалось достигнуть по поставкам американской сельхозпродукции в Китай. «Китай несколько отстает в плане закупок, но это вызвано в первую очередь тяжелыми экономическими и рыночными условиями», — заявил господин Кадлоу.

По мнению главного экономиста Saxo Bank Стинна Якобсена, дипломатические отношения между Китаем и США можно описать как холодные: «Думаю, обе стороны понимают необходимость проявлять добрые намерения, но их все труднее поддерживать, так как все в мире ищут виновника пандемии. Мы, конечно, слышали риторику официальных лиц среднего звена с обеих сторон, но с точки зрения общих отношений, я думаю, важно понимать, что на самом деле эти взаимоотношения определяют позиции глав двух государств. Я не сомневаюсь, что у обоих президентов есть какое-то взаимное уважение, но мы все чаще видим, что члены кабинета с обеих сторон чувствуют необходимость клеймить друг друга, особенно в год выборов в США. В целом будет интересно наблюдать за возможной нормализацией и тем, как она повлияет на отношения».

Мария Кутузова

нефть и газ

Кредит с отличием

Крупнейший российский проект по переработке газа Амурский ГПЗ, строительство которого ведет структура «Газпрома» — «Газпром переработка Благовещенск», стал новой главой в истории привлечения международного проектного финансирования в РФ. Объемы займов на реализацию проекта и их сроки стали беспрецедентными для России. Залогом успеха масштабной кредитной сделки стали комплексный подход к реализации проекта и участие в строительстве иностранных партнеров.

— инвестиционный проект —

В декабре 2019 года «Газпром» и «Газпром переработка Благовещенск» объявили о завершении подписания кредитно-обеспечительной документации в рамках сделки по организации проектного финансирования для строительства Амурского ГПЗ. Сделка на €11,4 млрд с 22 банками из стран Европы, Азии и России стала беспрецедентной для группы «Газпром» и одной из крупнейших в Европе за последние несколько лет. В ее периметр вошли несколько кредитных линий от различных групп кредиторов.

Со стороны европейских и японских кредитных организаций в сделке участвуют 14 банков: DZ Bank и Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Германия), Cassa Depositi e Prestiti, Intesa Sanpaolo, UBI Banca и Unicredit Bank (Италия), ING Bank (Нидерланды), Credit Agricole, Natixis и Societe Generale (Франция), Credit Suisse (Швейцария), Mizuho Bank, MUFG Bank и Sumitomo Mitsui Banking Corporation (Япония). Они предоставляют до €3,66 млрд под страховое покрытие экспортно-кредитных агентств Euler Hermes (на €2,56 млрд) и SACE (€1,1 млрд) сроком на 17 лет. Еще €1 млрд сроком на 15 лет предоставляется без покрытия.

Также в состав синдиката входит кредитная линия на €3,4 млрд сроком на 15 лет от Bank of China, China Construction Bank Corporation и China Development Bank, который стал крупнейшим банком-кредитором в сделке.

С российской стороны в финансировании участвуют Газпромбанк (АО), Сбербанк России, банк ВТБ, банк «Открытие» и Государственная корпорация развития ВЭБ.РФ, открывшие мультивалютные кредитные линии на €1,08 млрд и 170 млрд руб. Около трети от общей суммы предоставлено под страховое покрытие ЭКСАР по программе страхования кредитов на создание экспортно ориентированного производства в РФ.

Амурский ГПЗ — важное звено Восточной газовой программы

Амурский ГПЗ мощностью 42 млрд кубометров газа в год станет одним из глобальных лидеров по переработке природного газа и первым в мире по объему производства гелия. Строительство завода началось в 2015 году, и к настоящему моменту готовность проекта оценивается на уровне около 60%. Предприятие будет состоять из шести технологических линий, первые две из которых планируется запустить в 2021 году. Остальные линии введут последовательно до конца 2024 года. Амурский ГПЗ будет перерабатывать многокомпонентный газ Якутского и Иркутского центров газодобычи. После выделения ценных для газохимической и других отраслей промышленности компонентов газ направят в Китай по газопроводу «Сила Сибири» в рамках контракта, заключенного между «Газпромом» и CNPC в 2014 году.

Транспортировка газа по «восточному» маршруту, создание которого является одним из самых масштабных инвестпроектов в мировой газовой отрасли, уже началась в декабре 2019 года. Газопровод «Сила Сибири» и новые центры газодобычи на востоке России дают возможность ускорить социально-экономическое развитие восточных регионов, а для Китая поставки газа из России по 30-летнему контракту с «Газпромом» станут долгосрочным и стабильным источником обеспечения растущих потребностей в экологически чистых энергоресурсах.

Сбалансированная структура финансирования

Привлечение таких масштабных объемов финансирования, как для Амурского ГПЗ, от международных банков становится возможным благодаря значительной поддержке кредитных агентств, которые, в свою очередь, обеспечивают интересы своих национальных компаний — поставщиков оборудования и услуг. Это является стандартным подходом в международных сделках проектного финансирования. В случае Амурского ГПЗ поддержку со стороны экспортно-кредитных агентств EulerHermes и SACE, которые первыми начали кредитный анализ и инициировали переговоры, обеспечило участие в реализации проекта немецкой компании Linde AG и итальянской Tecnimont S.P.A.



«Газпром» на примере Амурского ГПЗ задает новые стандарты привлечения финансирования в масштабные российские проекты

Индикативные условия, согласованные в рамках переговоров с EulerHermes, SACE и ЭКСАР, позволили получить обязывающие предложения от коммерческих банков на сумму, в 2,5 раза превосходящую потребности проекта. При этом значительный объем переподписки был достигнут среди всех групп потенциальных кредиторов: международных банков преимущественно из стран Западной Европы, китайских и российских банков. Значительный «аппетит» со стороны всех кредиторов позволил сохранить конкурентную борьбу между ними на этапе согласования условий кредитно-обеспечительной документации. Процесс переговоров занял чуть более шести месяцев, что также свидетельствует о значительной заинтересованности банков в предоставлении финансирования для Амурского ГПЗ.

Как пояснил, "Б" вице-президент Газпромбанка Вячеслав Охотин, уникальной сделку по Амурскому ГПЗ делает сбалансированный географический состав кредиторов из стран Западной Европы, России и Китая. «Данный баланс позволил оптимизировать переговорный процесс и сохранить конкуренцию среди кредиторов до самого конца. В то же время неоднородный географический состав участников финансирования проекта Амурского ГПЗ стал для нас, как финансового консультанта проекта, вызовом с точки зрения ведения переговоров и необходимости учитывать позиции очень разных групп кредиторов с изначально различным отношением к страновым и проектным рискам. В результате около 40% долга предоставляется банками Западной Европы и Японии и по 30% — китайскими и российскими банками», — отметил он.

Китайский вопрос

Тенденцией последних лет является активизация в России китайских банков, которые стали рассматриваться российским рынком как новый источник привлечения не только корпоративного, но и проектного финансирования. Однако общение с банками КНР показывало, что для их участия в каждом отдельном проекте важна форма и размер «китайской» составляющей в нем: наличие китайского спонсора, поставки продукции проекта на китайский рынок, участие китайских подрядчиков. И в этой ситуации технологическая связь с газопроводом «Сила Сибири» и обеспечением китайского рынка природным газом стала ключевой отличительной особенностью проекта Амурского ГПЗ. Именно стратегическая важность проекта как звена технологической цепочки поставки природного газа, востребованного на китайском рынке, явилась основополагающим фактором.

Еще одним важным фактором укрепления российско-китайских

торговых отношений стало широкое участие китайских подрядчиков в строительстве Амурского ГПЗ. Совокупная стоимость контрактов с китайскими подрядчиками оценивается в сумму, эквивалентную \$5 млрд. И несмотря на то что договор «Газпрома» и CNPC о поставках газа в Китай не был включен в периметр проекта для кредиторов, в том числе китайских банков, рассматривающих участие в сделке по Амурскому ГПЗ, факт того, что данный контракт важен для обоих государств, добавлял комфорта при рассмотрении коммерческих условий финансирования.

Как отметил начальник департамента «Газпрома» Александр Иванович, при определении основных потенциальных источников финансирования проекта компания возлагала большие надежды на китайские банки. В связи с этим нами с самого начала процесса организации проектного финансирования был привлечен China Development Bank в качестве финансового консультанта. Как пояснил топ-менеджер, банк является ключевым участником китайского рынка и пользуется несомненным авторитетом со стороны других банков, так что его опыт участия в других проектах в России и странах СНГ, а также понимание требований китайских кредиторов были очень полезны для «Газпрома». По его мнению, полученные коммерческие предложения от китайских банков на сумму €5,5 млрд на этапе презентации сделки банковскому сообществу в начале 2019 года продемонстрировали правильность выбранной стратегии работы с китайскими банками. «Хочу отметить, что мы считаем важным достижением тот факт, что в действующем режиме санкций, наложенных на Россию, мы могли выбирать, у каких банков и на каких условиях привлекать финансирование. Это относится как к китайским, так и к западным банкам», — сказал господин Иванович.

Комплексный подход

Привлечение финансирования для проекта, сопоставимого по масштабу с Амурским ГПЗ, требует от спонсоров тщательной проработки всех аспектов его реализации. Подготовительный этап и переговорный процесс заняли нескольких лет интенсивной работы по всем направлениям деятельности: от разработки концепции проекта, определения его периметра, проектирования, проработки контрактной стратегии и переговоров с поставщиками основного технологического оборудования и подрядчиками до подготовки договорной документации. На каждой стадии особое внимание уделялось вопросам, которые могут повлиять на возможность и условия привлечения проектного финансирования.

На уровне проектной компании «Газпром» создал эффективную систему менеджмента, которая учитывала интересы привлекаемого про-

ектного финансирования. Для усиления экспертизы «Газпром» и «Газпром переработка Благовещенск» в конце 2015 года в качестве финансовых консультантов проекта привлекли Газпромбанк, ING и China Development Bank. Выбор банков на эту роль был продиктован предполагаемым географическим составом основных потенциальных источников финансирования для Амурского ГПЗ. Юридическим консультантом стала компания Herbert Smith Freehills, обладающая значительным международным опытом участия в сделках по привлечению проектного и синдицированного кредитования, в том числе в рамках объектов группы «Газпром».

«Мы с самого начала поставили для себя четкие цели по параметрам привлекаемого финансирования. Размер привлекаемого долга должен обеспечить 70% финансовых потребностей проекта на всем сроке его реализации. Период доступности кредита должен покрывать очень длинную инвестиционную фазу проекта до 2025 года, что существенно превышает стандартные сроки для сделок проектного финансирования. Общий срок привлекаемого долга должен быть максимальным с учетом существующих на финансовых рынках объективных ограничений. При этом для нас важным остается вопрос стоимости кредитования», — поясняет заместитель председателя правления ПАО «Газпром» Фамил Садыгов.

Он напоминает, что в результате проведенной работы со стороны проектной команды и ее консультантов «Газпрому» удалось впервые на российском рынке привлечь финансирование на столь длительный срок — 17 лет — под покрытие западных экспортно-кредитных агентств Euler Hermes и SACE. 15-летнее проектное финансирование от иностранных банков на непокрытой основе также не имеет прецедентов на российском рынке на текущий момент, отмечает господин Садыгов.

При этом, говорит он, немаловажным является согласованное с кредиторами распределение проектных рисков. «Мы считаем, что результаты по сумме, срокам, ценовым параметрам и структуре проектного финансирования Амурского ГПЗ символизируют успешность финансовой стратегии группы. Неоднородный состав кредиторов, сложная санкционная ситуация, амбициозные цели по суммам и срокам финансирования — все это являлось вызовом, с которым успешно справились проектная команда», — пояснил он.

Особое внимание в рамках строительства Амурского ГПЗ уделялось вопросам экологии и социальным аспектам. Поскольку изначально предполагалось привлечение финансирования под покрытие экспортно-кредитных агентств стран Западной Европы, проектирование и строительство завода должно было соответствовать не только экологическим требованиям российско-

го законодательства, но и международным стандартам, включая Принципы Экватора и экологические стандарты ОЭСР (OECD Common Approaches). Начиная с 2016 года «Газпром переработка Благовещенск» привлекла своего экологического консультанта Ramboll для проведения оценки воздействия на окружающую среду и население по международным стандартам, а также подготовки соответствующих планов и мероприятий. Данный этап, как и проведение комплексной экологической проверки со стороны кредиторов, является неотъемлемой частью организации финансирования от экспортно-кредитных агентств и банков из стран, входящих в ОЭСР.

Контрактная стратегия

В случае Амурского ГПЗ решения о выборе основных ЕРС-подрядчиков принимались в том числе исходя из интересов по привлечению финансирования. В частности, «Газпром» в числе требований к подаваемым коммерческим предложениям заявлял о необходимости максимизировать связанное финансирование под каждый отдельный контракт, а также закрепить в контракте обязательство подрядчика обеспечить содействие в дальнейшей работе с потенциальными кредиторами и штрафные санкции в случае потери части финансирования по его вине. В результате поставщиком основного технологического оборудования для криогенного разделения газа с получением гелия и компонентов для газохимии была выбрана компания Linde AG (Германия). Также основными подрядчиками строительства производственных мощностей завода стали Tecnimont S.P.A. (Италия), China PetroleumEngineering (Китай), China Gezhouba Group Company Limited (Китай) и Sinopec Engineering Group and Construction Corporation (Китай). При этом управление строительством осуществляет генеральный подрядчик НИПИГАЗ (Группа СИБУР).

Несмотря на то что «Газпром» как инициатор проекта обеспечивает обслуживание кредита на инвестиционной фазе, начало переговорного процесса с экспортно-кредитными агентствами и банками подтвердило, что контрактная стратегия и согласованные условия ЕРС-контрактов дают дополнительный комфорт кредиторам с точки зрения принятия решения о сумме и условиях финансирования. Также важным положительным фактором являлось привлечение коммерчески проверенной технологии Linde по переработке газа.

С целью усиления контрактной структуры проекта на операционной фазе для привлечения финансирования была выбрана процессинговая схема, где источником обслуживания кредита является процессинговый тариф, который «Газпром» выплачивает за оказание услуг по переработке газа. Кредиторы провели тщательный анализ условий данно-

го соглашения, при этом компании удалось сохранить баланс между требованиями кредиторов и своими коммерческими интересами.

Как отмечает глава практики проектного финансирования «Герберт Смит Фрихилл СНГ ЛЛП» Ольга Давыдова, правильно выбранная и корректно оформленная структура строительных и проектных документов по проекту является фундаментом успешного проектного финансирования. «Проект Амурского ГПЗ с самого начала учитывал конечную цель по привлечению проектного финансирования от синдиката международных банков при структурировании договорных отношений проектной компании и заключении каждого договора по проекту, что определило итоговую приемлемость такой структуры и условий соответствующих договоров для кредиторов, сделало проект высоко привлекательным для них», — говорит госпожа Давыдова. При этом, по ее мнению, проекту удалось удачно сочетать привычные для международной практики проектного финансирования англо-правовые юридические конструкции с российскими, что позволило, с одной стороны, удовлетворить требования проектной компании и спонсора к соответствующим документам, а с другой — полностью удовлетворить ожидания кредиторов в части bankability проекта. Амурский ГПЗ является прекрасным примером правильно структурированного и организованного проекта проектного финансирования, считает Ольга Давыдова.

В свою очередь, зампред правления Газпромбанка Алексей Белоус отмечает, что успех сделки по масштабному финансированию Амурского ГПЗ — это в первую очередь результат работы людей, который был предопределен и стал возможен благодаря упорству, решимости, опыту и профессионализму команды «Газпрома» по проектному финансированию, которая на протяжении всего времени реализации проекта была вовлечена в процесс на ежедневной основе. «Газпром» — один из главных игроков мирового газового рынка — имеет внушительный опыт реализации крупных проектов с использованием методов проектного финансирования, и привлечение «Газпромом» проектного финансирования Амурского ГПЗ является историческим событием для финансового рынка», — отметил зампред правления Газпромбанка.

Таким образом, проектное финансирование Амурского ГПЗ показало, что даже в условиях турбулентности на финансовых рынках российские проекты с участием сильных спонсоров и приемлемой для кредиторов структурой, обеспечивающей кредиторам возвратность средств, могут вызывать значительный интерес со стороны западного и восточного финансового сообщества.

Ирина Салова

нефть и газ

«Любые незначительные колебания очень чувствительны для нефтесервисной отрасли»

Нефтяной рынок, который лихорадит уже несколько месяцев, находится в центре мирового внимания, оставляя в тени проблемы смежных отраслей, без которых была бы невозможна добыча углеводородов. Одна из них — нефтесервис. О том, какая ситуация сложилась в этом секторе и какие компании пострадали сильнее других, „Ъ“ рассказал управляющий партнер консалтинговой компании Bright **Денис Абакумов**.

— рынок услуг —

— Какова сейчас ситуация в нефтесервисном секторе в России и в мире на фоне падения цены на нефть и пандемии коронавируса?

— Нефтесервисная отрасль находится под ударом. Стоимость нефти \$20–30 за баррель заставляет нефтяные компании сокращать свои бюджеты, уменьшать объем заказов, пересматривать цены на нефтесервисные услуги. Все это немедленно отражается на бизнесе нефтесервисных компаний, которые уже сталкиваются с нехваткой оборотных средств, снижением короткой и длинной ликвидности. Особенно тяжело приходится компаниям, которые под свои проекты привлекали внешнее финансирование, рассчитывая в своих бизнес-моделях на растущий рынок.

Такая ситуация характерна для нефтесервисной отрасли в целом и в России, и за рубежом. Мировые гиганты Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и другие потеряли в моменте до 70% своей капитализации. Например, стоимость акций Schlumberger снизилась с \$40 в январе до \$12 в марте. Halliburton — с \$25 до \$5. Мелким нефтесервисным компаниям приходится еще сложнее. Поэтому следует говорить о глобальном кризисе в нефтесервисной отрасли в мировом масштабе.

— На каких основных игроков на рынке нефтесервиса сложившаяся конъюнктура повлияет сильнее всего?

— Больше всего пострадают нефтесервис, связанный с новой добычей: бурение и со-

путствующий сервис, ЗБС, ГНКТ, ГИС, ГРП. Сокращения коснутся поставщиков оборудования и материалов, а также сервиса по поддержанию текущей добычи, включая транспортные и ремонтные компании. Оптимизация расходов затронет всю производственную цепочку.

Если говорить про основных игроков, то в России можно выделить до 20 крупных нефтесервисных компаний, большая часть которых встроена в структуры внутренних сервисов крупных ВИНК. На рынке бурения такие компании занимают до 60%. При этом существует еще около 100 крупных компаний с выручкой от 5 млрд руб. (включая представителей зарубежных компаний), которые занимают от 30% до 60% рынка по разным секторам. Общий же объем рынка составляет примерно 1,5 трлн руб.

И, безусловно, чтобы спасти тонущий нефтесервис, нефтяники начнут нагружать собственные предприятия по максимуму. Но, к сожалению, эта мера носит краткосрочный характер. Неповоротливый собственный сервис, перегруженный социальными обязательствами с раздутыми бюджетами, работающий надокризисных предпосылках, ляжет всей своей неэффективностью на добывающие компании, и без того испытывающие трудности. Выиграет же тот, кто сможет быстро перестроить внутренний сервис, скорректировать программу развития и воспользоваться помощью государства.

Особенностью нефтесервисного бизнеса является относительно низкая рентабельность — до 10% — при достаточно высокой капиталоемкости. Поэтому любые незначи-



тельные колебания очень чувствительны для отрасли. Особенно для крупных компаний с высоким уровнем социальных обязательств и низким уровнем гибкости. Вспоминается пример Казахстана, который в 2017–2018 годах на уровне правительства реализовал программу реструктуризации нефтесервисов, целью которой была переориентация неэффективной отрасли с высокими социальными рисками на новые рынки, оставив только экономически эффективный сервис с последующей программой приватизации.

Текущий кризис — хорошая возможность перестроить нефтесервисный рынок РФ. Сделать это можно через формирование государственной нефтесервисной компании или фонда, который выступит в качестве соинвестора или кредитора особо пострадавших нефтесервисных компаний, тем самым спасая их от банкротства, а людей — от потери рабочих мест. При этом обязательным условием должна стать обратная приватизация приобретенных бизнесов через фиксированный срок — от трех до пяти лет. Это также хороший инструмент для обеспечения централизованных кредитов, налоговых льгот, про-

чих мер государственной поддержки. Важно, чтобы этот фонд не был аффилирован с отдельными ВИНК и играл роль независимого игрока, преследующего прежде всего государственные цели по стабилизации и развитию нефтесервисной отрасли.

— Как могут снизиться объемы нефтесервисных услуг на фоне сокращения добычи?

— Все зависит от нефтяных цен. Их стабилизация и последующий плавный рост на уровне \$40+ за баррель приведут к незначительному сокращению рынка нефтесервисных услуг — до 10%. Если же среднегодовая цена на нефть марки Urals останется в пределах \$20–30 за баррель, то, по расчетам Bright, рынок может потерять до 30% объемов.

— Будут ли участники рынка сокращать свои инветспрограммы вслед за нефтяниками и нужна ли им в такой ситуации поддержка государства?

— Инвестпрограммы будут пересматриваться. При этом для нефтесервисных компаний с высоким уровнем WACC и большой долей внешних заимствований сокращение может иметь кардинальный характер вплоть до полной остановки инвестиций до стабилизации рынков. Поэтому поддержка государства важна в настоящее время как никогда. В первую очередь это долгосрочные кредиты с низкой процентной ставкой, налоговые каникулы и льготы, помощь в выполнении социальных обязательств, субсидирование зарплат.

— Ожидаете ли вы снижения цен на нефтесервисные услуги?

— Это одна из возможных мер для заказчиков, и они попробуют ее реализовать. Вопрос в том, существует ли резерв для такого снижения и насколько он велик. С учетом относительно низкой среднотраслевой рентабельности нам видится, что запас прочности у сервиса крайне мал. Поэтому снижение цен либо отразится на увеличении убытков, которые в условиях собственного нефтесервиса будут покрывать ВИНК, либо приведет к банкротству части компаний. Кроме этого велик риск падения качества услуг, снижения требований к безопасности труда. Поэтому надо настраивать отрасль не на сни-

жение цен, а на развитие новых технологий, повышение производительности труда, что позволит удешевить себестоимость нефти и сделать нашу экономику более устойчивой и конкурентоспособной.

— Что будет с сервисом в ближайшей перспективе?

— В ближайшее время начнет реализовываться программа поддержки нефтесервисной отрасли. Для государства и нефтяных компаний очевидно, что запас прочности у отрасли небольшой, при этом она имеет стратегическое и системообразующее значение. Именно нефтесервис и его технологическое развитие должны обеспечить плавный переход от традиционных способов разработки и эксплуатации месторождений к новым продуктивным, эффективным решениям. Не стоит забывать и о санкциях, которые мешают нам использовать ведущие западные технологии. Поэтому простой в развитии нефтесервисов может плачевно отразиться на развитии всей нефтегазовой отрасли РФ.

Принятые меры поддержки позволят увеличить время на качественную реструктуризацию нефтесервисных активов, удлинить цикл планирования для претворения в жизнь таких изменений. Поэтому следующим шагом должно стать повышение эффективности и производительности труда. При этом избежать сокращений персонала в отрасли не удастся. Но за счет мер поддержки этот процесс пройдет наименее болезненно. Возможно, исчезнут с рынка небольшие компании, функционирующие в рамках монопроектов, которые нефтяники «пустят под нож» за их неэффективностью при текущих ценах.

Хочется верить, что финальным аккордом развития отрасли на горизонте трех-пяти лет станет постепенное формирование конкурентного высокотехнологичного рынка нефтесервисных услуг в России, где основную долю будут занимать частные компании, что станет возможным благодаря программе приватизации внутренних нефтесервисов, а также возвращению на рынок инвесторов.

**Интервью взяла
Ольга Мордюшенко**

Долгий путь вверх

— договоренности —

Прошел почти месяц после заключения новых соглашений в рамках сделки ОПЕК+, оказавшей стабилизирующее влияние на мировой нефтяной рынок. По предварительным оценкам, с 1 мая с рынка уже удалось убрать около 9,7 млн баррелей в сутки. Это добавляет оптимизма прогнозам: по мнению аналитиков, в ближайшее время цена на нефть будет колебаться в пределах \$30–35 за баррель сорта Brent, а в 2021 году котировки сохраняют тенденцию к росту. Впрочем, негативное воздействие на мировой рынок могут оказать вторая волна коронавируса, а также дальнейшее ухудшение торговых отношений между США и Китаем. Но пока восстановление спроса на нефть в КНР, Японии и Южной Корее, первыми прошедшими через пандемию, происходит быстрее прогнозов, что подталкивает нефтяные котировки вверх.

Аналитики Morgan Stanley заявили, что худшее для нефтяного рынка, переживающего один из самых серьезных кризисов в своей истории, уже позади. Март и апрель стали катастрофическими для нефтяников как с точки зрения спроса, пораженного распространением коронавируса и введением крупномасштабного локдауна для мировой экономики, так и ценовой войны, развязанной в марте участниками сделки ОПЕК+. Ее логика сводилась к тому, чтобы страны с низкой себестоимостью добычи нефти уменьшили производство для поддержания цен, сокращая свою долю рынка в пользу производителей с более высокой себестоимостью добычи, в частности сланцевой нефти из США.

Но некоторых участников это не устраивало, и 6 марта страны, входившие в коалицию, не смогли договориться об условиях ее очередного продления (в частности, Эр-Рияд требовал от Москвы дополнительного снижения добычи на 500 тыс. баррелей в сутки), и 1 апреля сделка, заключенная в конце 2016 года, была отменена. Это обрушило цены на рынке до отрицательных значений, и 12 апреля участники ОПЕК+ договорились о новом сокращении добычи нефти на 9,7 млн баррелей в сутки в мае—июне, 7,7 млн во втором полугодии и 5,8 млн — до конца апреля 2022 года. Базой отсчета послужил октябрь 2018-го, но для РФ и Саудовской Аравии были взяты 11 млн баррелей в сутки, от которых по аналогии со всеми идет сниже-



Новая сделка ОПЕК++ уже дает результаты, но восстановление нефтяного рынка будет очень медленным

ние на 23%, 18% и 14% соответственно. В балансировке рынка согласились участвовать также США, Канада, Норвегия и Бразилия.

При этом факторы, которые повлияли на разрыв соглашения 2016 года, по оценкам экспертов рейтингового агентства НКР, не исчезнут и после окончания карантина. В частности, это стремление США быть нетто-экспортером на мировом рынке нефти (в 2019 году страна впервые за 67 лет стала нетто-экспортером энергоносителей в целом), ожидание пика спроса на нефть на горизонте 15–20 лет из-за электромобилизации, а также нежелание Саудовской Аравии и дальше исполнять роль производителя, стабилизирующего нефтяной рынок.

Отрасль зализывает раны

Вспереды у отрасли непростой путь к восстановлению, так как значительные по объемам нефтяные запасы по-прежнему продолжают давить на рынок. Morgan Stanley прогнозирует цены на сорт Brent в четвертом квар-

тале текущего года на уровне \$35 за баррель, а среднюю цену по итогам второго квартала 2020 года — \$25 за баррель североморской марки из-за апрельского обрушения котировок в отрицательные значения. По оценкам аналитиков Morgan Stanley, спрос на нефть вряд ли вернется на докризисный уровень до конца 2021 года.

Распространение COVID-19 не только замедляет экономику, но и меняет потребительское поведение. Так, например, многие компании планируют оставить часть персонала на удаленке и после завершения эпидемии коронавируса, что неизбежно приведет к сокращению потребления на топливном рынке дорожного транспорта, несмотря на первые проблески начала роста спроса после частичного снятия локдауна в ряде стран.

На рынке авиатоплива, по мнению аналитиков Wood Mackenzie, восстановление прежних объемов спроса ожидается не ранее 2022 года. Rystad Energy предсказывает со-

кращение спроса в этом сегменте в 2020 году на 33,6%, или на 2,4 млн баррелей в сутки, по сравнению с прошлогодним уровнем — 7,2 млн баррелей в сутки. В 2021 году потребности авиатоплива может почти сравняться с показателем 2019-го и достичь 6,9 млн баррелей в сутки.

Страны-производители, впервые столкнувшись с таким обрушением спроса на нефть, принимают неординарные меры для поддержки национальной нефтегазовой промышленности. Так, например, правительство Аргентины (переживающей сейчас уже девятый в истории дефолт) специальным указом установило внутреннюю цену на нефть на уровне \$45 за баррель до конца 2020 года. Взамен нефтяников обязали сохранять объемы производства и занятости на уровне докризисного 2019-го.

Российские власти ввели временный запрет на импорт нефтепродуктов до 1 октября текущего года для стабилизации ситуации на внутреннем рынке. Кроме того, правительст-

во РФ должно к середине июня разработать меры поддержки нефтяной отрасли. В частности, предполагается вывести компании из-под санкций за нарушение планов разработки нефтяных месторождений из-за сокращения объемов добычи нефти, вызванного участием компаний в соглашении ОПЕК+.

Снижение нефтяных котировок негативно отразилось и на экономике Соединенных Штатов. С конца марта добыча нефти в США сократилась на 1,1 млн баррелей в сутки, опустившись ниже 12 млн баррелей в сутки к началу мая. Негативное влияние падения инвестиций в основную капитал нефтяной промышленности (что сказывается и на банковской системе страны) перевешивает выгоды потребителей от низких цен на бензин на внутреннем рынке. Согласно оценкам аналитиков Reuters, к концу первой половины 2020 года Соединенные Штаты сократят производство нефти на 1,7 млн баррелей в сутки.

Непростой выбор

В ближайшей перспективе ситуация на мировом нефтяном рынке зависит от соглашения ОПЕК+ во главе с Саудовской Аравией и Россией. В июне этим двум странам, а также другим участникам сделки предстоит решить, следует ли снижать уровень сокращений с 23% до 18% объемов производства. Пока в ОПЕК доминирует мнение о сохранении 23-процентного уровня сокращения на длительный период. В мае Саудовская Аравия объявила о дополнительных сокращениях добычи на 1 млн баррелей в сутки, что ведет к снижению производства в стране примерно до 7,5 млн баррелей в сутки с начала июня. На фоне выполняемых соглашений по сокращению добычи нефти со стороны государств—участников соглашения ОПЕК+, а также дополнительных сокращений, объявленных с июня Саудовской Аравией, ОАЭ и Кувейтом, ситуация на нефтяном рынке стабилизируется. Российские компании, согласно первым комментариям, стараются выполнить взятые РФ обязательства. Представители отечественных игроков отмечают, что сокращение добычи и закрытие ряда наиболее убыточных скважин ведет к оздоровлению существующего фонда и дает больше возможностей для развития наиболее перспективных проектов.

Что касается крупнейших европейских нефтедобывающих корпораций — Shell, BP, Total и Equinor, все они, оказавшись под нарастающим давлением акционеров, инвесторов, властей и экологов, за последние годы разработали стратегии энергоперехода к «чистой энергетике» и становлению собственного электроэнергетического бизнеса. Эти планы сейчас активно критикуются за медленные темпы реализации, тем не менее стратегический выбор компании сделали.

Согласно оценкам Международного энергетического агентства, экономические проблемы, вызванные коронавирусом, могут лишь замедлить темпы перехода на возобновляемую энергетику в текущем году, но серьезного влияния на долгосрочные перспективы развития мировых энергосистем оказать не в состоянии. Доля ископаемых источников энергии — угля, нефти и природного газа — в глобальном энергобалансе будет неуклонно сокращаться, чему будут способствовать политические решения, принимаемые сегодня в большинстве стран мира.

Мария Кутузова