

Review Итоги Петербургского международного экономического форума



На «зеленом» курсе

Одним из значимых событий XXIV Петербургского международного экономического форума стало подписание долгосрочных договоров фрахтования двух «зеленых» нефтеналивных танкеров между компаниями «Сахалин Энерджи» и «Совкомфлот». Об особенностях новых судов, а также о вкладе компании в процесс декарбонизации „Ъ“ рассказал **Роман Дашков**, главный исполнительный директор «Сахалин Энерджи» — компании-оператора нефтегазового проекта «Сахалин-2».

— сделка —

— В чем принципиальное отличие новых танкеров от тех, что применялись на проекте ранее?

— Их ключевое преимущество — использование в качестве основного вида топлива сжиженного природного газа, который позволяет значительно сокращать выбросы парниковых газов с судов в атмосферу. Два однотипных нефтеналивных танкера, «Прспект Королева» и «Прспект Вернадского», будут работать на проекте «Сахалин-2» в течение десяти лет начиная с 2024 года. Они отвечают самым современным требованиям безопасности, технического оснащения и энергоэффективности, соответствуют российским и международным экологическим стандартам, обладают повышенным ледовым классом для эффективной эксплуатации в зимних условиях.

— В мире «зеленая» повестка становится все более актуальной. Фрахт экологичных судов, компания стремится следовать глобальному тренду?

— Это больше, чем стремление. Долгосрочный успех любого предприятия зависит от повышения эффективности производственных процессов. «Сахалин Энерджи» — один из флагманов мировой нефтегазовой индустрии: именно в рамках проекта «Сахалин-2» на российском шельфе были установлены первые морские нефтегазодобывающие платформы, построен первый в стране завод СПГ. Чтобы соответствовать нашей миссии — быть ведущим производителем энергоресурсов на мировом рынке, мы никогда не стоим на месте, находимся в постоянном развитии. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов — часть культурного кода компании и залог нашей многолетней экономической устойчивости.

Еще пять лет назад «Сахалин Энерджи» начала активно анализировать рынок, изучать тренды и прогнозировать будущую потребность в повышенном внимании к вопросам охраны окружающей среды и снижения углеродного следа производства. Соглашение с «Совкомфлотом» стало логич-

ским продолжением этого прогноза и практической реализацией нашей долгосрочной стратегии, которая опирается на планы и лучшие практики наших акционеров.

— Например?

— Например, в проекте «Сахалин-2» совместно участвуют ПАО «Газпром» и концерн Shell. В этом году они заключили Соглашение о стратегическом сотрудничестве сроком на пять лет. Отдельное внимание в нем уделяется вопросу декарбонизации европейской энергетики. При этом отмечается, что благодаря экологическим свойствам природный газ может сыграть значительную роль в достижении климатических целей Европы. И это полностью коррелирует с позицией «Сахалин Энерджи».

Как безопасное и экономически привлекательное топливо природный газ успешно конкурирует с другими ископаемыми источниками энергии — нефтью и углем. В этом плане повышенное внимание к вопросам экологии только укрепляет позицию СПГ наряду с его отличной совместимостью с развивающимися технологиями возобновляемых источников энергии.

Он очень популярен в Азиатско-Тихоокеанском регионе, особенно в Японии. По итогам 2020 года из порта Пригородное в эту страну был отгружен самый большой объем СПГ проекта «Сахалин-2» — 51,6%. При этом японские газовые и электрогенерирующие компании проявляют заинтересованность в поставках углеродно нейтрального СПГ.

Уже сейчас мы работаем над тем, чтобы выйти на новый рынок, обеспечивая поставки углеродно нейтрального СПГ с учетом требований клиентов. В будущем поставка таких партий станет дополнительной опцией для продукции компании, которую она будет готова предложить по запросу покупателя.

Кроме того, проект «Сахалин-2» способен сыграть важную роль в реализации аналогичных планов наших акционеров. Для этого у нас есть все необходимое, включая технологии, ресурсы и, конечно же, уникальный опыт специалистов компании.



— Президент Владимир Путин в этом году поставил цель по сокращению до 2050 года накопленного в России объема эмиссии парниковых газов до более низких показателей, чем в Евросоюзе. Что готова предложить в этом плане «Сахалин Энерджи»?

— Предотвращение глобальных изменений климата — цель всего мирового сообщества. На ее достижение направлено Парижское климатическое соглашение, которое Россия подписала в 2016 году. Для «Сахалин Энерджи» как ответственного оператора нефтегазового проекта участие в «зеленой» повестке имеет приоритетное значение. С одной стороны, это дает возможность сохранять экологический баланс региона присутствия, а с другой — поддерживать доверительные отношения с покупателями в контексте глобальных трендов охраны окружающей среды.

За последние годы компания снизила энергопотребление, выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов в атмосферу в основном благодаря повышению надежности и производительности работы оборудования, оптимизации технологических процессов, управлению сжиганием газа на факелах, утилизации попутного нефтяного газа, предотвращению и контролю утечек.

— И как результат...
— Мы занимаем лидирующие позиции по уровню выбросов парниковых газов на единицу выпускаемой продукции. По данным независимого аналитического агент-

ства Rystad Energy, наши нефтегазодобывающие платформы в 2019 году показали один из самых низких уровней выбросов парниковых газов в расчете на баррель нефтяного эквивалента, достигнув второго в мире результата по показателям эффективности работы.

Сокращение эмиссии парниковых газов тесным образом связано с вопросами эффективного использования энергоресурсов. В общей структуре их потребления компанией основную долю занимает природный газ — 96–97%. В экологическом отношении он является самым чистым видом органического топлива.

Наши показатели энергоэффективности также являются одними из лучших в мире. Приведу один пример: в 2020 году удельное потребление энергоресурсов на объектах добычи компании зафиксировано на уровне 0,65 гигаджоуля на тонну (ГДж/т) добытых углеводородов. По данным Международной ассоциации производителей нефти и газа, аналогичный показатель работы мировых нефтегазовых компаний ежегодно составляет в среднем 1,45 ГДж/т.

Но на этом компания не останавливается и в этом году представила общественности свою стратегию «Экологичный СПГ», направленную на снижение углеродного следа от деятельности проекта «Сахалин-2». Кроме того, реализация стратегии призвана помочь «Сахалин Энерджи» занять лидирующую позицию в новой области рынка экологически чистых энергетических продуктов.

— Не слишком амбициозная цель?

— На протяжении всей своей истории «Сахалин Энерджи» ставит перед собой сложнейшие задачи и успешно их решает. Сомнений в том, что в этот раз будет как-то иначе, у нас не возникает.

Что касается самой стратегии, то она включает четыре ключевых направления. Во-первых, это решения на базе природного потенциала, которые предусматривают мероприятия по повышению поглощения парниковых газов. В частности, к ним относятся работы по восстановлению и увеличению лесного фонда. Следующая тема — работа для дальнейшего повышения эффективности производственных процессов, направленных на снижение показателей удельных выбросов. Третий блок охватывает коммерческую деятельность, связанную с поставками углеродно нейтрального СПГ. Четвертый предполагает перспективные решения для создания энергетических коктейлей на основе альтернативных технологий, глобально снижающих выбросы парниковых газов. Речь идет о возможном использовании возобновляемых источников энергии, водорода, а также о переводе морского и наземного транспорта на сжиженный природный газ.

Для реализации стратегии сформированы рабочие группы и разработана «дорожная карта». При этом мы стремимся синхронизировать свои усилия с действиями органов власти для достижения скорейшего и максимального эффекта от мероприятий.

— То есть аналогичная работа проводится и на региональном уровне?

— В этом плане в Сахалинской области сложилась уникальная ситуация. В начале 2021 года регион стал пилотным для всероссийского эксперимента по углеродному регулированию. Он создает необходимые условия для внедрения технологий, которые способствуют снижению выбросов парниковых газов в атмосферу. В результате эксперимента планируется создать первую в России региональную систему международной торговли углеродными единицами и обеспечить достижение углеродной нейтральности области уже к 2025 году. В этой работе руководство субъекта учитывает и программы по уменьшению углеродного следа, которые реализуют крупные нефтегазовые компании, в том числе «Сахалин Энерджи».

Декарбонизация — общая цель власти и бизнеса. Это путь, по которому эффективнее всего идти вместе. Особенно важно, что в России это движение продолжает набирать темп. В истории нашей страны есть много примеров успешного решения самых неподъемных задач, когда за них брались сообща. При должных стараниях все достижимо — главное, изначально взять правильный курс и с него не сворачивать.

«В конце года нажмем на кнопку „старт“ в ОСАГО»

— интервью —

Универсальный страховщик «Сбербанк страхование» готовится выйти на рынок ОСАГО. О том, как это поменяет сегмент, и о других перспективах отрасли в интервью „Ъ“ рассказывает генеральный директор «Сбербанк страхование» МИХАИЛ ВОЛКОВ.

— В конце апреля Сбербанк объявил о запуске продаж ОСАГО других страховщиков во всех отделениях страны. Каковы собственные планы по ОСАГО у «Сбербанк страхование»?

— Сбер осознанно пошел по пути органического роста страхового бизнеса, а не покупки готовых страховщиков с лицензией ОСАГО. По плану мы должны получить лицензию в четвертом квартале 2021 года. Процесс получения лицензии уже несколько подзабыт на рынке: большинство лицензий на этот вид страхования выдано в 2002 году. По всем правилам претендент на лицензию должен провести год в статусе компании-наблюдателя Российского союза автостраховщиков. Мы вступили в союз в октябре прошлого года. От этой даты начался отсчет срока, за который мы рассчитываем получить лицензию.

За этот год мы должны пройти целый комплекс подготовительных мероприятий, в том числе доказать способность своих IT-систем урегулировать убытки. Мы уже собрали одну из лучших команд на рынке. Сейчас отработываем все необходимые бизнес-процессы и в конце года нажмем на кнопку «старт» в ОСАГО.

— Как планируете конкурировать с другими страховщиками в этом сегменте?

— Мы — часть системы Сбера, и это создает нам существенные конкурентные преимущества. Одно из уязвимых мест российских страховщиков — высокие комиссии посредников за продажу страховых продуктов. Внутри банка мы сможем уменьшить комиссию и предложить клиенту более привлекательную цену.

Кроме того, подавляющее большинство взрослого платежеспособного населения, включая автоладельцев, пользуется Сбербанк Онлайн. 70 млн человек заходит в приложение хотя бы раз в месяц, а более 30 млн — ежедневно. У пользовате-



лей мобильных приложений страховых компаний нет причин заходить в них так часто. Так что нам будет намного проще напомнить о себе действующим и потенциальным цифровым клиентам.

— Маркетплейс в СберБанк Онлайн запущен без «Сбербанк страхования». Получив лицензию на ОСАГО, вы рассчитываете забрать всю его аудиторию?

— Маркетплейс с предложениями страховщиков-партнеров останется и после нашего старта в ОСАГО. Но мы, конечно, хотим стать одним из лидеров и нашего маркетплейса, и в целом сегмента ОСАГО.

— Считаете ли вы тарифы по ОСАГО достаточными?

— За последнее время много сделано на пути к свободному тарифо-

образованию в ОСАГО, и мы поддерживаем рыночные механизмы регулирования тарифов в этом виде страхования. Дальнейшее расширение тарифного коридора экономически необходимо. Например, тарифы точно недостаточны для такси. Также продолжаются обсуждения о повышении лимитов выплат за вред жизни и здоровью, отказ от учета износа. Все это потребует пересмотра тарифов.

— «Сбербанк страхование» год назад вышел на рынок каско и начал страховать залоговые автомобили юрили. Как сейчас компания представлена на рынке каско?

— Мы аккуратно выходим в моторное страхование. В автокаска начали со страхования автомобилей, передаваемых в залог банку при офор-

млении кредита для бизнеса. Это понятный для нас сегмент: и автомобили, и клиенты проходят всестороннюю проверку всеми службами банка, что сводит к нулю риски мошенничества и гарантирует нам качество объекта страхования. Сейчас уже мы оформляем и автокаска для физлиц без привязки к кредитованию.

В целом за этот год в моторном страховании — и в каско, и в ОСАГО — мы должны преодолеть большую домашнюю работу для качественного обслуживания клиентов в будущем. Масштабный выход в оба сегмента будет синхронизирован. И это логично: большинство людей оформляют каско и ОСАГО одновременно. Затем будем совершенствовать автокаска в общей логике развития продуктов для массовых клиентов: полностью цифровое урегулирование, подписка, возможность выбора наиболее актуальных для конкретного клиента рисков.

— Пандемия сначала ослабила убыточность ДМС, а затем после снятия ограничений многие страховщики обнаружили всплеск выплат на этом рынке. Как планируете развивать это направление?

— В ДМС мы еще в самом начале пути. У нас есть несколько продуктов, например фармстрахование, страхование от укуса клеща. В стратегии на ближайшие годы заложено развитие ДМС как в корпоративном, так и розничном сегменте.

— Несколько лет назад, будучи главой другого крупного страховщика, в интервью „Ъ“ вы говорили о своем скептическом отношении к сельхозстрахованию с господдержкой. Сейчас какие планы компании в этом сегменте?

— В сельхозстраховании с господдержкой идет реформа — мы внимательно следим за преобразованием этого вида. Надо сказать, что сегодня уже немного другой рынок. Мы страхуем риски сельхозпроизводителей. Мы будем заниматься всеми видами страхования, которые нужны клиентам Сбера и в которых мы видим для себя экономический интерес.

— Минэкономки заявило о планах реформ в D&O. Тем временем ЦБ говорит о крайне низкой убыточности в сегменте. Зная этот рынок, как вы его развиваете в системе Сбера?

— «Сбербанк страхование» — один из лидеров рынка D&O, у нас несколько десятков очень крупных полисов. Для многих компаний полис страхования ответственности директоров давно стал частью корпоративного управления, и мы планируем дальнейшее развитие этой линии бизнеса.

Я сильно удивился, когда услышал мнение, что D&O «не совсем страхование» из-за низких выплат. Прямо сейчас у меня на столе лежит убыток в несколько миллиардов рублей, и до прихода в «Сбербанк страхование» я тоже сталкивался с довольно крупными страховыми случаями в этом виде. Мировые перестраховщики в который раз повышают ставки на прием рисков D&O, а значит, это все-таки выплата вид. Кстати, существенный рост перестраховочных ставок пришелся на пандемию, из-за которой увеличилось число банкротств и связанных с ними случаев привлечения менеджмента к субсидиарной ответственности.

— Сейчас регулятор и страховщики активно вовлекаются в обсуждение экологических рисков и темы ESG в целом. Ваша компания запустила два продукта по экологическому страхованию. Пользуются ли они спросом и у кого?

— Сбер активно участвует в формировании ESG-повестки, и мы как часть группы тоже не стоим в стороне. «Сбербанк страхование» и «Страховой брокер Сбера» разработали программы экологического страхования для крупного и крупнейшего бизнеса, скоро предложим продукт для малых и средних предприятий.

Сейчас возобновляются дискуссии о том, что экологическое страхование должно стать обязательным. Пока что культура страхования экологических рисков, как, собственно, и других рисков, в России не очень развита. Но мы рассчитываем, что следование принципам ESG и экологическое страхование станут в нашей стране стандартом ведения бизнеса.

— В РФ считается провальным закон о страховании жилья — как раз потому, что страхование в нем стало обязательным.

— Сам закон несет здравую, позитивную идею — повысить охват жилья добровольным страхованием.

Но мы видим, что конструкция добровольного вида не смогла мотивировать людей к страхованию: в России по-прежнему страхуется менее 10% жилья.

У «Сбербанк страхования» самая высокая доля рынка страхования жилья — примерно 25%. И наша задача — повысить охват таким страхованием в разы.

— Какие планы по корпоративному страхованию?

— В нем мы уже достаточно хорошо продвинулись. По итогам 2020 года сборы компании по корпоративному страхованию выросли более чем на треть — до 2,2 млрд руб., а по итогам первого квартала 2021 года — в 2,5 раза. Мы вышли на рынок космического и авиационного страхования, страхования ответственности буровых работ и в другие виды.

В марте компания увеличила уставный капитал вдвое — до 5 млрд руб. Уже сегодня по размеру уставного капитала мы находимся на уровне лидеров рынка, и у нас нет ограничений на дальнейшее увеличение, если это потребуется.

Кроме того, мы существенно увеличили собственное удержание по разным видам страхования: до 250 млн руб. по страхованию имущественных рисков, до 150 млн руб. по страхованию ответственности, до \$2 млн по страхованию авиационных рисков.

В начале года мы возобновили договор облигаторного перестрахования имущественных и строительных рисков, увеличив емкость вдвое — до 10 млрд руб. В апреле мы возобновили облигатор перестрахования рисков ответственности. Емкость этой программы также увеличилась вдвое — до 1,8 млрд руб. — и на момент возобновления стала крупнейшей по этому виду. Сейчас у нас одна из лучших облигаторных защит на рынке даже по признанию прямых конкурентов.

— Каковы опущения управления при переходе из компании с 75-летней историей в компанию с 7-летней историей?

— К «Сбербанк страхование» я отношусь как к самому крутому стартапу на российском страховом рынке, который, к счастью, имеет отношение к группе со 180-летней историей.

Интервью взяла Татьяна Гришина