



Нефть и газ

Пятница 28 октября 2016 №201 (5951 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



18	Как компании научились управлять льдом в Арктике	19	Поможет ли заморозка добычи повысить цены на нефть на мировом рынке	20	Готовы ли независимые нефтекомпании выйти на арктический шельф
----	--	----	---	----	--

Выступая на недавнем Международном энергетическом конгрессе в Стамбуле, Владимир Путин настолько убедительно заявил о готовности заморозить или даже сократить объемы добычи нефти российскими компаниями, что цена на нефть Brent взлетела до \$53,5 за баррель, рекордного значения с октября 2015 года. Но вряд ли стоит высоко оценивать эффект от возможного предстоящего соглашения для России, которой больше приходится рассчитывать на свои запасы и «ручное управление».

Нефтедобыча «вручную»

— конъюнктура —

Эффектный выход

Россия на Международном энергетическом конгрессе в Стамбуле снова вернулась к вопросу о заморозке добычи нефти, который поднимала еще в начале года. В своей речи президент РФ Владимир Путин заявил, что считает заморозку или сокращение добычи нефти «единственным правильным решением для сохранения устойчивости всей мировой энергетики». Вопреки скептическим прогнозам на рынке, с позицией России согласились и другие страны-производители. И в первую очередь Саудовская Аравия, которая ранее срывала соглашения под предлогом того, что ограничивать добычу отказывается ее главный конкурент в регионе Иран. Квоты для каждой из сторон могут быть выработаны на встрече в Вене 30 ноября.

Решительные намерения России впечатлили даже министра энергетики Саудовской Аравии Халида аль-Фалиха, который в ответ за заявление Владимира Путина поспешил отметить, что ограничительные меры не должны оказаться слишком уж жесткими. «ОПЕК должен удостовериться, что мы не закручиваем гайки слишком туго и не провоцируем шок на рынке. Мы не должны давать рынку ложные сигналы», — сказал он.

Казалось бы, наконец инициатива России нашла отклик среди представителей стран—производителей нефти, входящих в ОПЕК. Впрочем, согласие ключевого члена ОПЕК заморозить или сократить объемы своей добычи даже без оглядки на Иран не отменяют вопросов, ответы на которые пока не ясны. Во-первых, обещать еще не значит жетиться. Во-вторых, нет ли здесь для России переоценки результатов от возможной заморозки с учетом долгосрочных перспектив?

Пока эксперты смотрят на него весьма оптимистично. Глава евразийского подразделения трейдера Trafigura Джонатан Коллек отмечал, что, имея колоссальные запасы углеводородов, для добычи которых у российских нефтяников есть необходимые технологии, и низкую, примерно \$3 за баррель, себестоимость добычи, российская нефтяная отрасль практически не подвержена влиянию западных санкций и резким перепадам цен на глобальном рынке. Поэтому, говорил эксперт на конференции по «Глобальным и локальным рынкам нефти и нефтепродуктов», до 80% российского производства нефти может быть рентабельно при ценах \$20 за баррель и выше. А если учесть, что российские нефтяники в гораздо меньшей степени обременены долгами, чем их иностранные коллеги, а государство поддерживает их с помощью налогового регулирования, то сегодня отличное время для инвестиций в устойчивую российскую нефтяную отрасль.

Ситуация на нефтяном рынке действительно непростая. Невысокие нефтяные цены являются следствием превышения предложения над спросом. Среди причин такого дисбаланса эксперты называют замедление спроса на нефть и нефтепродукты со стороны традиционных крупных потребителей. Например, по данным компании IHS, если



в период с 2010 по 2015 год ежегодный прирост потребления нефти и нефтепродуктов составлял около 1,4 млн баррелей, то сейчас наблюдается снижение этого показателя. В 2017 году, как ожидается, прирост потребления нефти упадет примерно на 100–200 млн баррелей в день, что приведет к снижению среднего годового прироста до уровня 1,1–1,2 млн барр. в сутки. Даже несмотря на то что, по некоторым прогнозам, некоторое восстановление спроса все-таки будет происходить и в ближайшие два-три года прирост потребления может вырасти до 1,3 млн баррелей в сутки, это вряд ли переломит общемировую тенденцию к сокращению потребления нефти.

В первую очередь аналитики связывают это с замедлением роста китайской экономики и переходом ее в более зрелую фазу с меньшим удельным потреблением нефти на единицу прироста ВВП страны. Если в период с 2010 по 2015 год рост потребления нефти в Китае достигал около 6% в год, то во второй половине следующего десятилетия он сократится почти вдвое и с 2016-го по 2020-й составит примерно 3% в год. Аналогичная тенденция наблюдается и в Индии.

При этом ряд стран продолжал существенно наращивать добычу. Так, Иран вывел на рынок около 700 тыс. баррелей нефти в сутки. Россия к концу года может показать прирост в 200–250 тыс. баррелей в сутки, также повышали предложение Ирак и Саудовская Аравия. В целом эти страны увеличили предложение на рынке дополнительно на 1,2 млн баррелей нефти в сутки.

В то же время некоторые страны в 2016 году сократили предложение на рынке нефти. Прежде всего это США, Венесуэла, Канада. Добыча нефти в США в 2016 году сократилась на 500–600 тыс. барр. в сутки. Но если принять во внимание, что к концу года происходит некоторый рост нефтяных цен, в начале 2017 года эксперты ожидают снижения предложения. Это может стать причиной того, что падение добычи замедлится до 150–200 тыс. баррелей в сутки, а к 2018 году американские нефтяники снова начнут увеличивать добычу. По сценарию IHS в 2018 году добыча сланцевой нефти в США существенно вырастет, к 2019 году США будут добывать больше, чем добывали в рекордном 2015-м, и к 2020 году смогут увеличить объем добычи до уровня 10 млн (и выше) барр. в сутки.

Заводы на экспорт

— технологии —

Ослабление рубля сыграло на руку российским производителям, поставляющим продукцию на экспорт. К тому же она оказалась востребованной не только на знакомых рынках СНГ, но и в крупнейшем в мире регионе потребления — Китае. Российский производитель заводов по сжижению газа «под ключ» «Криогенмаш» нарастил долю на китайском рынке до 15%. Компания рассчитывает и на то, что сектор СПГ будет развиваться в России за счет его использования в ЖКХ.

Огромный китайский рынок привлекателен для зарубежных поставщиков, но остается одним из самых закрытых в мире. Тем не менее в последние годы некоторым отечественным машиностроительным холдингам удалось на четверть увеличить поставки в КНР. Так, «Криогенмаш» (входит в группу ОМЗ) смог занять больше 15% китайского рынка.

Предприятие является крупнейшим в России по производству технологий и оборудования для разделения воздуха, по снабжению техническими газами и разработке комплексных решений по переработке попутного, природного газа и СПГ. На оборудовании, изготовленном «Криогенмашем», выпускается около 80% годового объема производства технических газов в России. Около 30% продукции поставляется на экспорт. Выручка машиностроительного бизнеса ПАО «Криогенмаш» за 2015 год по РСБУ составила 4,7 млрд руб. Компания объединяет профильные активы — институт и машиностроительный завод ПАО «Криогенмаш», ведущий специализированный проектный институт АО «Гипрокислород». У компании есть представительство в Китае, через которое она готовится выходить на другие перспективные рынки Юго-Восточной Азии и Африки. Наиболее перспективными представляются, в частности, рынки Нигерии, Индонезии, Малайзии, Вьетнама.

За последние несколько лет «Криогенмаш» реализовал более 40 крупных проектов, разрабатывая уникальные оборудование, модернизируя существующие и создавая новые производства технических газов. Компания разработала криогенные воздухооделительные установки для Магнитогорского, Нижнетагильского, Новолипецкого, Новокузнецкого металлургических комбинатов, «Северстали», «Казцинка» (Казахстан), ГМК «Норникель», СУМЗ, «Томскнефтехима», а также системы заправки для космодронов Байконур (Казахстан), Плесецк, Восточный (Россия), Sea Launch, SHAR (Индия), Куру (Французская Гвиана), KSLV (Южная Корея). Компания работала и в международном проекте ITER, занималась водородными и гелиевыми системами для немецких, швейцарских, китайских компаний, а также искала решения для производства сжиженного природного газа (СПГ) в России, Польше и Китае.

Кризису вопреки

— нефтесервис —

Несмотря на низкие цены на рынке нефти, значительное увеличение объемов эксплуатационного бурения продолжается уже второй год. После провального 2014 года, когда объемы бурения в нефтедобыче снизились на 5%, в 2015 году тренд сменился на положительный. По итогам года общий объем эксплуатационного бурения вырос на 12%. По прогнозам компании Deloitte, в 2016 году российские нефтяники пробурят еще больше погонных метров, что может стать очередным рекордом в нефтедобыче.

Согласно исследованию состояния российского рынка нефтесервисных услуг аудиторской компании Deloitte, нефтекомпаниям продолжают наращивать объемы бурения, несмотря на мировой кризис. Увеличение объемов проходки в нефтедобыче может быть вызвано ожиданиями рынка: как следу-

ет из опроса руководителей и специалистов нефтегазового сектора, 61% экспертов отрасли ожидают в текущем году роста нефтяных цен, 55% опрошенных считают, что приток капитала в российский нефтегазовый сектор в ближайшую пятилетку как минимум не снизится. При этом многие представители нефтекомпаний уверены, что основным направлением капложений станет блок Upstream, а средства пойдут на поддержание и расширение разведки и добычи.

Если объемы бурения в прошлом году выросли по отношению к 2014 году на 12%, то по итогам 2016 года, по подсчетам Deloitte, можно ожидать роста еще как минимум на 10–12%. Большинство крупных компаний продолжают наращивать объемы бурения в соответствии со своими годовыми планами. Одна только «Роснефть» планирует нарастить его в текущем году не менее чем на 30%.

Одной из позитивных тенденций нынешнего года в блоке Upstream можно счи-

тать увеличение, хоть и небольшое, объема поисково-разведочных работ. Так, если в прошлом году объем рынка поисково-разведочного бурения уменьшился на 10%, то по результатам первого квартала 2016 года рост проходки в поисково-разведочном бурении составил 1,8% по сравнению с прошлым годом за тот же период. Это дает основание надеяться, что в 2016 году снижение объемов проходки в поисково-разведочном бурении замедлится и по его итогам объемы проходки сравняются с прошлыми.

Хотя звание главного нефтяного региона по-прежнему остается за Западной Сибирью (на ее долю приходится 78% проходки в эксплуатационном бурении в России и 52% — в поисково-разведочном), последние несколько лет нефтяники чаще стали проявлять интерес к месторождениям Восточной Сибири. Например, за последние три года доля Западной Сибири в общем объеме проходки снизилась на 6 процентных пунктов в

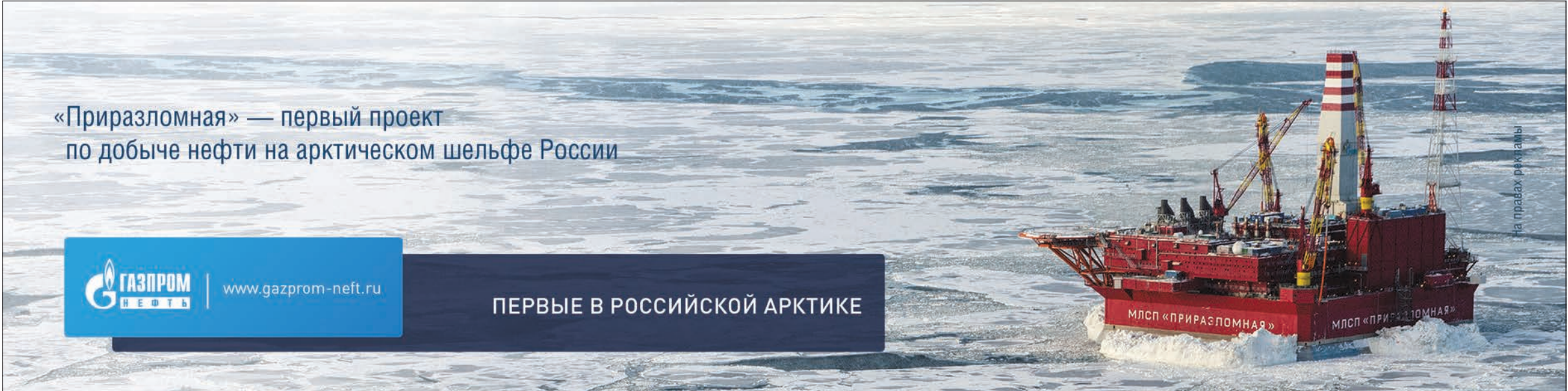
эксплуатационном бурении и на 13 процентных пунктов — в поисково-разведочном.

При этом нефтяники постоянно наращивали рост объемов бурения на восточносибирских месторождениях. С 2013 по 2015 год объемы проходки в Восточной Сибири выросли более чем в три раза и в прошлом году составили 5% эксплуатационного бурения по России и 13,5% — поисково-разведочного. Однако ситуацию с бурением на Дальнем Востоке нельзя назвать стабильной: она существенно меняется от года к году. В то время как в 2015 году доля в эксплуатационном бурении выросла на 0,7 процентного пункта, по показателю поисково-разведочного бурения наблюдалось падение на 1,4 процентного пункта.

Основные объемы капложений нефтяных компаний также приходятся пока на Западную Сибирь. Но за последние три года капитальные вложения в Восточную Сибирь растут также гораздо динамичнее из-за увеличения здесь добычи — на 70%. В целом, со-

гласно экспертным оценкам специалистов Deloitte, значительное увеличение объемов капложений основных игроков рынка нефтедобычи в последние два года связано с исчерпанием ресурсов «старых» крупных высокопродуктивных месторождений, необходимостью в увеличении их нефтеотдачи и изношенностью оборудования.

Впрочем, несколько иная ситуация с капитальными вложениями в строительство поисково-разведочных скважин. Если в регионах Восточной и Западной Сибири объем капитальных вложений увеличился на 16%, то в Тимано-Печорском регионе он заметно уменьшился. Считается, что ключевые игроки сокращают свои капитальные вложения в поисково-разведочное бурение из-за неопределенности на рынке. На фоне общего снижения разведочного бурения компания «Сургутнефтегаз» — одна из немногих, которая нарастила объемы капитальных вложений, увеличив их более чем в полтора раза.



«Приразломная» — первый проект по добыче нефти на арктическом шельфе России



www.gazprom-neft.ru

ПЕРВЫЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ

На правах рекламы

Review

Буровые технологии



«Одно из наших конкурентных преимуществ — скорость реакции»

В 2014 году на крупнейшем в России долотном заводе «Волгабурмаш» началась процедура банкротства. На тот момент долги предприятия только перед банками составляли около 3 млрд руб. Общий объем их требований превышал 7,8 млрд руб. Однако генеральный директор АО «Волгабурмаш» **Марат Матевосян** уверен, что сегодня предприятие уже вышло из кризиса и вполне готово расширять свое присутствие не только на российском, но и на мировом рынке.

— производство —

— Какую долю российского рынка бурового инструмента занимает сегодня ваша компания? Насколько сильны на нем ваши позиции?

— Если говорить о буровом инструменте, то есть три отрасли, в которых применяются наши долота: нефтегазовая, горнорудная и строительная. В строительстве наш сегмент оценить очень сложно из-за слабой прозрачности рынка. В нефтегазовой сфере, если не брать продажи в составе сервисных контрактов, а оценивать только штучные продажи долот, то наша доля составляет около 20%. В горнорудной сфере проще: там наши продажи оцениваются в штуках — мы занимаем до 50% рынка.

Во всех трех сегментах в России мы чувствуем стабильный спрос на нашу продукцию. Что касается нефтегазовой сферы, то бурить меньше не стали и, я думаю, мы сможем даже наращивать наше присутствие в этом сегменте.

— Не боитесь конкуренции? Ваши преимущества?

— У нас в России есть действительно серьезные конкуренты, как российские, так и иностранные. Но одно из наших конкурентных преимуществ, которое нас очень выручает, — скорость реакции, чем сегодня могут похвастаться далеко не все наши конкуренты. Долотный рынок — высоко кастомизированный. То есть когда вы приезжаете на месторождение, вы должны понять, при каких конкретных условиях должен работать буровой инструмент, какое оборудование используется, какие требования у компании. Например, некоторым важна скорость бурения, кто-то ставит условия по де-

новым параметрам, третьи рассчитывают на определенный ресурс долота и так далее. И каждый раз вы должны изменить конструкцию и ее параметры под определенные требования. Мы научились очень быстро реагировать на самые разноплановые запросы и полностью их удовлетворять. Кроме того, мы смогли также воспользоваться снижением курса рубля. Так, на некоторых российских горнорудных месторождениях нам удалось даже вытеснить иностранных поставщиков бурового инструмента.

— На международных рынках ваша компания также широко известна высоким качеством продукции. Насколько уверенно вы чувствуете себя на внешних рынках?

— Расширение присутствия «Волгабурмаша» на мировых рынках — наш сегодняшний ориентир. Для сравнения: годовой оборот мирового рынка долот оценивается примерно в \$8 млрд. Наша выручка по прошлому году составляла порядка \$40 млн. Это говорит о небольшой доле нашего присутствия на нем. С другой стороны, если занять хотя бы около 3% мирового рынка бурового инструмента, это стало бы существенным достижением для нашей компании. И главное, для нас здесь нет ничего невозможного.

Сегодня уровень продаж «Волгабурмаша» на глобальном рынке достаточно устойчив. Это не разовые продажи, а повторяющиеся из года в год, что говорит о стабильных партнерских отношениях. Среди стран, в которых мы чувствуем себя вполне уверенно, практически все страны СНГ: Казахстан, Узбекистан, Украина, Туркмения, Азербайджан, Белоруссия. Мы давно присутствуем и в странах дальнего зарубежья, среди которых Чили, Венесуэла, страны Южной Африки,



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ АО «ВОЛГАБУРМАШ»

Австралия, Монголия, США, практически все страны Европейского союза. Свои долота мы поставляем компаниям Ближнего Востока, Египта и Алжира.

— Какую стратегию используете для реализации своих амбиций на внешних рынках?

— Собственно, скорость реакции здесь также важна. При построении системы продаж мы опираемся на дилеров, которые находятся в той или иной стране. С их информационной поддержкой и хорошо налаженной обратной связью нам удается достаточно быстро реагировать на потребности заказчика. И здесь скорость, несомненно, является преимуществом.

К тому же мы не стремимся участвовать в очень больших тендерах, понимая, что они зачастую находятся в фокусе крупных компаний, у которых гораздо больше ресурсов. Но отслеживаем тендеры поменьше, на которые большие корпорации не реагируют: для них потеря небольших объемов не критична, а мы успеваем откусить свое и тем самым еще немного укрепить свои позиции на рынке.

— Как вы поддерживаете высокий уровень оснащенности предприятия в экономически сложное время?

— Во-первых, нам в этом смысле повезло: в компании «Волгабурмаш» относительно

Годовой оборот мирового рынка долот оценивается примерно в \$8 млрд

свежий станочный парк. Поэтому в ближайшее время серьезное обновление нам не понадобится. Во-вторых, в нашем производственном процессе мы определили для себя те ключевые операции, на которых сделали акцент. Сюда вошли: ковка, металлообработка, химико-техническая обработка, сборка и испытание долота. Мы полностью отказались от производства различных комплектующих, которые необходимы для производства долот, и начали закупать эти комплектующие у иностранных, в основном американских, производителей. В-третьих, мы стремимся расширить использование специализированных программных продуктов для проектирования долот и расчета параметров их работы в различных условиях. Это весьма дорого, но очень эффективные продукты для нашего производства.

— Недавно еще компания переживала не самое лучшее свое время: введение конкурсного управления, банкротство. Какова сегодняшняя ситуация в компании? Удалось ли преодолеть сложности?

— Кризис у компании «Волгабурмаш» начался в 2009 году. Его причины банальны: в эпоху дешевых кредитов компания при-

влекала большие заемные средства и инвестировала их в непрофильные активы и другие направления бизнеса, которые оказались нежизнеспособными в условиях финансового кризиса.

В итоге кредитные портфели перестали обслуживаться должным образом, выручка начала снижаться, компания начала терять оборотный капитал и, как следствие, рынок, что было для нее самым страшным.

Когда в 2014 году мы с командой пришли на предприятие, то начали с довольно стандартных антикризисных мер: выделили и продали все непрофильные активы, инициировали процедуру банкротства, провели релокацию производства. В результате не только резко снизились постоянные затраты, но и появилась положительная финансовая динамика: если 2014 год мы закрыли с показателями по EBITDA на нулевом уровне, то 2015 год — 300 млн руб. и выручкой, возросшей на 12%. По итогам 2016 года, как мы ожидаем, выручка вырастет еще на 12%, а EBITDA — на 30%.

Соответственно, на фоне улучшающихся финансовых показателей стало возможным вести речь с банками о реструктуризации кредитного портфеля. Уверен, что до конца текущего года мы подпишем такое соглашение. Я считаю, что мы довольно успешно вышли из кризиса.

— Как вы оцениваете перспективы деятельности компании на внутреннем и внешнем рынках?

— Если говорить о долгосрочном тренде, в течение пяти-семи лет, ставим себе задачу занять до 5% мирового рынка бурового инструмента. Планируем проводить это за счет расширения географии продаж, а также за счет перехода в более дорогие ценовые сегменты и расширения продуктовой линейки.

Кроме того, мы намерены больше инвестировать в программные продукты и инженерный персонал. Что касается основной управленческой концепции, которую мы реализуем, то она называется термином digital distraction. Это очень объемный термин, который объединяет веб-технологии, интернет вещей, компьютерное проектирование, автоматизацию производства и так далее. Всему этому мы в компании уделяем большое внимание, и закономерно, что ее эффективность значительно растет.

Интервью взял Константин Анохин

нефть и газ

Открытая Арктика

— исследования —

На фоне сокращения добычи нефти и газа на суше компании по всему миру начинают работу на морских участках со сложными геологическими и климатическими условиями. В России крупнейшим недропользователем на шельфе является «Роснефть». Компания уже приступила к изучению арктического региона, где при разработке схемы добычи нужно учесть все: от движения ледников до миграции местных животных. В очередной недавней экспедиции «Роснефть» училась двигать айсберги, а также спасала коллег-ученых от белых медведей.

Освоение шельфа арктических морей сегодня одна из стратегических задач, поставленных правительством перед российскими компаниями. Осадочные бассейны арктического шельфа РФ по совокупному нефтегазовому потенциалу сравнимы с крупнейшими нефтегазовыми регионами мира. Но добыча нефти и газа на шельфе — серьезный технологический вызов для компаний. Долгое время она откладывалась из-за отсутствия достаточных инвестиций и необходимых технологий.

Плава «Роснефти», которая является крупнейшим недропользователем на шельфе, Игорь Сечин сравнил освоение Арктики по масштабам и сложности задачи с покорением космоса. Тяжелые природные и климатические условия, айсберги и ледяные поля, малая изученность региона являются серьезными препятствиями для разработки участков в северных морях. Поэтому «Роснефть» развернула масштабную научно-исследовательскую работу на арктическом шельфе. Изучается все в комплексе: метеосостояние, гидрология и льды, животный мир. Особое внимание уделяется изучению белого медведя как индикатора арктической экосистемы. Компания уже организовала 12 научно-ис-



Юлия Косарева

следовательских экспедиций. Последняя из них — «Кара-лето'2016» — стала самой масштабной в мире по объему и составу работ за последние 20 лет.

Многолетнее изучение льдов позволило подойти к созданию системы управления ледовой обстановкой. Именно лед является основным препятствием для работы в северных морях, но эти риски, как оказалось, можно минимизировать. В ходе «Кара-лето'2016» «Роснефть» вместе с ООО «Арктический научный центр» и ФГБУ «Арктический и антарктический научно-исследовательский институт» апробировала уникальную технологию изменения траектории дрейфа айсбергов. Специалисты отбуксировали айсберг массой свыше 1 млн тонн. Это не только первый опыт в российской Арктике, но и значимое событие в мировой практике. В море были отработаны учебные сценарии «айсберг-платформа» — движение айсберга к условной платформе и изменение траектории его дрейфа с помощью ледокола.

Экспедиция провела 18 экспериментов по буксировке айсбергов разных форм и размеров в различных погодных условиях. А ледокол «Капитан Драницин» отбуксировал

Впервые в российской Арктике был отбуксирован айсберг весом 1 млн тонн. Специалистам «Роснефти» удалось провести буксировку двух айсбергов одновременно



Юлия Косарева

айсберги с разворотом направления движения на 90 и 180 градусов относительно их первоначальной траектории. Также была проведена операция по одновременной буксировке двух айсбергов. «Полученный опыт позволит в будущем обезопасить объекты морской инфраструктуры от взаимодействия с айсбергами при ведении промышленной деятельности на арктическом шельфе», — отмечают в компании.

Помимо этого ученые, считывая данные с 13 притопленных автономных буйковых станций, получили уникальные результаты измерения волнения моря в течение года, а также данные об осадках ледяных образований и о течениях. В целом в ходе экспедиции «Кара-лето'2016» была выполнена профилактика семи ранее установленных автоматических метеостанций и шести широкополосных сейсмических станций, а также установлена одна новая метеостанция — на по-

бережье Хатангского залива. Именно там в рамках летней экспедиции было начато строительство первой научно-проектной базы «Роснефти», с которой будет выполняться круглогодичный мониторинг природно-климатических условий, а в зимний период будут проведены ледоисследовательские работы в юго-западной части моря Лаптевых. База станет научным форпостом компании в Арктическом регионе для разработки и апробирования новых технологий, технических средств и материалов, которые могут использоваться в суровых климатических условиях, а также для проведения геофизических работ и наблюдения за животными.

«Изучению популяций белого медведя и моржа, а также мониторингу морских млекопитающих и птиц было уделено особое внимание в ходе экспедиции. Все проведенные исследования выполнены с учетом повышенным требований

к промышленной и экологической безопасности», — отметили в компании. Ведь именно животный мир иногда преподносит сюрпризы полярникам.

Недавно десять белых медведей парализовали работу метеостанции на острове Тройной в Карском море. Сотрудники Северного управления по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды РФ не могли отходить от здания и снимать показания приборов метеостанции. В безледовый период (июль—октябрь) на арктических островах и материковом побережье наблюдается относительно высокая концентрация белых медведей, так как хищники, не ушедшие за льдом, вынуждены находить себе еду на суше.

В это время в акватории Карского моря находилось научно-экспедиционное судно «Академик Тreshnikov». Руководители экспедиции решили помочь блокированным на станции метеорологам. «Одна из задач экспедиции — проведение исследований белого медведя по заказу Арктического научного центра», — поясняют в «Роснефти». И животные сами предоставили ученым возможность понаблюдать за своей жизнью. 14 сентября на остров Тройной вертолет доставил участников экспедиции — ведущих специалистов по изучению белых медведей. Наиболее активных животных отпугнул от станции вертолет. Сотрудники «Роснефти» передали на метеостанцию средства индивидуальной защиты для безопасного отпугивания животных, а также провели для ее работников инструктаж по технике безопасности при контакте с белым медведем.

Экспедиция «Кара-лето'2016» перевыполнила поставленные задачи, но главное, доказала на практике, что ледовой обстановкой можно управлять. А это принципиально меняет подходы к обеспечению безопасности морских платформ и сооружений в Арктике.

Ольга Иванова

нефть и газ

Заводы на экспорт

— технологии —

«Криогенмаш» за последние годы поставил в КНР больше 20 установок для производства СПГ производительностью от 0,3 до 3 тонн СПГ в час. Компания обладает всеми необходимыми компетенциями для того, чтобы создать мало- и среднетоннажный завод СПГ с нуля — с технико-экономического обоснования до строительства «под ключ». Сейчас экспорт «Криогенмаша» составляет в основном специальное оборудование, на внешних рынках предпочитают обходиться в проектировании и строительстве своими силами, хотя проектирование — одно из тех направлений, которое за последний год было существенно усилено. «С советских времен „Криогенмаш“ активно работал на китайском рынке — до середины 1990-х годов мы поставляли в эту страну криогенные воздухоразделительные установки. Спрос на высокотехнологичное оборудование в Китае высок, как и конкуренция с мировыми лидерами в нашей отрасли. Залог успеха — предложить качественное уникальное решение по разумной цене. Похоже, у нас это получается — за последние несколько лет мы смогли поставить в КНР целый ряд продуктов действительно уникальных: это и системы хранения и транспортировки жидкого водорода, и установки разделения редких газов, которые позволяют получать сверхчистый криптон и ксенон», — рассказал „Б“ гендиректор «Криогенмаша» Михаил Исполов.

В качестве ключевого зарубежного рынка сбыта Китай выбран неслучайно: сейчас это самый большой рынок малотоннажных СПГ-заводов. Официальной статистики на этот счет нет, но по оценкам специалистов именно в КНР находится больше половины мало- и среднетоннажных СПГ-заводов, действующих в мире, — более 260. Средний объем инвестиций в строительство мини-завода СПГ в Китае составил \$10–15 млн, а срок его окупаемости — от двух с половиной до пяти лет.

«Китайцы самостоятельно умеют делать многое: компрессоры, системы газоподготовки, транспортирования и регазификации. Однако ожижители природного газа нужного качества у них пока не всегда получаются, — говорит Михаил Исполов. — В итоге „Криогенмаш“ за последнее десяти-



летие стал одним из значимых поставщиков ожижителей природного газа на китайский рынок: доля российского предприятия выросла до 15% китайского рынка малотоннажного оборудования СПГ, или почти 7% мирового. „Криогенмаш“ поставил в Китай более 20 ожижителей для заводов СПГ. Десятилетний опыт эксплуатации российских ожижителей подтвердил высокую надежность и простоту использования этого оборудования: короткий срок выхода на рабочий режим, устойчивость к изменению состава природного газа, скачкам давления в газопроводе или перебоям в электроснабжении, словом, приспособленность к работе в реальных непростых условиях — это то, что может пригодиться и при работе в России».

Все было бы отлично, если бы не замедление темпов роста китайской экономики. В связи с колебаниями цен на нефть СПГ-бизнес перестал быть высокомаржинальным, поэтому спрос на продукцию российских машиностроителей снижается. Но эксперты считают, что перспективы у СПГ в Китае остаются. Основные надежды на рост связаны с динамично развивающимся рынком грузовых автомобилей.

«Криогенмаш» развивает и другие направления. Например, поставки технических газов. Компания предло-

жила заказчикам новую форму сотрудничества — поставки газов on-site. При заключении долгосрочного договора на поставку технических газов «Криогенмаш» самостоятельно строит и эксплуатирует на площадке заказчика воздухоразделительное производство, способное обеспечить техническими газами (кислород, азот, аргон) основное производство. Число on-site проектов достигло семи: это производство технических газов для Северского трубного завода (ТМК) и Первоуральского новотрубного завода (группа ЧТПЗ), Таганрогского металлургического завода (ТМК) и Ижорской промышленной площадки, «Томскнефтехима» (СИБУР), «Тулачерметстали» и «Уралхима».

В компании уверены, что газ с малотоннажных заводов СПГ — альтернатива бензину и дизелю как моторному топливу, а главное, он примерно в два раза дешевле. СПГ с таких заводов отлично подходит и для бытовых нужд, что актуально для малонаселенных территорий. «Сжижение природного газа позволяет в 600 раз уменьшить объем перевозимого газа и организовать его доставку, например, специальными криогенными автомобильными полуприцепами — цистернами. За счет СПГ можно решить проблему со снабжением газом небольших населенных пунктов и удаленных ин-

фраструктурных объектов — там, где невыгодно прокладывать газопровод. Постройка хранилища на 250 кубометров СПГ — или около 150 тыс. кубометров обычного газа — обойдется примерно в 40 млн руб. Оно позволит на месяц обеспечить топливом поселок в 1–2 тыс. домов», — отмечает господин Исполов. «Крупнейший в мире рынок малотоннажного СПГ — это Китай. Мы внимательно изучаем китайский опыт и смотрим, как его можно применить в России. Наш рынок малотоннажного СПГ ждет рост, и мы готовы к этому — в продуктовой линейке „Криогенмаша“ есть практически все необходимое оборудование для производства, хранения, транспортирования и регазификации СПГ. Так что мы готовы составить конкуренцию иностранным производителям в этой области», — добавляет гендиректор «Криогенмаша».

СПГ, считают в компании, является логичным решением для перевода котельных с дизтоплива на природный газ — это не только удобно с точки зрения хранения резервного запаса, но и очень выгодно. Такой способ дает до 30% экономии операционных расходов, особенно в регионах с холодным климатом, где дизтопливо нужно в зимний период подогревать или использовать специальные сорта.

Мария Григорьева

Нефтедобыча «вручную»

— конъюнктура —

с17

Сомнительные преимущества

Основной фактор, который позволяет российским нефтяникам наращивать добычу нефти при сложной мировой конъюнктуре, — низкие операционные затраты. Если в 2014 году средняя себестоимость добычи барреля нефти на скважине составляла \$7–7,5, то в текущем году этот показатель снизился, по заверениям заместителя министра энергетики Кирилла Молодцова, до \$3,5, а в некоторых случаях даже до \$2 за баррель.

Однако при этом надо учитывать, что экономика российской нефтедобычи очень незначительно связана с колебаниями цен на мировом рынке. Например, по подсчетам директора по консалтингу компании IHS Максима Нечаева, при падении цены на мировом рынке с \$50 до \$40 за баррель маржа российского нефтедобытчика падает всего лишь на \$1 за баррель. То есть, с одной стороны, изменение цены компенсируется снижением налоговой нагрузки. С другой — затраты номинированы в рублях, а при снижении нефтяных цен происходит удешевление рубля, что также снижает затраты, номинированные в долларах. Таким образом, поскольку российская нефтедобыча является, по сути, изолированной от внешних воздействий, во многом ее работа обеспечивается за счет снижения уровня налоговой нагрузки, структуры налогов и зависимости курса рубля от цены на нефть на внешнем рынке.

Что касается соглашения о заморозке или снижении добычи нефти, то вряд ли стоит переоценивать его результаты. Главным фактором, изменившим реальность на глобальном рынке нефти, стала «сланцевая революция» в США. До этого в истории нефтедобычи не было страны, которая могла бы наращивать добычу четыре года подряд до уровня более чем на 1 млн баррелей в сутки. Несмотря на сокращение добычи по итогам 2016 года, технологический потенциал американских нефтяников никуда не делся, а цена окупаемости новых скважин снижается. По сравнению с 2012 годом издержки нефтегазовых компаний США на разведку и добычу уже снизились на 25–30%. Это стало следствием внедрения новых технологий бурения и освоения скважин после бурения. Если раньше порогом безубыточной добычи считались примерно \$60 за баррель, то сегодня цена \$50 за баррель (для некоторых месторождений — около \$40 за баррель) и выше вполне комфортна для сланцевых компаний. Поэтому в конце мая число буровых перестало уменьшаться, а в начале июня начало расти.

«Я скептически отношусь к перспективам соглашений о заморозке нефтедобычи, — говорит главный экономист ВР по России и СНГ Владимир Дребенцов. — Если производители за пределами США договорятся о заморозке и сокращении добычи, цена немного повысится и добыча нефти в США начнет расти. При этом договорщики просто рискуют потерять свою нишу на рынке».

Так что для России важнее перечисленные выше конкурентные преимущества, чем договоренности о заморозке. Которые, как говорил господин Коллек, ставят российские нефтекомпании в более выгодное положение по сравнению с иностранными компаниями-мейджорами. Но здесь важно помнить, что это достигается не за счет системных решений в отрасли, где горизонт планирования должен составлять лет 20, а за счет «ручного управления», когда налоговая система не привязана к затратам. В таких условиях государство вынуждено в текущем режиме управлять экономикой путем предоставления адресных льгот и «вручную» контролировать, к реализации каких проектов нефтяникам стоит приступить и сколько нефти им добывать. При этом понятно, что о развитии прогрессивных технологий говорить не приходится, а отрасль вынуждена будет развиваться несбалансированно и бессистемно, пока это будет позволять сырьевая база России. И договоренности с Саудовской Аравией здесь вряд ли что-то изменят.

Константин Анохин

careers.total.com

LinkedIn

РЕКЛАМА

ЧТОБЫ ДЕЛАТЬ ЭНЕРГИЮ ЛУЧШЕ, НУЖНЫ ИНЖЕНЕРЫ

TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY

COMMITTED TO BETTER ENERGY = Мы делаем энергию лучше

нефть и газ

Морские перспективы ЛУКОЙЛа

Компания готовится к началу освоения новых шельфовых месторождений

На фоне естественного падения производства нефти в традиционных регионах, прежде всего в Западной Сибири, морские проекты являются для российских нефтегазовых компаний одним из наиболее перспективных источников добычи.



— шельф —

Первый рейс

ЛУКОЙЛ вышел в море еще в 1995 году, когда основные сибирские месторождения были далеки от исчерпания. Акватория Северного Каспия была на тот момент слабо изучена, однако вероятность обнаружения значительных запасов углеводородов оценивалась специалистами как высокая. Компания пошла на риск — а добыча на шельфе — дело весьма затратное — и со временем обнаружила девять месторождений.

В 2010 году первым каспийским проектом ЛУКОЙЛа, на котором началась промышленная добыча, стало месторождение имени Юрия Корчагина. В 2014 году оно поало бы в Книгу рекордов Гиннесса, если бы там фиксировались достижения нефтяников. За один рейс без спускоподъемных операций буровое долото преодолело почти 5 км с большим смещением забоя. К 2016 году на месторождении работали уже 23 скважины, обеспечивая более 1 млн тонн нефти ежегодно.

Каспийская Сибирь

Без действительно крупного открытия рекорды ЛУКОЙЛа на Каспии остались бы пусть важным, но локальным успехом, а дальнейшая добыча в российской акватории моря, известного нефтяными промыслами с XIX века, возможно, не имела бы смысла.

Настоящий триумф пришел к компании в 2005 году, когда было обнаружено месторождение с запасами более 128 млн тонн нефти и более 41 млрд кубометров газа. Открытие стало крупнейшим в постсоветскую эпоху и сопоставимым по размеру с крупными месторождениями Западной Сибири.

Участок получил имя заслуженного советского нефтяника Владимира Филановского. Сейчас проект находится в опытно-промышленной эксплуатации.

В конце сентября ЛУКОЙЛ запустил на месторождении вторую скважину. На 2017 год запланированы завершение строительства ледостойкой стационарной платформы и ввод в разработку второй очереди месторождения.



Годовая добыча на проекте на полной мощности составит 6 млн тонн, что позволит ЛУКОЙЛу компенсировать снижение производства на зрелых сибирских участках.

По словам президента ЛУКОЙЛа Вагита Алекперова, запуск месторождения имени Владимира Филановского даст возможность все остальные месторождения Каспийской группы подключить к этой платформе и через нее транспортировать и нефть, и газ.

Помимо российской части Каспия, как ранее сообщал глава ЛУКОЙЛа “Ъ”, компания может изучить часть моря, прилегающую к Ирану: «У нас есть два соглашения с правительством Ирана на изучение как огромных территорий, в том числе шельфа Персидского залива, так и конкретных месторождений, которые нам интересны. Мы заинтересованы в дальнейшем рассмотреть и часть Каспийского моря, прилегающую к Ирану. Каспий — понятная для нас провинция: у нас есть понимание об истории формирования углеводородов там. Поэтому мы считаем, что будем конкурентными на территории Ирана», — заявляет Вагит Алекперов в середине сентября.

Первая российская платформа для бурения

Другим перспективным морским регионом добычи ЛУКОЙЛа стало Балтийское море. В марте 2004 года ЛУКОЙЛ начал эксплуатационное бурение с морской ледостойкой стационарной платформы на месторождении Кравцовское, которое было открыто в 1983 году. На месторождении пробурено 14 продуктивных скважин, 13 из которых — с горизонтальным окончанием. За весь период работы платформы объем добычи нефти составил около 6,9 млн тонн.

Бурение и добыча нефти ведутся с морской ледостойкой стационарной платформы, которая была построена на собственном заводе по производству стальных металлоконструкций ЛУКОЙЛа. Это первая добывающая платформа на российском шельфе, спроектированная и построенная силами отечественных проектных и производственных организаций. В 2015 году ЛУКОЙЛ открыл на Балтике еще четыре новых месторождения.

Международное признание

При работе на морских проектах ЛУКОЙЛ внедрил принцип нулевого сброса, который предполагает запрет всех сбросов в море; и промышленные, и бытовые отходы полностью транспортируются на берег. Этот принцип компания впервые применила при разработке Кравцовского месторождения. На заседании Хельсинкской комиссии принцип нулевого сброса был принят в качестве обязательного для всех стран, ведущих нефтедобывающую деятельность на шельфе Балтики.

Хельсинкская комиссия (ХЕЛКОМ) — комиссия по защите морской среды Балтийского моря. Образована в результате подписания Хельсинкской конвенции 1992 года и объединяет такие страны, как Швеция, Дания, Финляндия, Литва, Латвия, Эстония, Германия, Польша и Россия.

ХЕЛКОМ выступает как международная организация, занимающаяся разработкой программы совместных действий государств-членов по защите акватории Балтийского моря от негативного воздействия внешних факторов, обеспечением информационной базы для подготовки международных проектов, а также контролем над выполнением государствами — членами ХЕЛКОМ Условий Хельсинкской конвенции.

В состав ХЕЛКОМ входят: группа по морским источникам загрязнений, группа по реагированию на аварийные разливы, группа по наземным источникам загрязнения, группа по сохранению биоразнообразия, группа по мониторингу и оценке.

Принцип нулевого сброса впоследствии стал использоваться и при работах компании на Каспии. Сбор, транспортировка и утилизация отходов полностью осуществляются собственными силами ЛУКОЙЛа. Утилизация отходов происходит на перерабатывающем комплексе в поселке Ильинка Астраханской области.

При бурении и добыче на шельфовых проектах обеспечиваются три уровня безопасности. Заколонный пакер и внутрискважинный клапан-отсекатель устанавливаются под водой, что обеспечивает закрытие скважины в любой аварийной ситуации. На платформе находится противовыбросовое оборудование на устье скважины.

Платформы компании по всему периметру оборудованы системой датчиков обнаружения пожара и газа. При срабатывании одного из них активируется автоматическая система аварийных отключений. В районе платформ постоянно дежурят спасательные суда, оборудованные средствами по ликвидации аварийных разливов нефти. Кроме того, для оперативного выявления нефтяных загрязнений осуществляется спутниковый мониторинг поверхности моря. За весь период космического мониторинга возле морских объектов ЛУКОЙЛа не было выявлено ни одного нефтяного пятна.

Производственные и экологические компетенции ЛУКОЙЛа в работе на морских объектах признали на международном уровне. Так, правительство Норвегии высоко оценило способность компании управлять сложными шельфовыми проектами, квалифицировав ЛУКОЙЛ как одну из всего лишь семи компаний в мире, отвечающих требованиям для работы в Арктике.

Арктическая монополия

В целом для российской нефтяной отрасли главным резервом для роста добычи углеводородов остается шельф Арктики. По данным Минэнерго, извлекаемые запасы на шельфе — более 17,5 млрд тонн условного топлива, что составляет около 88,2% от общей доли запасов углеводородов в России. В правительстве ожидают, что до 2025 года компании должны пробурить около 119 поисковых и разведочных скважин.

По состоянию на 1 августа в Арктике действует 248 лицензий на пользование недрами с целью геологического изучения, разведки и добычи полезных ископаемых. На шельфе Арктики геологоразведочные работы на нефть и газ ведутся на 75 лицензионных участках на общей площади 3 млн кв. км.

Сегодня доступ к Арктике имеют только государственные компании «Роснефть» и «Газпром нефть». В последние два года на фоне упавших цен на сырье и с учетом реализации других масштабных проектов госкомпания сбавила темпы развития арктических проектов.

В апреле вице-премьер Александр Хлопонин рассказывал ТАСС, что может предложить правительству допустить к шельфо-

вым месторождениям частные компании в случае невыполнения условий лицензий государственным компаниями.

Другой вице-премьер, Юрий Трутнев, в интервью Forbes в августе 2015 года признавал, что доступ российских частных компаний для работы на шельфе мог бы активизировать процесс разведки месторождений и дать толчок развитию отрасли, связанной с производством оборудования для развития, добычи, транспортировки углеводородов.

О возможности расширения доступа говорят и в Минэнерго: «Доступ компаний с наличием серьезного ресурсного потенциала и готовностью реализовывать эти проекты возможен», — не исключал в интервью «Интерфаксу» в сентябре 2015 года первый заместитель министра энергетики Алексей Текслер.

Министр природных ресурсов Сергей Донской заявлял на Санкт-Петербургском экономическом форуме, что двери на шельф для частных компаний не закрыты.

Дискриминация без продвижения

Президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов в сентябрьском интервью “Ъ” отмечал, что при разработке арктического шельфа не должно быть дискриминации: «Я постоянно ставлю этот вопрос (о доступе частных компаний на арктический шельф. — “Ъ”), но пока я его ставил, практически вся территория арктического шельфа оказалась распределена. Сейчас мы говорим: <...> отмените закон, ограничивающий право участвовать в его разработке частным российским компаниям. Не должно быть в стране дискриминации».

Общемировой практикой при реализации комплексных нефтяных проектов стали разделение рисков и работа в консорциумах. После ухода из России крупнейших западных компаний из-за санкций компетентных претендентов для работы в арктических морях осталось не так много. Сегодня на фоне падения цен на нефть разговоры об Арктике поутихли, но спрос на углеводороды все равно растет и рано или поздно всерьез идти на север придется. И хорошо бы, чтобы это движение не было слишком медленным.

Ирина Салова



нефть и газ

«Если Россия выставит на продажу всю „Роснефть“, сегодня Китай готов купить ее целиком»

Сегодня Китай — один из главных потребителей энергоресурсов в мире. В период с начала века на КНР пришлось 60% прироста спроса на энергию. Сейчас, по данным компании ВР, страна потребляет четверть всех глобальных энергетических ресурсов и в ближайшие 20 лет сохранит за собой первое место. Несмотря на то что темпы роста китайской экономики замедляются, импорт нефти в КНР продолжает расти, а китайские власти готовы покупать активы по всему миру. О специфике и развитии китайского рынка "Ъ" рассказал ЯУ ЯН ЧОНГ, директор по исследовательским проектам и аналитике товарных рынков Азии компании Thomson Reuters.

— интервью —

— **Наиболее важной новостью за последнее время стала заморозка добычи ОПЕК. Как вы оцениваете ее перспективы?**

— Сейчас весь мир говорит о том, что это будет не просто замораживание объемов добычи, а сокращение производства нефти. Картель добывает 33,6 млн баррелей в сутки. Это рекордно высокие объемы. В августе добыча стран—членов ОПЕК составляла 33,5 млн баррелей в сутки, а в июле — 33 млн баррелей в сутки. Они собираются снизить производство до 33 млн баррелей, а сокращение производства нефти. Картель добывает 33,6 млн баррелей в сутки. Сокращение составит порядка 2% в относительных цифрах по сравнению с сентябрьскими объемами добычи. Пока они не распределили эти объемы между странами—членами ОПЕК, не договорились о том, как они снизят свою добычу в каждой из стран. Но уже стало известно, что Иран освобожден от обязательств по снижению добычи. Еще одним фактором прироста добычи — Ирак — сейчас добывает 4,2–4,5 млн баррелей в сутки и заявляет, что поддерживает ОПЕК, но добычу сокращать не собирается.

Что касается России, президент Владимир Путин сказал, что страна заморозит или даже снизит добычу в зависимости от дальнейших действий ОПЕК. В сентябре РФ добыла 11,1 млн баррелей н. э. в сутки — это рекордно высокое значение для российской нефтедобычи. В августе производство составляло 10,8 млн баррелей. Что я хочу сказать всем этим перечислением цифр? Основные страны-производители добывают сейчас нефть в рекордно высоких объемах. На основе фундаментальных факторов я не думаю, что двухпроцентное сокращение добычи окажет какое-то значимое влияние на общую ситуацию.

Однако мы видели влияние этих новостей на цену, которая выросла и ушла вверх за \$53, а затем снизилась и сейчас составляет \$51–52 за баррель. Я думаю, что это движение цены было основано на эмоциях. Когда они улягутся, считаю, что нефть снова будет торговаться в диапазоне от \$45 до \$55 за баррель. Необходимо оценивать такие заявления с учетом того, что пока никто не взял на себя обязательства и не распределил сокращение по конкретным странам.

Если посмотреть на заявления, которые делают руководители нефтяной отрасли в крупнейших по объемам добычи нефти странах (Саудовской Аравии и России, например), можно отметить противоречивые сигналы, которые получает рынок. Отмечу, что до того, как ОПЕК сообщила о сокращении, и до того, как Россия объявила, что примкнет к нему, единственной целью всех производителей нефти была борьба за увеличение своей доли на рынке. Стратегия всегда была такова. Подозреваю, что она осталась неизменной вне зависимости от того, что и кем было сказано в последнее время.

— **Насколько реалистичны планы по сокращению нефти или это все так и остается словами?**

— Что касается России, насколько мы знаем, ваша страна собирается вводить в строй новые мощности в ближайшее время. Саудовская Аравия тоже сейчас добывает нефть на рекордно высоком уровне. В августе они произвели 10,7 млн баррелей н. э. в сутки, в июле — та же самая цифра. Но вот когда приходит зима, они традиционно снижают про-

изводство нефти. Возможно, это обычное для наступающей зимы сезонное снижение добычи и будет тем самым сокращением, о котором они говорят.

Двухпроцентное сокращение добычи странами ОПЕК ничего в общей картине не изменит. Напомню, что Международное энергетическое агентство в последнем отчете снизило свой прогноз по темпам роста спроса на нефть.

— **Но когда, по-вашему, цены начнут расти? Когда спрос и предложение на рынке будут сбалансированы?**

— Интересно, а с чьей точки зрения рынок сейчас разбалансирован? Недавно ваш министр энергетики говорил, что \$50 за баррель — это ОК. Сейчас изменились представления о том, что является нормой для рынка. Современные цены на нефть скоро назовут нормой. Вряд ли в ближайшее время мы сможем увидеть трехзначную цену на нефть. Не забывайте о США. Если мировые цены вырастут еще немного — до \$50–55 — за баррель, то в борьбу за свою долю на рынке активно включатся американские компании, добывающие сланцевую нефть.

— **Сланцевая добыча в США — главный балансирующий фактор на рынке сегодня?**

— Пожалуй, да. Появление на рынке сланцевой нефти изменило правила игры. Сейчас производители сланцевой нефти добывают 8,82 млн баррелей нефти в сутки в среднем, по данным 2016 года. Эта цифра усредненная, но самая высокая с 2015 года, когда был поставлен рекорд по добыче сланцевой нефти. Компании, разрабатывающие сланцевую нефть, устойчивы к низким ценам на нефть. Даже когда цены падают до \$30 за баррель, они продолжают добывать. Я позволяю себе привести аналогию. Давайте представим себе, что за столом идет игра в карты: пять игроков — Саудовская Аравия, Россия, США, Иран и Ирак. Все они играют в покер, и ставки очень высоки. Что произошло в Алжире на встрече ОПЕК? Я скажу образно: саудовцы моргнули, и сейчас они все еще продолжают моргать...

— **Может ли случиться так, что кто-то за этим образным столом перестанет играть в покер, или в эти «энергетические шахматы», перевернет доску или стол и начнется совсем другая игра, например в домино, по совсем другим правилам?**

— Фундаментальные изменения на рынке, о которых вы говорите, могут произойти, только если в США закончится сланцевая нефть, а, по моим оценкам, ее запасов хватит по меньшей мере на ближайшие 10–15 лет.

— **От низких цен на нефть страдает разработка глубоководного шельфа. Сейчас фактически запускаются те проекты, которые компании уже не могут заморозить. Например, Stones датской Royal Dutch Shell в Мексиканском заливе. Остальные останавливают инвестиции в шельф или переносят сроки реализации. Как это может повлиять на баланс спроса и предложения на рынке?**

— На тех дорогостоящих морских проектах, которые уже запущены в эксплуатацию, разработка будет продолжена вне зависимости от того, какая цена на нефть будет на мировом рынке. Их нельзя остановить. Но новых глубоководных проектов в обозримой перспективе не ожидается, поскольку критическая стоимость нефти для их реализации — \$70–80 за баррель. Многие азиатские компании—производители оборудования, платформ и буровых уста-

новок уже серьезно пострадали. Сингапурские строители морских буровых установок, например, чувствуют себя сейчас очень плохо и собираются выходить в новые для себя сектора просто для того, чтобы остаться в бизнесе.

В мире наблюдается избыток предложения нефти на рынке при текущей рыночной цене порядка \$50 за баррель. Миру не нужны ее новые источники, себестоимость разработки которых составляет \$70–90 за баррель. Я не удивлюсь, если компании снизят объемы добычи или остановят уже разрабатываемые глубоководные проекты, поскольку каждый баррель, извлекаемый на таком месторождении, приносит убыток. Чем меньше вы там добываете, тем дешевле это вам обходится.

— **Почему тогда азиатские компании так заинтересованы в разработке Арктики, где цена освоения заоблачная даже по сравнению с глубоководными проектами в других регионах?**

— Я бы вас поправил в двух пунктах. Первое: это не просто азиатские, это китайские компании. Второе: это игроки из КНР, которые вкладывают в российские компании. Тут мы должны вспомнить о предстоящей приватизации «Роснефти», к которой есть огромный интерес с китайской стороны...

Нужно понимать специфику Китая, страны с самым большим населением в мире и самым быстро растущим средним классом. Высокими темпами в КНР растет спрос на развитую инфраструктуру, продукты потребления, соответствующие этому уровню жизни. Для растущего автопарка в стране нужны бензин и дизель, а также все большие объемы электроэнергии. Правительство Китая оценило рост среднего класса, а также увеличение потребностей в энергоснабжении. В КНР мало собственных энергоресурсов. Понимаете, нефть — это божий дар: она либо есть, либо ее нет. Китаю в этом смысле не повезло. Сейчас КНР строит все новые НПЗ, но собственного сырья для них нет.

Когда нефть стоила выше \$100 за баррель, политика Китая в области скупки сырьевых активов по всему миру выглядела вполне логичной: страна решала вопросы своей энергетической безопасности. КНР вела переговоры с различными нефтедобывающими государствами, заключала межправительственные соглашения об инвестициях в инфраструктуру и входила в проекты, которые были нужны этим странам для развития, а затем эти государства отдавали бы долги поставками нефти.

Такого рода соглашения были заключены с Венесуэлой, Анголой и Ираном. Если пройтись по этому списку, можно увидеть, что все эти страны не лучшие друзья Соединенных Штатов. Я вижу сейчас интерес к «Роснефти» со стороны КНР, проявляемый именно в этом контексте. Если Россия скажет, что готова продать «Роснефть» целиком, то Китай ответит: «Заверните, пожалуйста». Думаю, исходя из национальных интересов, Российская Федерация вряд ли пойдет на полную продажу «Роснефти», но КНР сейчас была бы готова купить ее полностью, причем не задумываясь.

— **Но за последние годы китайские компании купили месторождения, которые при текущих ценах нерентабельны для разработки. Как долго еще КНР будет готова инвестировать в «плохие» нефтяные активы?**

— Поймите, китайцы видят ценность в другом — не так, как это делают остальные ком-



АНАТОЛИЙ ЖЕЛТОВ

пании. Когда они инвестировали в Анголу и Венесуэлу, нефть стоила больше \$100 за баррель. Сейчас эти сделки больше не рассматриваются как хорошие. Однако сейчас Китай является одной из немногих стран, продолжающих поддерживать экономику Венесуэлы, которая находится в критическом состоянии.

Сейчас совокупный импорт нефти в КНР составляет более 31 млн тонн в месяц. Каждый год в течение последнего десятилетия китайский импорт ставит все новые рекорды. Сейчас мы видим серьезное снижение экономического роста в Китае. Всего лишь несколько лет назад китайский ВВП увеличивался на 9% ежегодно, а в текущем году он вряд ли превысит 6,5–7%. Тем не менее КНР импортирует такие же большие объемы нефти. Почему? Простой ответ: она дешевая. В четвертом квартале прошлого года Китай форсировал свою программу накопления стратегических резервов нефти, которая была инициирована более семи-восми лет назад. Согласно планам китайского правительства, объемы накопленных в хранилищах нефтяных запасов должны быть равны потреблению нефти в течение 90 дней. К 1 января текущего года стратегический резерв нефти КНР, по официальным данным, составил порядка 32 млн тонн. Согласно нашим расчетам, 616 млн баррелей н. э. нужно Китаю, чтобы обеспечить спрос в течение такого периода. Сейчас стратегический резерв заполнен лишь наполовину.

КНР разрешила своим крупным частным нефтеперерабатывающим компаниям покупать нефть на международных рынках. Раньше такое право было лишь у крупнейших китайских игроков: CNPC, Sinopec, Petrochina и других. Но недавно частные нефтеперерабатывающие компании, включая несколько так называемых самоваров, получили право импорта нефти в Китай. Три года назад такое разрешение получила ChemChina, ставшая за это время одним из крупнейших производителей нефтепродуктов в Китае. Эксперимент оказался удачным, и в четвертом квартале прошлого года китайские власти одобрили выдачу лицензий на право импорта нефти в Китай еще 12 частным компаниям. Это содействует появлению нового спроса на поставки сырой нефти в КНР.

Отмечу, что раньше эти переработчики в основном довольствовались закупками мазута на внешних рынках. Сейчас их интересует нефть. Общий объем разрешенного импорта в рамках этих лицензий составляет 55 млн тонн сырой нефти в год. Если посмотреть на динамику импортных поставок нефти в Китай для этих компаний, они составляли порядка 2 млн тонн в месяц, сегодня они превышают 3 млн тонн в месяц, и эта цифра будет только расти, поскольку китайское правительство планирует выдать новые лицензии и другим частным нефтеперерабатывающим компаниям в Китае.

Первым этапом обеспечения энергетической безопасности КНР стали инвестиции в инфраструктурные проекты в различных странах — Венесуэле, Анголе и других — в обмен на поставки нефти. Второй этап — реализация стратегии увеличения производства нефтепродуктов, в том числе частными компаниями. Кроме того, в стране образуется стратегический резерв нефти. В Китае особый подход к обеспечению энергобезопасности. КНР — это шестой игрок за тем самым покерным сто-

лом мирового нефтяного рынка. И у страны своя роль за ним — держателя банка или банкомата.

— **Какие возможности у России по наращиванию доли нефтяного импорта на китайский рынок? Как российские компании могут развивать поставки нефти или нефтепродуктов на азиатские рынки?**

— КНР покупает в основном сырую нефть и делает это в самых разных странах мира. Большая часть нефти идет в Китай из региона Персидского залива. Большая доля на китайском рынке у Саудовской Аравии: в последние восемь лет у нее в среднем порядка 20% в импорте нефти в Китай. У России в тот же период — только 7%. Но в последние два года, когда среди добывающих стран ожесточилась битва за долю на рынке, РФ стала одним из победителей на китайском и других азиатских рынках.

С 2008 года поток российской нефти в Азию вырос почти в пять раз и достиг порядка 5,5 млн тонн в месяц. Более 90% нефти из России, идущей на азиатские рынки, добывается на российском Дальнем Востоке. Благодаря короткому транспортному плечу поставки из этого региона наиболее конкурентоспособны на азиатских рынках: Китая, Японии и Южной Кореи. Азиатские НПЗ заинтересованы в высококачественной российской нефти сортов Sokol, Vitiaz, ESPO. Что касается Urals, этот сорт не может быть конкурентоспособным на азиатских рынках: но это вопрос дорогой логистики, а не чьих-либо предпочтений.

Сегодня Китай покупает порядка 75% из всего потока нефти, экспортируемой из России в АТР. Тогда как в последние три-четыре года эта доля составляла порядка 60%. Стоит отметить, что среднегодовой темп прироста российского нефтяного экспорта в Китай за последние десять лет составлял 11%, в текущем году — 18%. В 2008–2011 годах доля Российской Федерации в импорте нефти в Китай не превышала 10%, но в нынешнем году она составляет 13%. С точки зрения «войны за долю рынка» Россия является победителем. Еще одним таким лидером по приросту экспорта нефти в КНР стал Ирак.

В то же время Китай является одним из крупнейших экспортеров нефтепродуктов (дизельного топлива и бензина) в Азии. В текущем году КНР продает на внешних рынках порядка 1 млн тонн дизеля в месяц, по сравнению с прошлым годом экспорт вырос в два раза, в 2014 году он увеличился в три раза. Что касается бензина, Китай — второй по объемам экспорта в Азию: 750 тыс. тонн в месяц. Наиболее успешен китайский экспорт нефтепродуктов в Австралию, Индонезию, Вьетнам и ряд других стран. Кроме нефти, единственный интересный для китайского импорта продукт — мазут. Но сейчас китайские НПЗ переключаются на сырую нефть, и импортные поставки мазута в КНР сократились на 50% за последнее время.

— **Насколько выгоден российским компаниям экспорт нефти в Китай по ВСТО? Сколько приносит России продажа нефти в КНР или это в основном обеспечение выплат по ранее полученным кредитам?**

— Я не могу заглянуть в финансовые отчеты и договоры, подписанные российскими компаниями. Но если бы эти сделки не были выгодны, вряд ли они были бы заключены...

Интервью взяла Мария Кутузова

Кризису вопреки

— нефтесервис —

Говоря о росте российского нефтесервисного рынка в условиях низких нефтяных котировок и непредсказуемости их динамики, старший менеджер Deloitte СНГ Алексей Нестеренко отмечает, что при невозможности прогнозирования нефтяных котировок нефтяники стремятся увеличить добычу нефти хотя бы при сегодняшнем уровне цен, не надеясь на их рост в обозримом будущем. Что обеспечивает увеличение спроса на услуги сервисных компаний. «Нефтяники пытаются адаптироваться к новой экономической реальности — никто ничего особенно не ждет», — говорит Алексей Нестеренко.

Однако ведущий эксперт Союза нефтегазопромышленников России Рустам Танкаев уверен, что действующие с 2005 года плавающие ставки НДС и таможенные пошлины позволяют полностью выровнять условия хозяйственной деятельности нефтяных компаний. «Наши нефтяные компании вообще не замечают колебаний цен на мировом рынке», — поясняет он. — Инвестиционные планы российских нефтяных компаний не зависят от цен на нефть на рынке, но они очень зависят от того, какую долю мирового рынка мы занимаем. В России сейчас самые низкие операционные затраты на добычу нефти в мире. Соответственно, и прибыли, которые получают наши компании, самые высокие. Нефть же с высокими операционными затратами —



АНАТОЛИЙ ЖЕЛТОВ

сланцевая, нефть битуминозных песков и так далее — неконкурентоспособна, она уходит с рынка. Освобождающиеся рынки и занимают страны с низкими операционными затратами, в числе которых Россия».

В этой ситуации, полагает эксперт, рост экспорта и увеличение рынков сбыта приводят к тому, что России просто необходимо увеличивать объемы эксплуатационного бурения. При этом, конечно, выигрывают и сервисные компании. Чем и обусловлен рост рынка сервисных услуг. Тем более что в целом сервисные компании находятся в выигрыше, поскольку большую часть расходов несут в рублях.

Аналитик ФК «Уралсиб» Алексей Кокин рост рынка нефтесервисных услуг объясняет тем, что в среде нефтяников ожидание падения уже закончилось. «Эта тенденция уже отыграла свое», — говорит он. — Основная идея для нефтяников сегодня в том, что цены будут колебаться в некотором диапазоне какое-то долгое время». По словам эксперта, сейчас есть понимание того, что происходит с налогообложением внутри страны. Например, налоговый маневр улучшает экономику добычи. В 2017 году может снизиться пошлина на экспорт нефти, что также важный фактор для нефтяников. Они смотрят в будущее с оптимизмом: даже при сегодняшних стагнирующих ценах на нефть ситуация для российских нефтяников хуже не станет, говорит господин Кокин.

Константин Анохин

нефть и газ

«Российский рынок все еще остается привлекательным для инвесторов»

В последние годы в РФ активно развивается сегмент смазочных материалов. Российские и иностранные компании расширяют действующие производства и строят новые. Так, «Тотал Восток», дочерняя структура французской Total в России, объявила о начале строительства завода по производству, хранению и отгрузке автомобильных масел, а также смазочных и сопутствующих материалов в Калужской области. Инвестиции составят \$50 млн, первоначальная производственная мощность — 40 тыс. тонн в год. О том, какие перспективы компания видит в России, „Ъ“ рассказал гендиректор «Тотал Восток» **Фабыен Вуазен**.

— мнение —

— Как кризис и санкции повлияли в целом на отрасль производства масел в России?

— На сегодняшний день российская экономика находится в упадке, и мы ожидали такого развития событий. В 2014 году санкции уже были анонсированы и даже частично введены, но не являлись главной причиной экономического спада. Все еще существует сильная зависимость от нефтедобывающей промышленности, в результате чего падение цен на нефть оказывает воздействие на бизнес и государственный бюджет.

Мы предвидели эту ситуацию и еще до начала кризиса приняли верное решение включить в нашу стратегию развития план по локализации производства. Стоит отметить, что чрезвычайно положительный эффект на экономику страны оказывает рост требований, выдвигаемых властями по отношению к инвесторам, в вопросах локализации производств. Более трети продаж в России составляют продукты, выпущенные локально, и Total является третьей международной нефтегазовой компанией, которая планирует открыть здесь собственный завод в 2018 году. Наши усилия будут сосредоточены как на строительстве производственного объекта, так и на усилении позиций на рынке. Возможно, более непредвиденным было влияние разницы валютных курсов и девальвации рубля, которая наблюдается в последние два года. Разумеется, мы также адаптировали цены согласно текущему курсу валют. В данной ситуации было важно оставаться гибкими с точки зрения ценовой политики. Тем не менее, российский рынок все еще остается при-

влекательным для инвесторов. Всемирный банк недавно опубликовал рейтинг стран с наиболее благоприятными условиями для занятий бизнесом, и позиции России заметно выросли: сейчас она занимает 51-ю строчку. В стране уже существует ряд специальных экономических зон, как, например, Калужская область, которые являются прозрачными с точки зрения ведения бизнеса, а местные власти поддерживают их развитие.

— Какие перспективы развития вы видите?

— С точки зрения будущих перспектив и текущей экономической ситуации рынок смазочных материалов нельзя назвать на данный момент стабильным, так как в 2015 году его объем уменьшился более чем на 11% и в текущем году продолжает падение на 3–5%. Несмотря на это, элитный сегмент рынка синтетических и полусинтетических продуктов, который является приоритетным для Total, продолжает свой рост, что открывает для нас большие перспективы. Сейчас стратегическими направлениями нашей деятельности являются коммерческий и грузовой транспорт, горная промышленность и сельское хозяйство.

По объему российский рынок занимает пятое место в мире с точки зрения потребления смазочных материалов, поэтому мы не могли позволить себе оставаться в стороне. Можно отметить некоторые особенности, характерные для России. Первое — это размер страны. Создание широкой дистрибуторской сети — это первоочередная задача для продажи смазочных материалов на такой большой территории, потому что иначе вы не сможете эффективно развивать свой бизнес. То же самое мож-

но сказать о рынках Китая, США, Канады и Бразилии. В России мы совмещаем прямые поставки смазочных материалов и продажи через партнеров: более чем 60% продукции реализуется с помощью наших дистрибуторов. Вторым заметным трендом в России является то, что очень часто автолюбители меняют моторное масло самостоятельно. Процент таких людей здесь намного выше, чем в других странах. Розничные продажи являются важным сегментом рынка, а в сочетании с существенным развитием и распространением интернета на территории страны онлайн-продажи смазочных материалов развиваются чрезвычайно быстро.

Если говорить о работе с партнерами, например дистрибуторами, то у нас есть определенный процесс выбора. Прежде всего, мы должны убедиться, что они способны следовать нашим стандартам ведения бизнеса. В России, где мы осуществляем не только прямую реализацию продукции, дистрибуторы полностью разделяют нашу стратегию продаж. Они также должны следовать нашим стандартам в вопросах деловой этики. Total уделяет этому особенное внимание. Не говоря уже о том, что дистрибутор должен быть честен с клиентом.

Если смотреть на Россию с точки зрения западного мира и западных СМИ, то ситуация в стране сильно отличается от этой реальности, но я бы не хотел обсуждать политику. Могут только сказать, что Европе стоит уделять больше внимания своему соседу в этой части света, а не в другой. Россия — большая и сильная страна, и я верю в ее будущее.

— Насколько высока конкуренция в секторе? Кого вы считаете основными соперниками?

— Рынок смазочных материалов в РФ очень конкурентный и состоит из игроков трех категорий: российские производители с преобладающей долей рынка, международные бренды, сфокусированные по большей части на продуктах высокоценового сегмента, масса локальных или импортируемых брендов, предлагаемых зачастую по низкой цене, но и с низким качеством. Total относится к второй группе, и мы стараемся сочетать наш богатый технический опыт, услуги высочайшего уровня с грамотной ценовой политикой. Мы предлагаем нашим клиентам лучшие технические решения на самых выгодных условиях.

— С учетом налоговых изменений в России за последнее время и текущей экономической ситуацией сильно ли сократилась маржинальность?

— Действительно, последние два года были напряженными для российской экономики и российских потребителей. И в рамках нашего долгосрочного видения рынка мы решили выстроить нашу ценовую политику таким образом, чтобы снизить влияние колебания курсов валют на наши цены. И как результат наша маржа испытала некоторое давление, но нам удалось снизить затраты и в то же самое время смягчить влияние курса.

— Отразились ли на компании колебания валют?

— Учитывая, что большинство своих продуктов мы импортируем, то, разумеется, скачки курса отражались и на нашей марже, и на ценах для потребителей: мы вынуждены были адаптировать цены согласно текущему курсу валют. Тем не менее стоит отметить, что при снижении курса евро мы также пересматривали ценовую политику в сторону уменьше-



ния. В данной ситуации было важно оставаться гибкими с точки зрения формирования цен.

— Насколько трудно сейчас иностранной компании работать в РФ? Каковы отношения с властями?

— Россия остается привлекательным рынком для иностранных компаний, и не так уж трудно развивать бизнес здесь (как это было признано в рамках недавнего международного опроса о «легкости ведения бизнеса»). Я полагаю, что российские власти видят в группе Total надежного бизнес-партнера. К тому же в этом году Total отмечает 25-летие своего присутствия в РФ, и мы очень гордимся тем, что продолжаем свое развитие здесь, инвестируя как в проекты по нефтедобыче, так и в проекты по ее переработке.

— Остается ли РФ стратегическим рынком для Total?

— Да. Будучи акционером НОВАТЭК (второй по величине производитель газа в РФ, — „Ъ“), мы владеем более 20% акций компании. Мы являемся частью глобального проекта «Ямал СПГ» и работаем над другими в нефтедобывающей отрасли. Таким образом, основная идея — объединить/совместить разведывательную и добывающую деятельность группы с дистрибуцией конечного продукта, что мы и реализуем в России.

«Тотал Восток» была создана восемь лет назад на фоне разразившегося кризиса 2008 года и последующего снижения продаж автомобилей. Я не уверен, что сейчас экономика страны восстановится так же быстро, как тогда, но она все еще привлекает международных инвесторов, которые продолжают развивать свою деятельность в стране.

Что касается продаж автомобилей в РФ, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, их количество продолжает увеличиваться — это факт, основанный на исследованиях рынка. За последние два года в России увеличилось количество новых автомобилей в связи с тем, что в стране все еще много тех, кто в качестве первой машины приобретает новое. В Западной Европе большинство машин покупаются на замену старым.

Несколько лет назад все мечтали об обороте на рынке в 3 млн автомо-

билей, но сейчас мы достаточно далеки от этого показателя. В прошлом году оборот составлял 1,6 млн, он сократился на 37%, в этом году — на 14%. Разумеется, от этого страдают производители. Мы также отмечаем многочисленные сокращения у дилеров. Если говорить об автомобилестроении, то локализация производства является ключевым требованием со стороны властей, но в данном случае у компаний появляются проблемы с поиском надежных партнеров на всех этапах производства. Контрафактная продукция является насущной проблемой в РФ, и мы знаем, что наши клиенты этим обеспокоены. В связи с этим мы защищаем свои интересы юридически, когда требуется, постоянно информируем о том, что продукцию необходимо приобретать только у наших официальных партнеров.

— Вы сотрудничаете с гоночной командой «КамАЗ-мастер». Как было решено начать техническое партнерство? Какие дальнейшие планы по его развитию?

— Автоспорт для Total всегда был родной стихией, предметом страсти и неподдельного энтузиазма. Компания более 50 лет участвует с экспертизой и продуктами в «Формуле-1», чемпионате мира по ралли, «Дакаре» и гонках на выносливость, а также целом ряде других спортивных дисциплин. Это способ для нас испытывать продукты на прочность и быть постоянно в авангарде новых технологических разработок. Конечно же, партнерство с «КамАЗ-мастер» — это новый и очень важный шаг для нас. Нам есть чему поучиться друг у друга. В этом году в рамках подготовки к «Шелковому пути» мы реализовали немало интересных проектов как с маркетинговой точки зрения, так и с точки зрения потребителя, дав возможность пообщаться с пилотами на Красной площади 8 июля во время старта ралли, получить автограф, а также рассказав в специальных выпусках передач об особенностях автомобилей — участников ралли и, разумеется, о наших продуктах. Так что на будущий год мы планируем лишь усиливать наше сотрудничество как в части технической поддержки команды, так и усиления медиаэффекта.

Интервью взяла
Ольга Мордюшенко

«РОСНЕФТЬ» — ЛИДЕР ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА

Платформа «Беркут» в Охотском море

КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА И РАСПОЛАГАЕТ 55 ЛИЦЕНЗИОННЫМИ УЧАСТКАМИ С СОВОКУПНЫМ ОБЪЕМОМ РЕСУРСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ, ПРЕВЫШАЮЩИМ 43 МЛРД ТОНН НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА, В АРКТИКЕ, НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ, В ЧЕРНОМ, КАСПИЙСКОМ И АЗОВСКОМ МОРЯХ НА ЮГЕ РОССИИ.

Реклама

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Нефть и газ»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | Ольга Мордюшенко — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомы — главный художник | Виктор Куликов, Наталия Коновалова — фоторедакторы | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301